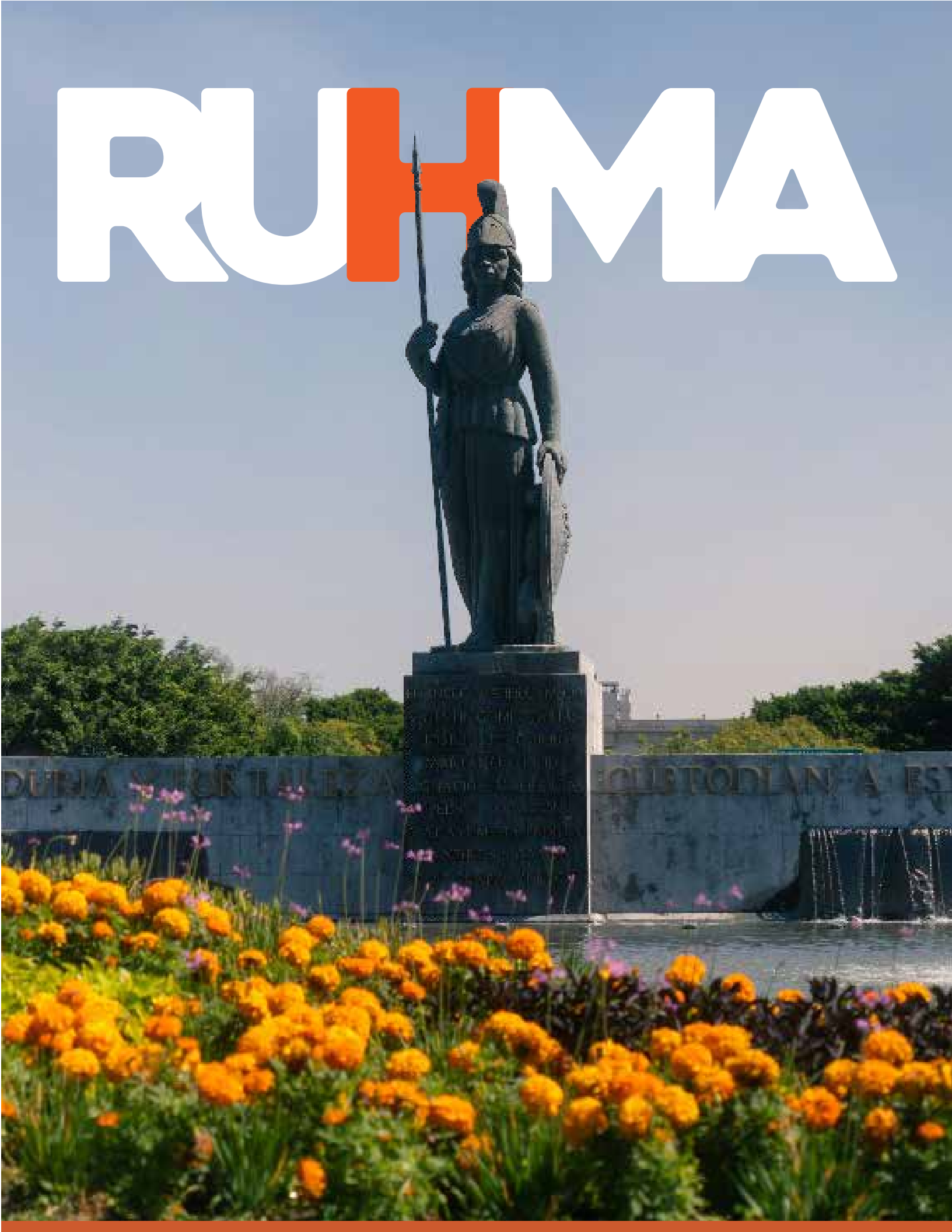


RUHMA



RUHMA
NÚMERO DE INVIERNO

CONTENIDO

Seguridad Social SIROC

TOP 5 CRÉDITOS HIPOTECARIOS

¿Dónde encontrar la mejor tasa de interés?

Por Silvia Pool

SEGURIDAD SOCIAL SIROC

La obligación de registrar una obra de construcción ante el IMSS

Por Eduardo Cruz

CONTRATOS DE COMPRAVENTA

Promesa de compraventa firmada durante una preventa

Por Tania Elizeth Ángeles

TU INVERSIÓN EN GUADALAJARA Y EL BAJÍO

Por Adriana Robles

GLOSARIO INMOBILIARIO

Por Imelda Reyes

CÓMO INICIAR CON UN PLAN PATRIMONIAL FISCAL

Por Francisco Tapia

LA VIVIENDA VERTICAL EN ZAPOPAN

El nuevo eje del mercado inmobiliario en Gdj.

Por Marcos Noé García Herrera

FINANZAS PARA FIRMAS DE ARQUITECTURA

El arte de construir rentabilidad

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LA ZMG

Diagnóstico 2025 y perspectivas hacia 2030

Por Manuel Magaña · Quantem Capital Financiero

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LA ZMG

Inversión inmobiliaria en la ZMG

Por Marcos Noé García Herrera

SERVICIOS FINANCIEROS PARA EMPRESAS

Qué viene y cómo prepararte

LA VIVIENDA EN MÉXICO

Los primeros edificios de vivienda vertical

CONSTRUYENDO ECONOMÍA

Cómo la arquitectura influye el desarrollo económico

Por Álvaro Carbajal



Editorial

Estimados lectores:

Ruhma nace como un espacio que surge de la convergencia entre la arquitectura, el desarrollo urbano y el mundo inmobiliario. Aquí reconocemos que cada proyecto —desde una vivienda hasta una ciudad entera— es la suma de decisiones creativas, técnicas y financieras que transforman nuestro entorno y definen la calidad de vida de quienes lo habitan.

Esta primera edición es una invitación a mirar la industria desde una perspectiva más amplia: entender el hogar no solo como un espacio físico, sino como una decisión patrimonial; comprender la arquitectura no solo como forma y diseño, sino como motor económico; y reconocer la inversión inmobiliaria como una herramienta estratégica para construir futuro.

En Ruhma reunimos voces expertas que analizan tendencias, comparten criterios y ofrecen una mirada crítica sobre la manera en que habitamos, diseñamos y edificamos. Nuestro propósito es acompañar a lectores que buscan claridad en un mercado complejo, pero también inspiración para interpretar el territorio con visión, responsabilidad y creatividad.

A lo largo de estas páginas encontrará ideas que dialogan entre sí: ciudad, vivienda, economía, diseño y planeación. Conceptos que, juntos, delinearán un panorama más completo de la industria y de su impacto en la vida cotidiana.

Gracias por acompañarnos en esta primera edición.

Que Ruhma sea, desde hoy, un punto de partida para imaginar y construir el espacio donde queremos vivir.

Adriana Robles

Directora Editorial

LOS COLABORADORES • RUHMA

Silvia Pool Salazar

Es una abogada corporativa con destacada trayectoria en los sectores inmobiliario, financiero y fiduciario, donde ha participado en la estructuración legal de proyectos de construcción, operaciones crediticias y transacciones inmobiliarias de diversa escala. Su experiencia en contratos mercantiles, revisión de instrumentos bancarios y cumplimiento regulatorio, le ha permitido acompañar a empresas, inversionistas y desarrolladores en la toma de decisiones estratégicas con absoluta certeza jurídica.

Cuenta con Licenciatura en Derecho por la UADY y una Maestría en Alta Dirección, además de formación complementaria en materia administrativa, financiera y jurídica. A lo largo de más de una década de práctica profesional, se ha consolidado como un enlace técnico y confiable entre equipos legales, financieros y comerciales, destacando por su habilidad para explicar procesos complejos de forma clara y accesible.

Su interés por impulsar la educación financiera y el acceso informado a la vivienda la ha llevado a compartir conocimientos prácticos sobre créditos, trámites y decisiones clave para quienes buscan adquirir su primer patrimonio. Desde un enfoque preventivo y orientado a resultados, Silvia busca acercar herramientas que permitan a más personas tomar decisiones inteligentes y seguras en el mercado inmobiliario.

Adriana Robles

Es licenciada en Contaduría por la Universidad Autónoma de Guadalajara, con un Diplomado en Finanzas Bursátiles por el Tecnológico de Monterrey y especialización como Asesora Inmobiliaria.

Cuenta con amplia experiencia en comercialización inmobiliaria, tanto en vivienda individual como en desarrollos verticales y horizontales. Ha colaborado con diversos desarrolladores para alcanzar sus objetivos de venta y acompaña a compradores en la identificación de la opción que mejor responde a sus necesidades, ofreciendo alternativas que les brindan mayores beneficios.

Francisco Tapia

Contador egresado de la UNAM con maestría en Derecho Administrativo y Fiscal por la Barra de Abogados y Programa de Alta Dirección por el IPADE con más de 20 años de experiencia. Forma parte de la Barra Nacional de Abogados. Socio director de TSV Integradora Especializada en Servicios Corporativos, apoyando a importantes empresas del sector energético, inmobiliario y de servicios en estrategias directivas. Enfocado en desarrollar negocios rentables que impulsan el empleo y el cumplimiento normativo fiscal.

Eduardo Cruz

Contador y licenciado en Derecho, con más de 20 años de experiencia en materia de Seguridad Social, fungiendo como dictaminador en materia de IMSS y de Contribuciones Locales. Certificado por Conocer como Instructor y quien ha participado como Docente en instituciones educativas como lo son IEU y UNAM. De igual forma participa de manera activa en el Colegio de Contadores Públicos con publicaciones relacionadas al tema de Seguridad Social. Participa como Director en temas de Contribuciones laborales desarrollando estrategias y asegurando cumplimiento de obligaciones con importantes desarrolladores inmobiliarios en México.

Tania Elizeth Ángeles

Maestra en Derecho, se ha desempeñado como Secretaria de Juzgado de Distrito, así como de Tribunal Colegiado de Circuito, del Poder Judicial de la Federación, ha participado como docente en el Instituto de Posgrado del Colegio de Abogados del Derecho Público y Privado de México (CADPPM), así como en el Colegio Internacional De Abogados Especializados (CIDAE), actualmente es Titular del Despacho Jurídico Ángeles y asociados, especialistas en Derecho Civil, Administrativo, Fiscal, Laboral y Juicio de Amparo.

Imelda Reyes

Licenciada en contaduría, egresada de la UAEM, maestría en Derecho Administrativo y Fiscal en la Barra de Abogados, Diplomado en Derecho fiscal en Tecnológico de Monterrey.

