



EC0110.02

Asesoría en Comercialización de Bienes Inmuebles y Seminario Gratuito

**Manual del Participante para el Seminario
Gratuito conducido por elearning Latino &
Academia Erick Ferrari**



Objetivo del Seminario:

El Participante, al término del seminario, reconocerá el impacto de la certificación en el EC0110.02 para el desarrollo de su profesión como Asesor Inmobiliario con respaldo oficial, identificará las tendencias del Mercado Inmobiliario en el 2025 para la Riviera Maya y como puede llevar su crecimiento a otro nivel de resultados.

- Sistema Nacional de Competencias, su Marco Histórico y Propósito en México.
- Inducción al EC0110.02 Asesoría en Comercialización de Bienes Inmuebles
- Más allá de los Metros Cuadrados.
- Tendencias del Mercado Inmobiliario para el 2026.
- Proceso de evaluación con fines de certificación y Súper Oferta

Tema 1. Sistema Nacional de Competencias, su Marco Histórico y Propósito en México.

Bienvenidos a este paseo por la historia de la evolución del Sistema Nacional de Competencias Laborales, podrás ir validando cada fecha y reseña importante en tu línea de tiempo que tienes en el manual del participante. Este recorrido te permitirá tomar conciencia del gran aporte de capacitar y certificar las competencias de funciones claves que eleven la calidad de los servicios en el mercado o bien la competitividad de las empresas. Visualizando el papel que juega en esta labor la capacitación a distancia con respaldo oficial.



A principios del siglo XX, las condiciones laborales en México eran extremadamente precarias. La mayoría de los trabajadores se encontraban en situaciones de explotación y pobreza. En las haciendas y fábricas, los jornaleros y obreros trabajaban largas horas con salarios bajos y sin ningún tipo de beneficio social o protección legal.

Los peones en las haciendas trabajaban de sol a sol en condiciones de semi-esclavitud, endeudados perpetuamente a través de tiendas de raya. En las fábricas, los obreros, incluyendo mujeres y niños, laboraban en ambientes insalubres y peligrosos, sin regulaciones de seguridad. Los trabajadores agrícolas vivían en chozas sin acceso a servicios básicos, como agua potable o atención médica.

Estas condiciones generaron un ambiente de descontento que llevó al surgimiento de movimientos obreros y la eventual Revolución Mexicana en 1910. Movimientos, como la Casa del Obrero Mundial, demandaron mejores condiciones laborales, incluyendo el acceso a la capacitación. Líderes revolucionarios, como