Desempeñándose actualmente en TSV Integradora Especializada en Servicios Corporativos como consultor en materia contable, fiscal y legal para contribuyentes de diversos sectores económicos, incluyendo el sector inmobiliario dentro de las diversas actividades que estos realizan, ya sea como Desarrolladores Inmobiliarios o como Prestadores de Servicios de Obra, ya sea para bienes destinados a casa habitación, comerciales, industriales o de cualquier otro tipo.

Álvaro Carbajal

Fundador de Wranding Studio, es diseñador, fotógrafo y director de proyectos de marketing. Lidera un equipo especializado en marcas de los sectores inmobiliario, gastronómico y cultural, donde integra diseño, fotografía, web y contenido estratégico. Su enfoque combina creatividad y resultados medibles, construyendo marcas que se ven bien, venden mejor y generan relaciones duraderas con su audiencia.

WRANDING STUDIO●

branding
social media
fotografía
video
marketing
desarrollo web

confía en
el proceso
de tu proyecto



wrandingstudio.com

Top 5 créditos hipotecarios:

¿Dónde encuentro la mejor tasa de interés?

Abogada, Silvia Pool

Asesora corporativa y patrimonial.

Comprar una casa o departamento suele ser la inversión más importante en la vida de una persona. Por eso, antes de firmar un crédito hipotecario, conviene comparar las opciones que ofrecen los principales bancos e instituciones financieras.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) publica de forma periódica comparativos de créditos hipotecarios, en los que muestra tasas de interés, plazos y condiciones. Esta información permite a los futuros clientes tomar decisiones más informadas.

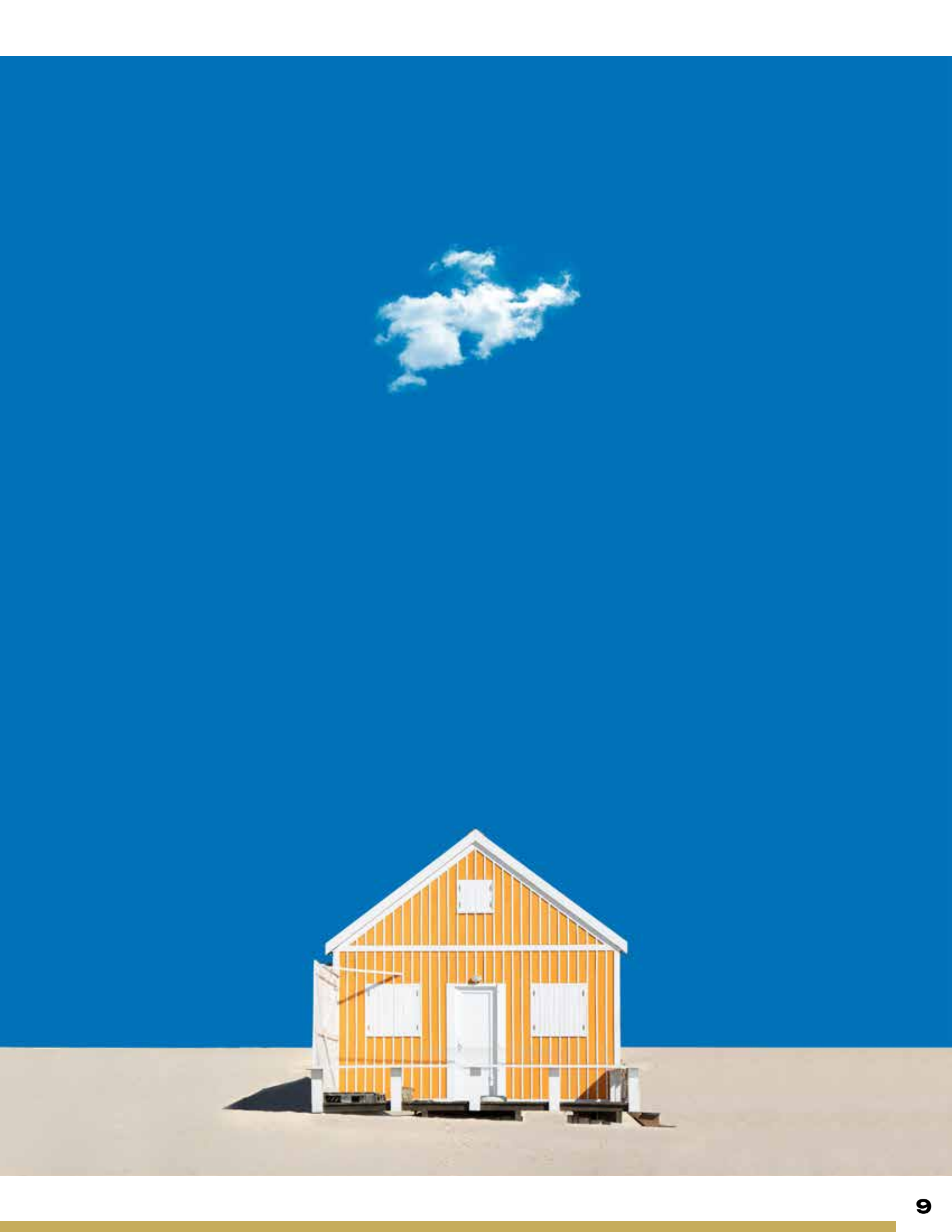
De acuerdo con los comparativos publicados por la CONDUSEF, estos son cinco de los créditos hipotecarios más competitivos del mercado, con condiciones atractivas para quienes buscan financiar la compra de una vivienda.

1. BBVA Hipotecario

BBVA se mantiene como líder en colocación de hipotecas gracias a sus tasas de interés competitivas que, en algunos esquemas, pueden ser de las más bajas del mercado. Ofrece plazos de hasta 20 años y financiamiento de hasta el 90% del valor de la vivienda. Además, integra seguros de vida y daños dentro de la mensualidad, lo que brinda mayor certidumbre al comprador. Una de sus ventajas es la estabilidad de pagos fijos durante toda la vida del crédito.

Comprar una casa o departamento suele ser la inversión más importante en la vida de una persona.





**Elige de manera
inteligente
a la capacidad
de tu bolsillo**



Fuente: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).
Comparativo de créditos hipotecarios.

Disponible en: www.condusef.gob.mx

2. HSBC Hipoteca Fija

El producto hipotecario de HSBC destaca por la claridad en sus condiciones: pagos fijos, tasas estables y sin cambios sorpresivos. Ofrece plazos de hasta 20 años y financiamiento de hasta el 85–90% del valor de la vivienda, dependiendo del perfil del solicitante. Una característica atractiva es la posibilidad de hacer pagos anticipados sin penalización, lo cual reduce el plazo o la deuda total. Es ideal para quienes buscan seguridad a largo plazo.

3. Santander Hipoteca

Santander ofrece una gama de productos hipotecarios que se ajustan a distintos perfiles, como su Hipoteca Plus, que premia a quienes domicilian su nómina o contratan seguros con el banco. Puede financiar hasta el 90% del valor de la vivienda y plazos de hasta 20 años. Además, cuenta con programas de cofinanciamiento con Infonavit, lo que lo convierte en una buena opción para compradores jóvenes o primerizos.

4. Scotiabank Hipotecario

Scotiabank se distingue por ofrecer planes flexibles y personalizados, con financiamientos que pueden llegar hasta el 90% del valor del inmueble. Tiene esquemas tanto para adquisición de vivienda como para refinanciamiento de hipotecas existentes. Sus tasas son competitivas dentro del mercado y, al igual que otros bancos, permite pagos anticipados sin costo. Para quienes buscan adaptabilidad en plazos y condiciones, esta puede ser una opción atractiva.

5. Banorte Hipoteca

Banorte ofrece productos como Hipoteca Fuerte y Hipoteca Nómina, que dan condiciones preferenciales a clientes que reciben su sueldo en el banco. Ofrece financiamiento de hasta el

90% y plazos de hasta 20 años. Un beneficio importante es que permite adelantar pagos a capital sin penalización, lo cual ayuda a reducir intereses y liquidar antes el crédito. Además, maneja seguros integrados en la mensualidad para mayor tranquilidad.

Consejos para elegir la mejor opción

- ◇ Compara siempre: revisa las tablas de la CONDUSEF antes de decidir.
- ◇ Calcula tu capacidad de pago: que la mensualidad no supere el 30% de tus ingresos.
- ◇ Evalúa beneficios adicionales: seguros incluidos, posibilidad de pagos anticipados y programas de cofinanciamiento.

En conclusión, no existe un único “mejor crédito hipotecario” para todos. La elección depende del perfil, los ingresos, el historial crediticio y las metas a futuro. Lo importante es informarse y comparar: la CONDUSEF ofrece herramientas gratuitas para hacerlo.

Comprar casa hoy es más accesible de lo que imaginas, atrás quedó la idea de que una hipoteca es una “deuda imposible”. Con buenas condiciones, una tasa fija y la elección correcta, tu mensualidad puede ser muy similar, o incluso menor, a lo que pagas de renta.

Además, tu inmueble puede aumentar su valor, te da estabilidad, y construye tu patrimonio desde el primer pago.

Adquirir tu vivienda no es solo un sueño: es una decisión estratégica que te dará solidez financiera, seguridad familiar y crecimiento patrimonial.



Seguridad Social SIROC

LA OBLIGACIÓN DE REGISTRAR UNA OBRA DE CONSTRUCCIÓN ANTE EL IMSS

Por Eduardo Cruz

En México los patrones que se dedican a la actividad de la construcción, tienen la obligación de registrar su obra ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) siendo este un requisito indispensable desde 2017, este proceso se realiza a través del Servicio Integral de Registro de Obras de Construcción (SIROC), que sustituyó gradualmente al antiguo SATIC.

El Registro de una obra en la plataforma SIROC permite dar seguimiento particular a cada proyecto; identificar a los actores responsables, asegurar que los trabajadores cuenten con acceso a la seguridad social, consultar opiniones cumplimiento de subcontratistas y reporte de incidencias.

En consecuencia, a continuación se mencionan los principales actores que intervienen en una obra y las responsabilidades que les corresponden:

Fuente: Instituto Mexicano del Seguro Social. Sistema Integral de Registro de Obras de Construcción (SIROC).
Disponible en: www.imss.gob.mx/siroc/informacion

1. Patrón de la construcción

Es la persona física o moral que ordena y paga directamente la ejecución de una obra. Tiene la obligación de registrar la obra en SIROC y reportar a los trabajadores contratados, asegurando el cumplimiento de las cuotas obrero-patronales.

2. Contratista

Quien asume la ejecución de una obra por contrato con el patrón. Debe registrar a sus trabajadores, informar los datos de la obra en SIROC y garantizar que se cumplan las obligaciones de seguridad social.

3. Subcontratista

Participa en la obra cuando el contratista le delega una parte específica de los trabajos. El subcontratista debe registrar a sus trabajadores y cubrir directamente las cuotas correspondientes ante el IMSS.

4. Intermediario

Es la persona que participa en la contratación de personal para la obra. No obstante, su intervención no libera al patrón de su responsabilidad: el patrón sigue siendo el principal obligado a garantizar la seguridad social de los trabajadores.

Obligaciones generales

En términos generales, todos los actores involucrados en la construcción deben:

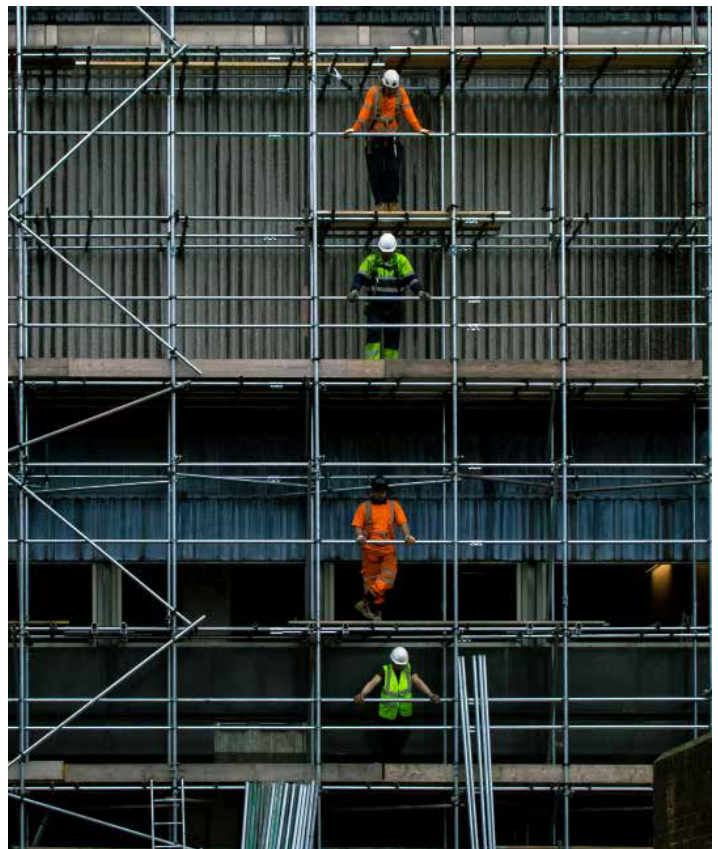
- Registrar la obra en SIROC antes de iniciar actividades.
- Mantener actualizado un expediente con la información de la obra durante el desarrollo de la misma.
- Cumplir con el pago de las cuotas obrero-patronales.
- Proteger los derechos laborales de los trabajadores de la industria de la construcción.

El SIROC es, en esencia, una herramienta de formalidad y transparencia: asegura que los proyectos de construcción se desarrollen dentro del marco legal y que los trabajadores tengan acceso a la seguridad social. El incumplimiento de esta obligación puede derivar en sanciones económicas y responsabilidades legales para los patrones y contratistas.

Opinión

Con el propósito de brindar certidumbre a quienes invierten en una obra, el SIROC desempeña un papel fundamental, ya que permite verificar, con la documentación de soporte correspondiente, el cumplimiento de las obligaciones en materia de seguridad social por parte del patrón de la construcción.

El SIROC fortalece la transparencia y la formalidad, dos pilares fundamentales para atraer inversión y consolidar proyectos inmobiliarios de largo plazo. En un mercado donde la reputación y la seguridad jurídica son tan valiosas como la ubicación o el diseño, contar con un sistema que garantice el cumplimiento normativo es una ventaja competitiva.



Departamentos en preventa

Desde 3.4 mdp

Departamentos desde **46.1 m²**

- De 1 y 2 habitaciones
- De 1 y 2 baños

2 desarrollos

Liiv Jardines del country

Amenidades de primera clase

-  Alberca
-  Coworking
-  Gimnasio
-  Lobby
-  Estacionamiento
-  Áreas verdes



WRANDING STUDIO●

branding
social media
fotografía
video
marketing
desarrollo web



del mundo
de las ideas
al plano tangible

wrandingstudio.com

CONTRATOS DE COMPRAVENTA

PROMESA DE COMPRAVENTA FIRMADA DURANTE UNA PREVENTA

Por Lic. Tania Elizeth Ángeles Bautista



Introducción

Las preventas inmobiliarias se han consolidado como una de las estrategias más utilizadas en el mercado de bienes raíces. Su atractivo radica en que permiten adquirir una propiedad en etapas iniciales de construcción, con beneficios como precios preferenciales, potencial de plusvalía, personalización de acabados y pagos diferidos.

En apariencia, se trata de un modelo ganar-ganar: el comprador accede a un inmueble con condiciones ventajosas y el desarrollador obtiene liquidez para financiar la obra. Sin embargo, detrás de esta práctica existen riesgos jurídicos que pueden comprometer la seguridad de la inversión.

Contratos en preventa: promesa vs. compraventa

En este tipo de operaciones, lo habitual es firmar un contrato de promesa de compraventa, que constituye un acuerdo preparatorio: obliga a las partes a celebrar en el futuro un contrato definitivo, pero no transfiere de inmediato la propiedad.

Por su parte, el contrato de compraventa sí es un acto jurídico traslativo de dominio, que produce

efectos inmediatos: el vendedor se obliga a transmitir la propiedad y el comprador a pagar un precio cierto en dinero.

La diferencia es crucial: mientras la promesa genera expectativas, la compraventa genera derechos adquiridos.

Caso real: **Cuando la obra no se construye**

Un comprador pactó la adquisición de un departamento en el piso 26 de un desarrollo. Sin embargo, la licencia de construcción autorizaba únicamente 20 niveles. Ante esta imposibilidad material, el vendedor ofreció sustituir el departamento por otro de características similares. El comprador, al no estar de acuerdo, decidió concluir la promesa de compraventa y solicitó la devolución de lo pagado como anticipo.

El vendedor se negó, argumentando que la falta de autorización no era imputable a su responsabilidad y que sus políticas no contemplaban devoluciones. El conflicto escaló a los tribunales, donde se discutió si el comprador podía exigir la devolución del anticipo pese a no haber cubierto la totalidad del precio pactado.

Este caso abre un debate fundamental:

- ¿Qué acciones legales puede ejercer el comprador ante un incumplimiento en una preventa?
- ¿Cómo operan las obligaciones recíprocas en contratos de promesa y compraventa?
- ¿Qué papel juega la rescisión contractual frente al cumplimiento forzoso?

En la segunda edición de esta revista, analizaremos la resolución judicial, el fundamento legal aplicable y las implicaciones prácticas para compradores y desarrolladores.



Tu inversión en Guadalajara y el Bajío

Por Adriana Robles





El occidente de México —con Guadalajara como su eje metropolitano— se consolida como una de las regiones más atractivas para invertir en bienes raíces. Su ubicación estratégica, crecimiento económico sostenido y conectividad con el resto del país la colocan a la par de los polos industriales del Bajío, pero con una ventaja diferenciada: una economía diversificada que integra tecnología, manufactura, logística y servicios de alto valor.

Ahora bien, ¿por qué considerar a Guadalajara y su zona conurbada como destino de inversión? Estas son algunas de las ventajas más relevantes que debes tomar en cuenta.

Crecimiento económico sostenido

Durante los últimos años, Guadalajara ha evolucionado para convertirse en un centro de innovación y desarrollo tecnológico. La presencia de empresas globales —tecnológicas, electrónicas, manufactureras y logísticas— ha impulsado el empleo especializado, la formalización laboral y la llegada de talento nacional e internacional. Este dinamismo se ha reflejado en una demanda creciente de vivienda, especialmente en zonas como Zapopan, Tlaquepaque, Tlajomulco y el corredor industrial del Salto.

Ubicación estratégica

Guadalajara es un punto neurálgico en la logística nacional: se conecta con los principales puertos del Pacífico (Manzanillo y Lázaro Cárdenas), con el centro del país y con el Bajío industrial mediante autopistas modernas, red ferroviaria y uno de los aeropuertos más activos de México.

Esta infraestructura favorece la movilidad de personas y mercancías, impulsa los negocios y eleva la plusvalía de las zonas habitacionales y comerciales.

Mercado inmobiliario en expansión

La llegada de empresas tecnológicas, creativas e industriales ha impulsado un crecimiento inmobiliario acelerado, tanto horizontal como vertical.

Proyectos residenciales modernos, desarrollos de usos mixtos y vivienda con amenidades han transformado el paisaje urbano.

Los desarrollos verticales se han consolidado como la principal apuesta de los inversionistas, especialmente en ciudades metropolitanas como Guadalajara.

Este fenómeno responde al creciente interés de los nómadas digitales por establecerse durante períodos determinados, lo que garantiza una renta estable para quienes invierten en este tipo de proyectos. Además, estos desarrollos ofrecen un modelo integral que concentra en un mismo espacio las condiciones ideales para trabajar, descansar y ejercitarse, al tiempo que permiten disfrutar plenamente de los atractivos y beneficios que brinda la vida en una gran metrópoli.

Plusvalía atractiva

A medida que la infraestructura mejora y nuevas empresas se establecen en la zona metropolitana, la plusvalía residencial y comercial se fortalece año tras año.

Los corredores cercanos a universidades, hospitales, parques tecnológicos y zonas corporativas muestran incrementos sostenidos en el valor del metro cuadrado, consolidando a Guadalajara como un destino de inversión inteligente.



Calidad de vida

Guadalajara combina conectividad aérea internacional, universidades de prestigio, hospitales de alta especialidad y una creciente oferta cultural y gastronómica.

Este equilibrio entre modernidad y calidad de vida ha posicionado a la metrópoli como una ciudad aspiracional para profesionistas, emprendedores y familias, lo que aumenta la demanda de vivienda y fortalece el mercado inmobiliario regional.

Lo que debes considerar antes de invertir

- Evalúa la plusvalía histórica y proyectada de la zona metropolitana.
- Considera la demanda de vivienda en renta alrededor de polos tecnológicos e industriales.
- Revisa la conectividad con vialidades primarias y servicios urbanos.
- Analiza la vocación económica de cada municipio (Zapopan: tecnológico; Tlajomulco: habitacional; El Salto: industrial).
- Consulta los planes de desarrollo urbano y futuros proyectos de infraestructura.

Toma en cuenta la vocación económica de cada ciudad.

Invertir en Guadalajara y su zona metropolitana significa apostar por una región con estabilidad, dinamismo y visión de futuro. La sinergia entre tecnología, talento e infraestructura convierte cada metro cuadrado en una oportunidad real de crecimiento patrimonial.



Fuentes consultadas:

INEGI. Producto Interno Bruto por entidad federativa. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/pibent/>

Secretaría de Economía. Inversión Extranjera Directa en México. Disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/inversion-extranjera-directa-en-mexico>

CBRE México. Tendencias del mercado inmobiliario en el Bajío. Disponible en: <https://www.cbre.com.mx>

Deloitte México. El Bajío: motor de la industria automotriz y manufactura avanzada. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/about-deloitte/articles/el-bajio-motor-industria.html>

El Financiero. Querétaro y Guanajuato, líderes en crecimiento económico del Bajío. Disponible en: <https://www.elfinanciero.com.mx/>

GLOSARIO INMOBILIARIO

POR IMELDA REYES



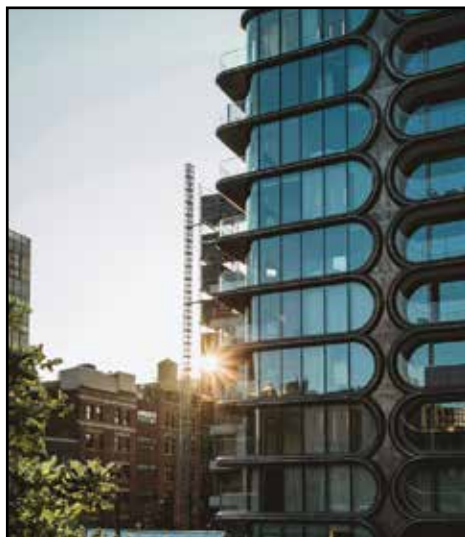
El sector inmobiliario utiliza términos jurídicos, financieros y administrativos que en ocasiones pueden resultar confusos para el público en general cuando se trata de su primera inversión en bienes inmuebles. Por ello, este glosario busca ofrecer definiciones claras de los conceptos más comunes y, al mismo tiempo, desarrollar artículos breves sobre las diversas figuras de especial interés entre inversores y consumidores.

Los términos pueden ser sencillos cuando se realiza una adquisición de un bien inmueble entre partes iguales, es decir de forma personal unilateral. No obstante, los términos contractuales se tornan complejos cuando por ejemplo se trata de un contrato de adhesión, o bien cuando el propietario del inmueble es un fideicomiso inmobiliario entre muchas otras variables que se encuentran en el sector.



Con el tiempo, los desarrolladores inmobiliarios han creado grandes estructuras para que los inversores estén en condiciones de construir en menos tiempo, maximizar recursos y tener un producto realmente bueno en costo y calidad en el precio final en el mercado.

Es común sentirse abrumado respecto a por dónde iniciar con este importante plan de vida. A continuación, te compartiremos algunos puntos que son importantes para la compra de tu primera casa, o departamento, y que servirán de guía ABC en este rumbo.



A. Planeación, es importante definir la zona en que quieres vivir, y la plusvalía de la ubicación, así mismo contar con un presupuesto para delimitar las características de la vivienda que se desea adquirir.

B. Asesoría, acercarse con un asesor inmobiliario es vital para conocer de primera mano las ofertas de inmuebles en la zona elegida. También buscar asesoría financiera respecto a los créditos hipotecarios, o créditos con instituciones como INFONAVIT, FOVISSTE permitirán conocer las alternativas y costos financieros a los que se puede tener acceso.

C. Desarrollo inmobiliario. una vez que se cuente resuelto los puntos A y B, solo queda visitar los diferentes desarrolladores inmobiliarios para conocer y sentir los ambientes que evocan las amenidades y dimensiones del inmueble a elegir.

Como se puede observar en esta primera fase donde se trata de delimitar el inmueble que se

aspira y el presupuesto con el que se cuenta, ya aparecen diversos términos que conviene conocer, los cuales se conceptualizan a continuación:

Plusvalía

Es el incremento en el valor de un inmueble con el paso del tiempo, derivado de factores como la ubicación, la infraestructura, la seguridad y el desarrollo urbano.

Asesor inmobiliario

Profesional que asesora, da consejo, intermedia en la compra, venta o alquiler de propiedades, sirviendo de guía y apoyo en todos los aspectos de la transacción, desde la valoración de las propiedades, negociación y preparación de los contratos, gestionan la documentación legal y administrativa, y coordinar las visitas a los inmuebles.

Crédito hipotecario

Es un préstamo que hace una institución financiera en el cual un inmueble se queda como garantía de pago, lo que se conoce como “hipotecado”, hasta que se concluya el pago del crédito. Se paga en cuotas fijas y mensuales dentro de un plazo acordado.

Crédito Infonavit

Es un préstamo hipotecario que otorga el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), el crédito se financia con las aportaciones que los patrones hacen a cuenta de sus trabajadores, y tienen otros beneficios como es que el plazo del crédito puede ser de hasta 30 años, y se cuenta con otras opciones de financiamiento como el crédito conyugal.

Crédito Fovisste

Préstamo hipotecario que otorga el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSTE) dirigido a trabajadores del sector público federal, para adquirir, construir o remodelar una vivienda. El plazo del crédito puede ser de hasta 30 años. También este tipo de créditos ofrecen la opción de cofinanciamiento con bancos.

Desarrollador inmobiliario

Es una empresa o entidad(es) que se dedican a la creación, desarrollo y comercialización de proyectos residenciales. Este es responsable de optimizar cada una de las etapas en la ejecución de los proyectos inmobiliarios, analizan donde adquirir el terreno, y construir transformando los espacios en una infraestructura que genere valor económico y social.



Departamentos en preventa

Departamentos desde 46.1 m²

Liiv Vallarte

Amenidades de primera clase

-  Alberca
-  Coworking
-  Gimnasio
-  Lobby
-  Estacionamiento
-  Áreas verdes

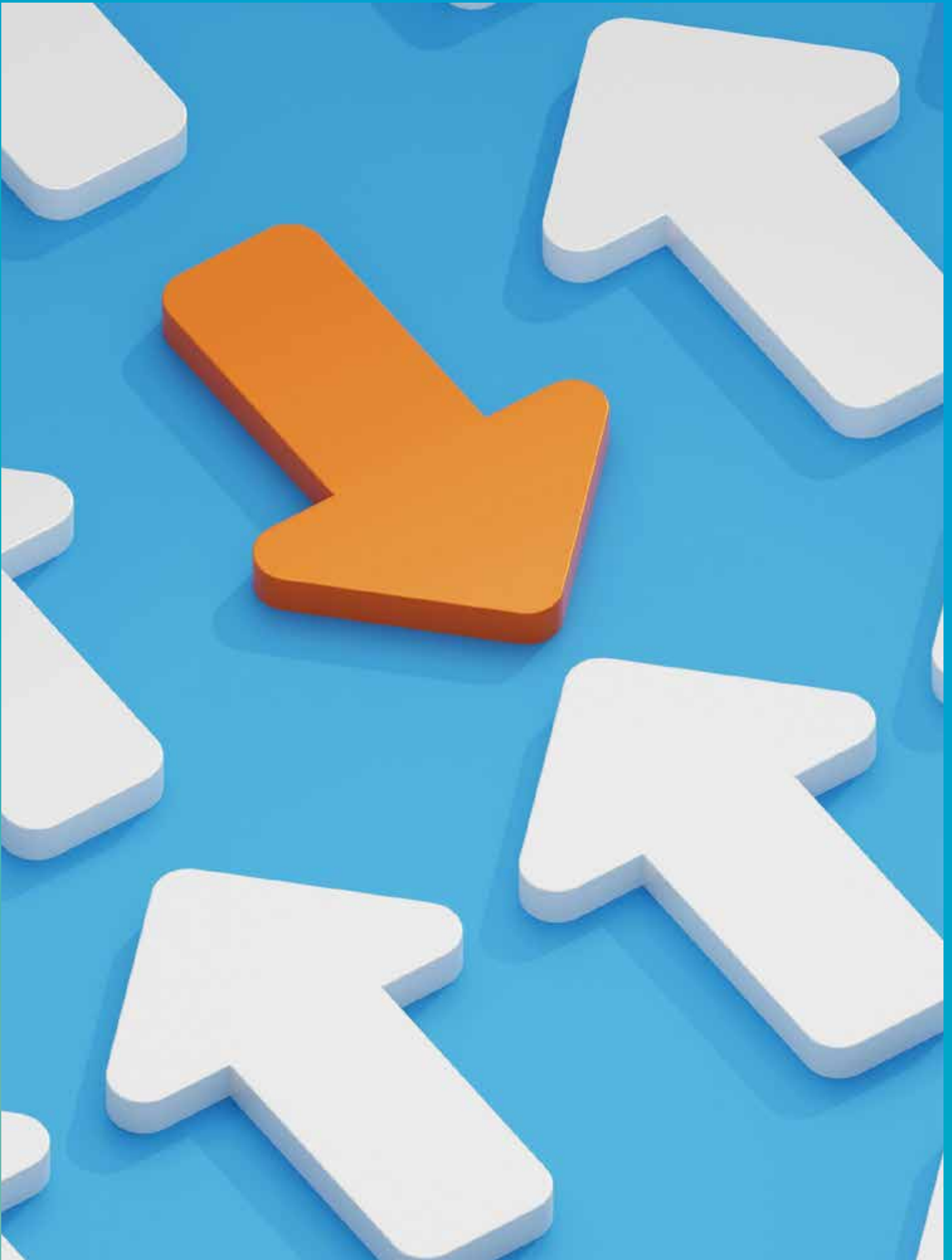


Desde \$3.4 mdp

Cómo iniciar con un plan patrimonial fiscal

En algún momento de la vida nuestro patrimonio se ve incrementado adquiriendo bienes muebles, inmuebles o activos financieros lo cual representa una de las decisiones más importantes dentro de la planeación patrimonial. Sin embargo, cuando la forma en que se obtiene un bien no corresponde con los ingresos declarados ante la autoridad fiscal, puede generarse lo que se conoce en el argot fiscal como discrepancia. Esta situación no solo pone en riesgo al contribuyente frente al Servicio de Administración Tributaria (SAT), sino que también puede derivar en multas y procesos legales.

Por ello, es fundamental entender cómo manejar de manera correcta la adquisición e incluso la enajenación de activos bajo un esquema de blindaje patrimonial, es decir, con operaciones transparentes, documentadas y acordes a la diversa normatividad legal vigente.



¿Qué es la discrepancia fiscal?

La discrepancia fiscal ocurre cuando una persona física realiza gastos o adquisiciones que superan los ingresos que ha declarado en sus declaraciones anuales. En otras palabras, si el SAT detecta que alguien compra una casa, un auto o invierte en instrumentos financieros sin que existan ingresos declarados que respalden esa adquisición, puede iniciar un procedimiento de revisión.

Estrategias para evitarla

1. Declarar correctamente los ingresos

El primer paso para evitar discrepancias es asegurarse de que todos los ingresos percibidos estén registrados y declarados. Esto incluye sueldos, honorarios, arrendamientos, dividendos y cualquier otro tipo de ganancia.

2. Utilizar medios de pago electrónicos

Siempre que sea posible, es recomendable realizar pagos de activos de alto valor mediante transferencias bancarias o cheques nominativos. De esta manera, queda constancia del origen del recurso.

3. Documentar préstamos y donaciones

Si se recibe apoyo económico de terceros (familiares o socios), es indispensable respaldarlo con contratos formales de préstamo o donación, debidamente firmados y, en algunos casos, ratificados ante notario.

4. Aprovechar figuras legales y fiscales

El uso de fideicomisos, sociedades y esquemas de coinversión puede ser una herramienta útil para estructurar la adquisición de activos de manera legal y transparente.

5. Asesoría especializada

Contar con un asesor fiscal o patrimonial ayuda a planear correctamente la adquisición de bienes y a diseñar estrategias de blindaje fiscal que eviten riesgos innecesarios.





Blindaje patrimonial: más allá del cumplimiento

No se trata solo de cumplir con las obligaciones fiscales, sino de generar certeza jurídica y financiera sobre el patrimonio. Un buen blindaje patrimonial fiscal implica tener claridad sobre el origen de los recursos, respaldar las operaciones con documentos válidos y asegurar que los activos se integren a la estructura patrimonial sin vulnerabilidades legales.

En conclusión, adquirir activos sin discrepancia fiscal es posible si se actúa con planeación, transparencia y disciplina fiscal. De esta manera, se protege el patrimonio y se construyen bases sólidas para el crecimiento financiero a largo plazo.



Fuentes consultadas:

Servicio de Administración Tributaria (SAT).
Discrepancia fiscal.
Disponible en: <https://www.sat.gob.mx>

Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (PRODECON).
Guía sobre discrepancia fiscal.
Disponible en: <https://www.prodecon.gob.mx>

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).
Recomendaciones sobre discrepancia fiscal.

La vivienda vertical en Zapopan

El nuevo eje del mercado inmobiliario en Guadalajara

Por Marcos Noé García Herrera

Por años, el crecimiento urbano de la Zona Metropolitana de Guadalajara estuvo marcado por la expansión horizontal hacia municipios periféricos. Sin embargo, el mercado inmobiliario vive hoy una transformación clara: la consolidación de la vivienda vertical como el producto dominante en zonas con mayor dinamismo económico, particularmente en Zapopan. Desde la perspectiva comercial, este fenómeno no solo responde a una tendencia urbana, sino a una evolución natural de la demanda y del modelo de ciudad que buscan las nuevas generaciones.



En los últimos cinco años, la vivienda vertical en Guadalajara ha experimentado un crecimiento acelerado.

El número de proyectos pasó de 162 desarrollos en 2019 a más de 400 en 2024, mientras que las ventas de departamentos crecieron alrededor de 180 % en el mismo periodo, reflejando un cambio estructural en las preferencias del mercado.



Dentro de este contexto, Zapopan se posiciona como uno de los polos más atractivos para el desarrollo vertical. Su infraestructura, conectividad y concentración de zonas corporativas y comerciales como el corredor Andares, Puerta de Hierro, han convertido al municipio en uno de los principales focos de inversión inmobiliaria del occidente del país. Además, la llegada de empresas tecnológicas y nuevos polos de empleo ha incrementado la demanda de vivienda cercana a estos centros laborales, impulsando proyectos verticales con amenidades y servicios integrados.

Desde el punto de vista comercial, el perfil del comprador también ha evolucionado

Hoy predominan tres segmentos: jóvenes profesionistas, familias jóvenes e inversionistas. Estos compradores buscan principalmente ubicación estratégica, seguridad, amenidades y potencial de plusvalía, factores que los desarrollos verticales pueden ofrecer con mayor eficiencia que la vivienda tradicional.

Otro factor clave es la transformación del producto inmobiliario. El tamaño promedio de los departamentos se ha reducido, pasando aproximadamente de 106 a 48.5 metros cuadrados en los últimos años, mientras que el precio por metro cuadrado ha mostrado incrementos importantes. Esto refleja una realidad clara: el mercado prioriza ubicación y estilo de vida por encima del tamaño del inmueble.

Asimismo, la planificación urbana está impulsando este proceso de verticalización. La limitación del crecimiento hacia la periferia y las políticas de densificación urbana han favorecido la construcción en altura dentro de zonas consolidadas de la ciudad. En este sentido, la vivienda vertical no solo responde

a una necesidad comercial, sino también a una estrategia de desarrollo urbano que busca aprovechar mejor la infraestructura existente y reducir la expansión desordenada de la mancha urbana.

De cara a los próximos años, el mercado de Zapopan apunta hacia desarrollos cada vez más integrales. Las tendencias indican que los proyectos con usos mixtos, sustentabilidad y amenidades orientadas al trabajo remoto como coworking, terrazas, gimnasios, albercas y espacios comunitarios tendrán mayor velocidad de absorción en el mercado.

Para quienes participamos en el área comercial del sector inmobiliario, el mensaje es claro: la vivienda vertical dejó de ser una alternativa para convertirse en el nuevo estándar del desarrollo urbano en Guadalajara. Zapopan, con su dinamismo económico y su consolidación como distrito residencial y corporativo, seguirá liderando esta transformación y marcando el ritmo del mercado inmobiliario en la región.

En consecuencia, más que una tendencia pasajera, la verticalización representa el futuro inmediato de la vivienda en la ciudad: un modelo que combina densidad, eficiencia urbana y oportunidades de inversión en uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos del país.



Finanzas para firmas de arquitectura: el arte de construir rentabilidad

En el mundo de la arquitectura, el talento creativo suele llevarse los reflectores. Sin embargo, detrás de cada edificio icónico y cada proyecto exitoso existe una estructura menos visible, pero igual de esencial: una gestión financiera sólida.

La correcta administración de los recursos define la sostenibilidad de un despacho y su capacidad de crecer sin comprometer su estabilidad. Tal como señala el artículo "Financial Management Best Practices for Architecture Firms" de Minute7, el equilibrio entre diseño y control económico es lo que permite que las ideas se conviertan en realidades rentables y duraderas.

Presupuestar con visión estratégica

El presupuesto es, en esencia, el plano financiero de una firma de arquitectura. Elaborarlo con precisión permite asignar recursos de manera eficiente y anticipar desafíos antes de que se conviertan en problemas.

Existen distintos enfoques para estructurar este plan:

Top-down: cuando la dirección define metas globales y distribuye los recursos según prioridades estratégicas.

Bottom-up: cuando los equipos proyectan necesidades y costos desde la operación hacia la dirección.

Presupuestos paramétricos: apoyados en datos históricos y métricas de proyectos anteriores.

Independientemente del método, un presupuesto bien trazado debe reflejar tanto la creatividad de la empresa como su visión de crecimiento sostenible.

Pronósticos financieros: anticipar el futuro

No basta con observar el presente; las firmas más sólidas proyectan su desempeño a corto y largo plazo. Los pronósticos financieros permiten visualizar el flujo de efectivo, anticipar picos de gasto y ajustar estrategias conforme evoluciona la demanda del mercado.

Entre las métricas más útiles destacan:

Tasa de utilización: mide las horas facturables frente al total de horas trabajadas.

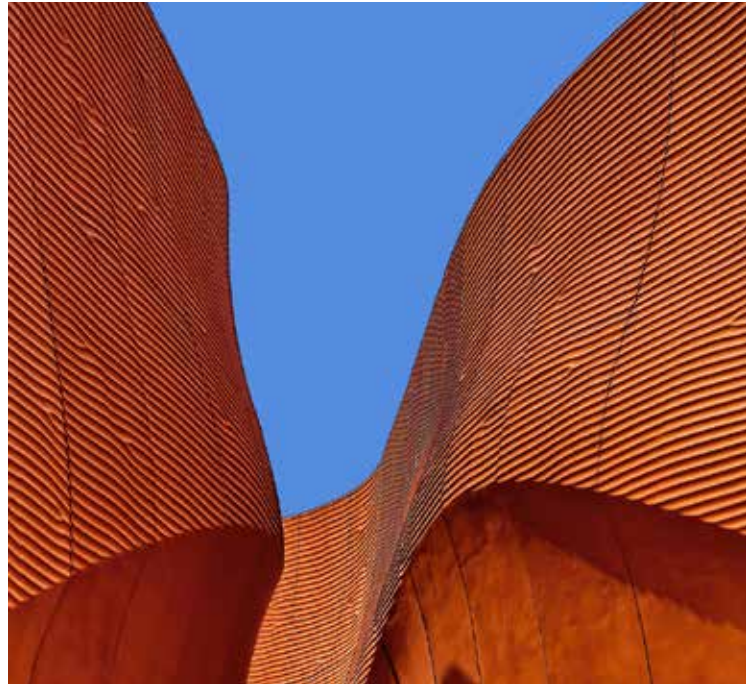
Tasa de gastos indirectos: refleja la eficiencia de los costos no facturables.

Punto de equilibrio y margen neto por empleado: indicadores clave de salud operativa.

Cuentas por cobrar promedio: muestran la capacidad de mantener liquidez.

Estos indicadores no solo orientan las decisiones internas, sino que también permiten a socios e inversionistas evaluar la resiliencia financiera y el potencial de expansión de la firma.

*La correcta administración
de los recursos define la
sostenibilidad de un despacho*



Seguimiento y control de gastos

La estabilidad financiera no depende únicamente de reducir costos, sino de administrarlos con inteligencia. Cada gasto—renta, software, materiales o capacitación— debe registrarse y categorizarse de forma precisa.

Las firmas más eficientes establecen políticas de gastos claras, digitalizan sus reportes y adoptan herramientas tecnológicas que permiten monitorear movimientos en tiempo real.

El valor oculto de una gestión eficiente

Para los inversionistas y socios, el mensaje es claro: la rentabilidad no depende solo del diseño, sino de la gestión interna. Una firma de arquitectura con procesos financieros maduros demuestra su capacidad para adaptarse, sostener su crecimiento y entregar resultados consistentes.

Administrar las finanzas con disciplina es tan importante como diseñar con visión. Ambos procesos requieren planeación, equilibrio y fundamento. En los negocios, al igual que en la arquitectura, una estructura sólida comienza con buenos cimientos, y esos cimientos se construyen con números.

Inversión Inmobiliaria en la ZMG:

DIAGNÓSTICO 2025 Y PERSPECTIVAS HACIA 2030
POR MANUEL MAGAÑA · QUANTEM CAPITAL FINANCIERO

La Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) se ha convertido en uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos de México. Su combinación de crecimiento económico, migración profesional, auge tecnológico y expansión industrial ha impulsado tanto la demanda de vivienda como de oficinas. Este artículo presenta un análisis del estado actual del mercado en 2025 y sus perspectivas hacia 2030.

El segmento residencial continúa mostrando un crecimiento notable. Los precios por metro cuadrado han tenido incrementos de doble dígito en los últimos años, impulsados por:

- **La llegada de profesionales y ejecutivos nacionales y extranjeros.**
- **La mayor demanda de vivienda está cerca de zonas laborales y de servicios.**
- **La escasez de suelo en corredores centrales.**

Los desarrollos residenciales verticales se expanden aceleradamente, concentrados en zonas como Providencia, Andares/Puerta de Hierro, Chapultepec, Americana y Midtown.

La oferta se orienta principalmente a segmentos residencial y residencial plus, con proyectos de entre 2 y 6 millones de pesos.

El mercado de vivienda en renta también presenta una transformación profunda: el alquiler ya representa alrededor del 30% del mercado y podría superar el 50–60% hacia 2030, impulsado por cambios culturales, movilidad laboral y preferencia por flexibilidad financiera.

Después de la pandemia, el mercado de oficinas en Guadalajara ha mostrado una recuperación firme:

- **Inventario clase A/A+:** más de 800 mil m².
- **Vacancia:** alrededor del 10%, uno de los niveles más bajos de la última década.
- **Nuevos proyectos:** más de 50 mil m² en construcción, con tasas de pre-arrendamiento altas.

La Zona Financiera continúa posicionándose como el submercado corporativo más relevante. Empresas tecnológicas, consultoras, fintech y servicios especializados son las principales impulsoras de la demanda.

A pesar del avance, la concentración en sectores específicos implica riesgos de dependencia, por lo que la diversificación de inquilinos será clave para el mediano plazo.

El mercado industrial es el segmento con mayor crecimiento:

- **Inventario clase A: más de 5 millones de m².**
- **Vacancia general: niveles muy bajos, alrededor del 3-4%.**
- **Absorciones históricas: la demanda anual de espacios industriales alcanzó máximos récord recientemente.**
- **Usos predominantes: logística, almacenaje, distribución y manufactura ligera.**

El fenómeno del nearshoring ha fortalecido la demanda en la ZMG. La ciudad se ha vuelto estratégica para cadenas de suministro que buscan cercanía con mercados del bajío, occidente y la frontera norte, sin los costos elevados de otras zonas metropolitanas.

Los desarrollos industriales “last-mile”, ubicados cerca de la ciudad para entregas de e-commerce, están ganando relevancia y podrían convertirse en un eje central de inversión a futuro.

Aunque el panorama es positivo, el mercado inmobiliario en la ZMG enfrenta ciertos retos:

El aumento acelerado de precios en vivienda, particularmente en zonas premium, podría generar presiones que excedan el poder adquisitivo real de la población local.

La ausencia de un registro obligatorio de agentes y desarrolladores puede generar riesgos para compradores e inversionistas, especialmente en preventas.

El crecimiento vertical exige transporte eficiente,

servicios públicos e infraestructura adecuada. Si estos elementos no avanzan al mismo ritmo, algunas zonas podrían enfrentar saturación.

Aunque la demanda es sólida, la concentración en empresas tecnológicas y de servicios puede volver al mercado vulnerable a ciclos económicos internacionales.

Querétaro, Monterrey y CDMX también captan inversión significativa; Guadalajara deberá seguir evolucionando para mantenerse atractiva.

Con base en tendencias actuales y análisis sectoriales, este sería nuestro pronóstico para 2030:

- **Apreciación moderada pero sostenida en precios, especialmente en zonas con infraestructura de transporte y servicios.**
- **Mayor preferencia por renta, especialmente entre jóvenes profesionales, ejecutivos internacionales y trabajadores remotos.**



Desarrollos más compactos y eficientes, con énfasis en amenities, coworking y servicio integral.

La demanda se orientará a:

- **Edificios con certificaciones ambientales.**
- **Espacios adaptables a modelos híbridos.**
- **Centros de innovación corporativa.**
- **Hubs especializados alrededor de la Zona Financiera y corredores tecnológicos.**

Es posible que algunos edificios antiguos se reconviertan en usos mixtos si la demanda residencial continúa expandiéndose en zonas centrales.

Para 2030 se esperan:

- **Nuevos parques industriales en los corredores periféricos de la ZMG.**
- **Crecimiento significativo de proyectos para comercio electrónico.**
- **Mayor interés de empresas asiáticas y norteamericanas por relocalizar sus operaciones productivas.**
- **Consolidación de parques industriales sostenibles o con certificaciones verdes.**

El segmento industrial probablemente seguirá siendo el de mayor estabilidad y resiliencia.

La ZMG es hoy uno de los mercados inmobiliarios más robustos y diversos del país. El dinamismo de sus sectores residencial, corporativo e industrial ofrece un amplio abanico de oportunidades para inversionistas nacionales e internacionales.

Hacia 2030, Guadalajara podría consolidarse como un **hub inmobiliario integral**, siempre y cuando se atiendan desafíos como la regulación, la infraestructura y la planeación urbana inteligente. En donde la vivienda, las oficinas y la logística avanzan simultáneamente, la ciudad tiene potencial para convertirse en uno de los destinos de inversión inmobiliaria más sólidos del continente.



La vivienda vertical en Zapopan

El nuevo eje del mercado inmobiliario en Guadalajara

Por años, el crecimiento urbano de la Zona Metropolitana de Guadalajara estuvo marcado por la expansión horizontal hacia municipios periféricos. **Sin embargo, el mercado inmobiliario vive hoy una transformación clara: la consolidación de la vivienda vertical como el producto dominante en zonas con mayor dinamismo económico, particularmente en Zapopan.** Desde la perspectiva comercial, este fenómeno no solo responde a una tendencia urbana, sino a una evolución natural de la demanda y del modelo de ciudad que buscan las nuevas generaciones.

En los últimos cinco años, la vivienda vertical en Guadalajara ha experimentado un crecimiento acelerado. El número de proyectos pasó de 162 desarrollos en 2019 a más de 400 en 2024, mientras que las ventas de departamentos crecieron alrededor de 180 % en el mismo periodo, reflejando un cambio estructural en las preferencias del mercado.

Dentro de este contexto, Zapopan se posiciona como uno de los polos más atractivos para el desarrollo vertical. Su infraestructura, conectividad y concentración de zonas corporativas y comerciales como el corredor

Andares, Puerta de Hierro, han convertido al municipio en uno de los principales focos de inversión inmobiliaria del occidente del país. Además, la llegada de empresas tecnológicas y nuevos polos de empleo ha incrementado la demanda de vivienda cercana a estos centros laborales, impulsando proyectos verticales con amenidades y servicios integrados.

Desde el punto de vista comercial, el perfil del comprador también ha evolucionado. **Hoy predominan tres segmentos: jóvenes profesionistas, familias jóvenes e inversionistas.** Estos compradores buscan principalmente ubicación estratégica, seguridad, amenidades y potencial de plusvalía, factores que los desarrollos verticales pueden ofrecer con mayor eficiencia que la vivienda tradicional.

Otro factor clave es la transformación del producto inmobiliario. **El tamaño promedio de los departamentos se ha reducido, pasando aproximadamente de 106 a 48.5 metros cuadrados en los últimos años, mientras que el precio por metro cuadrado ha mostrado incrementos importantes.** Esto refleja una realidad clara: el mercado prioriza ubicación y estilo de vida por encima del tamaño del inmueble.

Asimismo, la planificación urbana está impulsando este proceso de verticalización. La limitación del crecimiento hacia la periferia y las políticas de densificación urbana han favorecido la construcción en altura dentro de zonas consolidadas de la ciudad. En este sentido, la vivienda vertical no solo responde a una necesidad comercial, sino también a una estrategia de desarrollo urbano que busca aprovechar mejor la infraestructura existente y reducir la expansión desordenada de la mancha urbana.

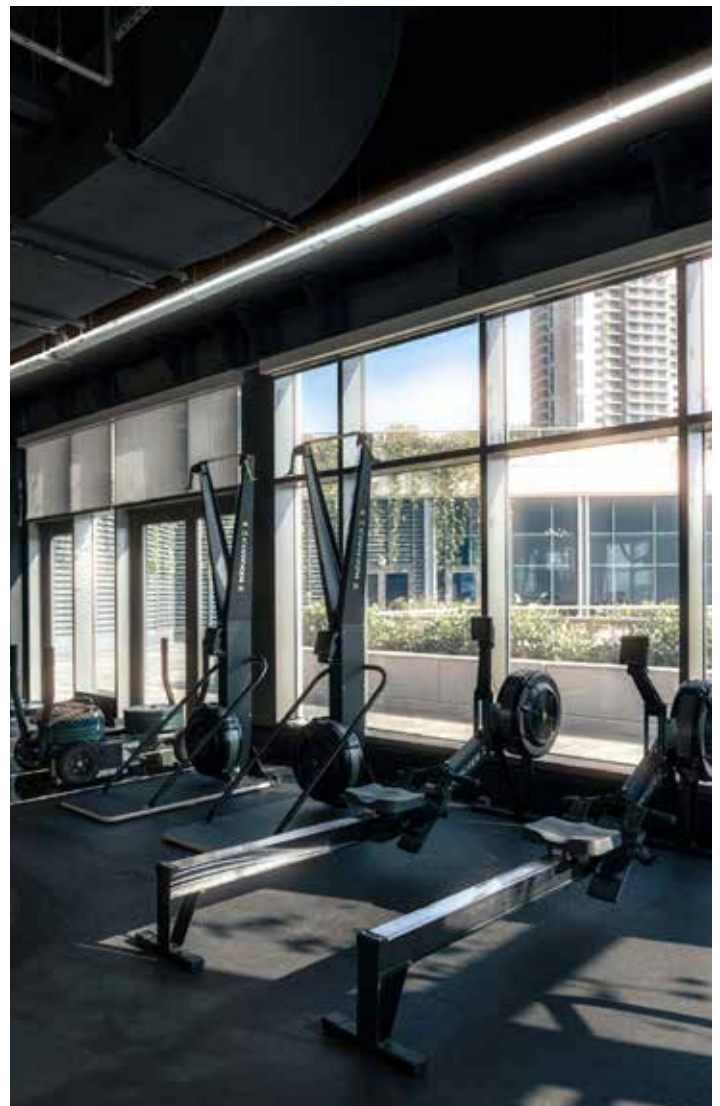
De cara a los próximos años, el mercado de Zapopan apunta hacia desarrollos cada vez más integrales. Las tendencias indican que los proyectos con usos mixtos, sustentabilidad y amenidades orientadas al trabajo remoto como coworking, terrazas, gimnasios, albercas y espacios comunitarios tendrán mayor velocidad de absorción en el mercado.

Para quienes participamos en el área comercial del sector inmobiliario, el mensaje es claro: la vivienda vertical dejó de ser una alternativa para convertirse en el nuevo estándar del desarrollo urbano en Guadalajara. Zapopan, con su dinamismo económico y su consolidación como distrito residencial y corporativo, seguirá liderando esta transformación y marcando el ritmo del mercado inmobiliario en la región.

En consecuencia, más que una tendencia pasajera, la verticalización representa el futuro inmediato de la vivienda en la ciudad: un modelo que combina densidad, eficiencia urbana y oportunidades de inversión en uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos del país

Marcos Noé García Herrera

Dirección Comercial.



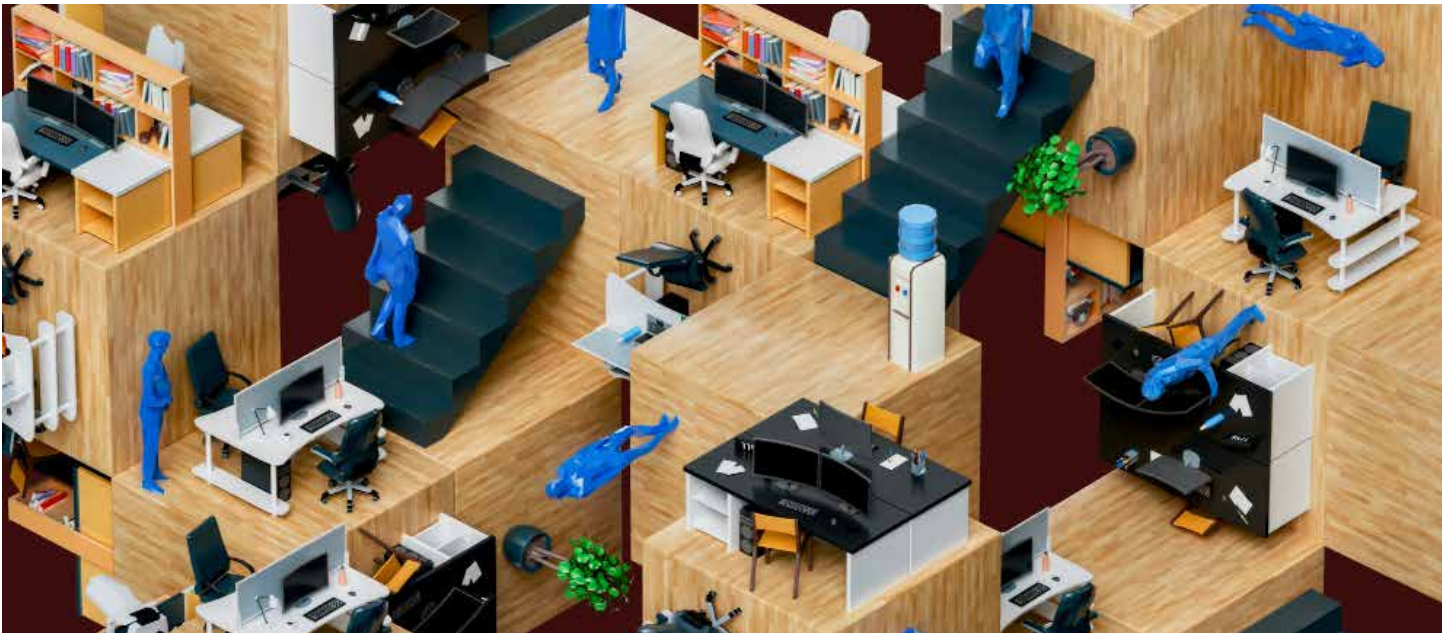
Servicios financieros



para

empresas

QUÉ VIENE Y CÓMO
PREPARARTE



Los servicios financieros para empresas están cambiando rápido.

La combinación de regulación más inteligente, tecnología avanzada y experiencias personalizadas está creando productos más seguros, rápidos y hechos a la medida. El resultado: menos fraude, mejor liquidez y más confianza en relaciones B2B.

En términos prácticos, las empresas que conectan datos en tiempo real y colaboran con fintechs mediante APIs abiertas ganan ventaja: procesos ágiles, análisis predictivo más preciso, mejor experiencia de usuario y acceso a financiamiento más claro y eficiente.

¿Por qué importa?

Decisiones más rápidas: con datos al día, decides hoy lo que antes tomaba semanas.

Crédito mejor calibrado: la IA ajusta condiciones a tu realidad, no a promedios.

Menos riesgo: KYC/KYB/AML y ciberseguridad reducen fraudes y sanciones.

Mejor relación con bancos e inversionistas: transparencia + métricas = confianza.

Tendencias clave

KYB (Know Your Business): Verificación profunda de empresas para prevenir fraude y cumplir regulación, fortaleciendo relaciones B2B confiables.

IA para análisis de riesgos: Algoritmos que procesan grandes volúmenes de datos para evaluar solvencia, ajustar tasas y plazos y mejorar la rentabilidad con menor riesgo.

Datos en tiempo real: Dashboards conectados a tu contabilidad y autoridades fiscales que permiten decisiones inmediatas en CxC/CxP y flujo de caja.

Open Banking (APIs abiertas): Integración de servicios financieros dentro de tus sistemas (ERP/CRM), con productos personalizados y visión unificada de tus finanzas.

Blockchain: Registro inalterable y contratos inteligentes para trazabilidad y transparencia, útil para auditorías y atracción de capital.

Finanzas regenerativas (ReFi): Inversiones que generan impacto ambiental y social positivo alineadas a criterios ESG, con visión de largo plazo.

Ciberseguridad y control de fraude: KYC, KYB y AML como estándar operativo para proteger datos, reputación y cumplimiento.

Personalización: Ofertas financieras diseñadas a medida mediante analítica avanzada: mejores límites, plazos y costos según tu comportamiento real.

Autogestión del usuario: Portales y herramientas para administrar datos, financiamiento y operaciones sin fricción; más independencia y lealtad hacia el proveedor.

¿Cómo empezar?

Mapa de datos: identifica qué datos financieros tienes (ERP, facturación, banca) y cuáles faltan.

Conecta APIs: integra tu ERP/CRM con banca/fintech (Open Banking) para un tablero único. Piloto de IA: inicia con un caso pequeño (score de clientes o predicción de cobranza).

Gobernanza y seguridad: define responsables, políticas KYC/KYB/AML y pruebas de ciberseguridad.

KPIs de impacto: mide DSO (días de cobranza), costo de financiamiento, fraude evitado y NPS de usuarios internos.

Señales de éxito

Menos DSO y mejor flujo de caja.

Tasas y líneas de crédito más favorables.



Caída en fraudes y menos hallazgos en auditorías. Tiempo de respuesta menor en aprobaciones y pagos. Satisfacción de finanzas, ventas y tesorería al alza.

El mensaje es simple, las empresas que integran datos en tiempo real, IA, APIs abiertas y buenas prácticas de seguridad operarán con más resiliencia y atractivo para inversionistas, clientes y aliados. No es sólo tecnología; es gestión, son procesos claros, métricas útiles y un gobierno de datos serio.

Hoy esta página
está en blanco.

Mañana puede
**contar la historia
de tu empresa.**

A woman with long blonde hair, wearing a bright orange blazer and matching trousers, is seated in a modern office chair. She is holding a large white rectangular sign in front of her face, which completely obscures her features. The sign has the text 'ANÚNCIATE AQUÍ' written on it in a bold, orange, sans-serif font. The background is a plain, light-colored wall.

**ANÚNCIATE
AQUÍ**

Tu marca tiene algo que decir.
Nosotros el espacio correcto
para hacerlo. Hablemos.

contacto@ruhma.mx

RUHMA

LA VIVIENDA EN MÉXICO

LOS PRIMEROS EDIFICIOS DE VIVIENDA VERTICAL

Durante las primeras décadas del siglo XX, la Ciudad de México vivió una expansión acelerada. Ese crecimiento, acompañado de nuevas dinámicas urbanas —como la llegada masiva del automóvil—, disparó una crisis de vivienda y abrió paso a una solución arquitectónica distinta: la vivienda en altura. Este nuevo esquema buscó integrar hogar y servicios en un mismo inmueble, con reglas de juego impulsadas por reformas políticas y económicas que facilitaron su desarrollo.

De la posrevolución al impulso modernizador

Tras la fundación del PNR (1929) y a lo largo del cardenismo (1934–1940), México transitó una etapa de reformas nacionalistas; después, con Manuel Ávila Camacho, el país profundizó el giro hacia la industrialización, sobre todo durante la Segunda Guerra Mundial. Este clima económico y político favoreció el lenguaje moderno en la arquitectura y la búsqueda de mayor retorno por metro cuadrado.

Entre función y tradición: Art Déco y modernidad

En paralelo a la arquitectura moderna, el Art Déco se consolidó como estilo de las clases acomodadas, fusionando ornamento, materiales nuevos (concreto, acero) y una estética vinculada a la industria. Aunque se catalogaron como vanguardias distintas, modernidad y Déco compartieron soluciones técnicas y materiales en los primeros edificios de departamentos.

Caso emblemático: Edificio Ermita (1931)

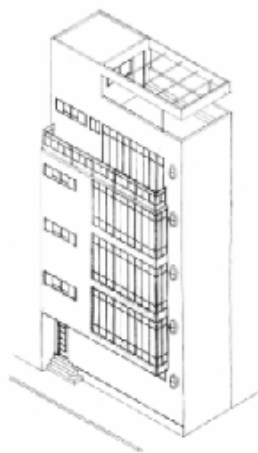
Obra de Juan Segura, el Edificio Ermita integró usos mixtos —cine y comercios en planta baja; tipologías diversas de departamentos arriba—, replanteando el modelo de vecindad con patio central y terrazas. Estructuralmente, combinó concreto armado y acero, y formalmente evocó el “transatlántico” tan presente en la imaginación modernista.

Esquemas organizativos: hall central y “cuadrado”

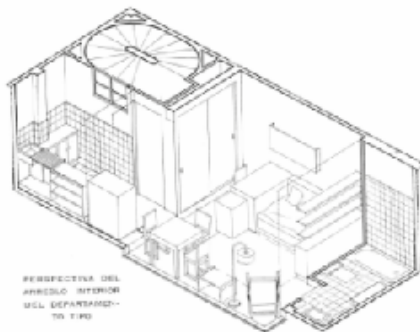
Los primeros edificios verticales exploraron dos esquemas: con hall central, que ordenaba circulaciones y departamentos desde un espacio común, y el “cuadrado” o reticular, que definía la planta mediante una malla de espacios repetibles. Ambos privilegiaron la flexibilidad interior y aprovecharon acero y concreto armado, más por decisión estética que por limitantes técnicas.

De la década de 1940 a la vivienda eficiente

La migración y el surgimiento de una nueva clase media detonaron la vivienda vertical eficiente: edificios económicos, sin sacrificar confort ni amenidades, bajo el impulso del funcionalismo (de José Villagrán a Juan O’Gorman y Juan Legarreta) y una segunda ola que incluye a Luis Barragán, Enrique del Moral y José Creixell. La lógica empresarial —rentabilidad y economía de medios— fue decisiva para su adopción.



PERPECTIVA
EXTERIOR DEL EDIFICIO



PERPECTIVA DEL
INTERIOR DEL DEPARTAMENTO
TIPO

8

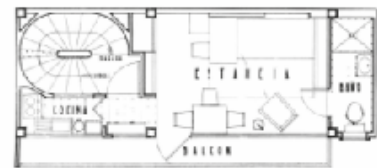
ESTRASBURGO 28,
MEXICO, D. F.



PLANTA 01A

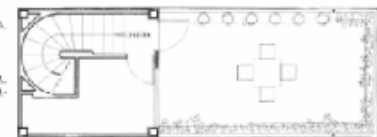


PLANTA 02



PLANTA 03

PROYECTO:
ARQ. ENRIQUE DE LA MORA.
CALCULO:
ARQ. JOSE CRESNEL.
CONSTRUCCION:
ING. MANUEL DE LA MORA.
ING. PABLO LUIS PA-
DILLA.
DECORACION:
CAROL E. DE NAVARRO.



9



Edificio Garza (1939), de Luis Barragán y José Creixell

APARTMENT HOUSE, CALLE ESTRASBURGO 20, MEXICO CITY



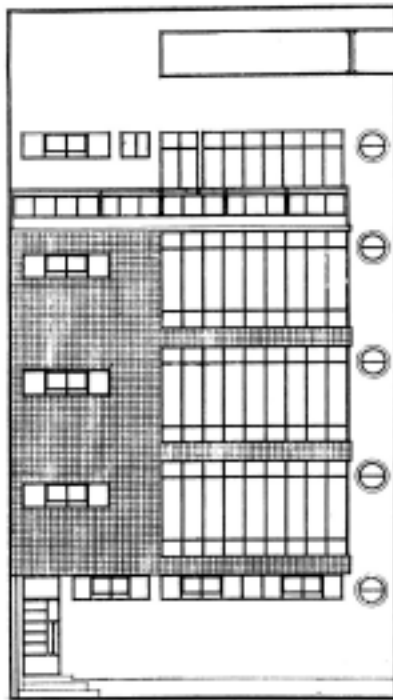
Secatibe runtum earum sincilla velenimus aut nobit raecus di omniet

Obras clave de la primera modernidad

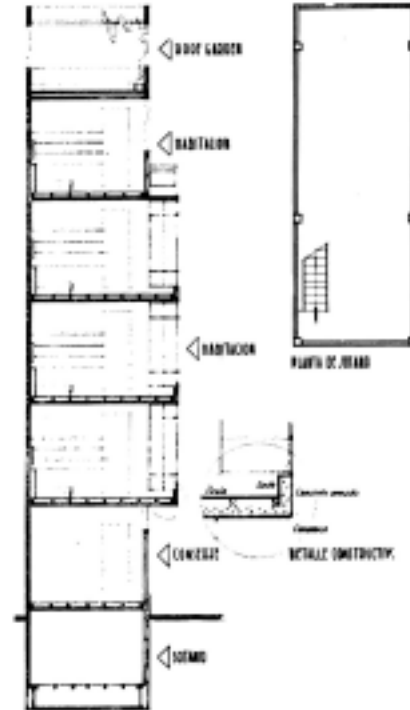
Optimización de planta y servicios en un predio angosto.

Edificio Garza (1939), de Luis Barragán y José Creixell, y Estudios para artistas (1941), de Barragán y Max Cetto, en Melchor Ocampo: plantas irregulares adaptadas al terreno, dobles alturas, mobiliario a medida, trabajo de luz y piedra.

En suma, la vivienda vertical en México no fue solo una respuesta a la densificación: representó un cambio de paradigma en el diseño, la técnica y la economía del habitar. Entre la eficiencia funcional, la flexibilidad espacial y la mezcla de usos, estos edificios inauguraron una modernidad urbana que conjugó retorno de inversión, nuevos modos de vida y una estética que osciló entre tradición y vanguardia.



FACHADA



CORTE

CONSTRUCCION: — Tomando en consideración el pésimo subsuelo de México y la posibilidad de terremotos, se estudiaron detenidamente los problemas que surgieron de la cimentación y rigidez necesarias para un edificio tan angosto. Se resolvieron con un empotramiento de tres metros y medio en el terreno, que se aprovechó para el sótano antes mencionado.

La estructura es de concreto armado en postes, traveses y losas.

Las fachadas son de tabique ligero, recubiertas con cerámica para hacerlas impermeables.

Los muros interiores son de tabique ligero de cemento.

Los pisos, de duela americana de encino.

Mosaico blanco de granito en baños y cocinas.

La escalera es de granito artificial blanco, trabajando cada escalón estructuralmente.

Ventanas metálicas de hierro estructural.

Instalación eléctrica oculta.

Instalación sanitaria en cocinas y baños; tuberías y desagües horizontales entre doble losa, y verticales aprovechando los dobles muros que deja la forma circular de la escalera y los dobles al fondo de los baños:

Puertas de madera de triplay, lisas por ambos lados, pintadas en amarillo. Puertas de los closets, de triplay, corredizas.

Pintura en toda la casa, de aceite en color amarillo.

Cortinas venecianas rojas, con cintas blancas.

COSTOS

Terreno	\$ 1,000.00	
Construcción	25,000.00	
Mobilario	\$ 4,000.00Incluyendo equipo completo de muebles, servicios de vajilla, mantelería, cubiertos, cristal, ropa de casa, cortinas, tapetes lámparas, etc.
Total	\$ 30,000.00	

La señora Carol B. de Navarro decoró estos apartamentos.



CONSTRUYENDO ECONOMÍA

CÓMO LA ARQUITECTURA INFLUYE EL DESARROLLO ECONÓMICO IMPACTO TANGIBLE EN TERRITORIO, INVERSIÓN Y EMPLEO

La arquitectura se concibe como un motor económico tangible que transforma el territorio, activa capital y sostiene procesos de crecimiento a largo plazo. No se limita a embellecer ciudades: un edificio bien diseñado, una sede corporativa eficiente o un espacio público cuidado modifica patrones de uso, incrementa el flujo de personas, vuelve atractiva una zona para comercios, servicios y vivienda, e influye en la recaudación, el empleo y la calidad de vida.

Como señala Serrano Arquitectura y Urbanismo, cuando se diseña con visión estratégica cada proyecto se convierte en un nodo económico que articula turismo, inversión inmobiliaria, actividad comercial e innovación técnica (Serrano Arquitectura y Urbanismo, 2025).

Turismo e inversión inmobiliaria

La arquitectura distintiva impulsa el turismo creando hitos reconocibles que posicionan ciudades y regiones. A la par, la renovación o creación de espacios de calidad estimula la inversión inmobiliaria, eleva el valor de las propiedades y acelera procesos de regeneración urbana.

Experiencia del usuario y desempeño comercial

Los espacios se conciben desde la funcionalidad y la experiencia del usuario: recorridos claros, accesibilidad, confort y flexibilidad. Estos elementos se traducen en mejor desempeño de los negocios, mayor tiempo de permanencia y más oportunidades de consumo. Bajo esta lógica, el arquitecto se asume como socio estratégico de empresas y administraciones públicas, no solo como proveedor de diseño.

Innovación, empleo y sostenibilidad

Cada proyecto demanda soluciones técnicas, materiales y procesos constructivos que activan cadenas productivas, generan trabajo especializado y estimulan la adopción de nuevas tecnologías. La apuesta por edificios energéticamente eficientes, de bajo mantenimiento y con criterios sostenibles se presenta como una decisión económica inteligente: reduce costos operativos, mejora la competitividad de las organizaciones que los ocupan y fortalece la resiliencia económica del entorno.





Puntos clave ampliados

- La arquitectura icónica y los espacios públicos de calidad funcionan como imanes de turismo, cultura y consumo.
- Un proyecto bien diseñado incrementa plusvalía, atrae inversión privada y puede detonar la regeneración de barrios completos.
- Los espacios comerciales pensados desde la experiencia del usuario impulsan ventas, fidelización y ocupación sostenida.
- Cada obra moviliza cadenas productivas: constructoras, proveedores, técnicos, diseñadores, servicios asociados; es decir, genera empleo directo e indirecto.
- La sostenibilidad (eficiencia energética, durabilidad, bajo mantenimiento) es una decisión económica estratégica que reduce gastos y mejora competitividad.
- El arquitecto asume un rol de asesor estratégico, alineando diseño, funcionalidad y retorno económico para clientes, ciudades y comunidades.

Serrano Arquitectura y Urbanismo. (2025). Construyendo Economía: Cómo la Arquitectura Influencia el Desarrollo Económico. Serrano Arquitectura. Recuperado de <https://serranoarquitectura.com/general/arquitectura-influencia-el-desarrollo-economico/> (consulta: 11 de noviembre de 2025).

WRANDING STUDIO●

branding
social media
fotografía
video
marketing
desarrollo web



**Llevamos a
tu marca
más lejos**



wrandingstudio.com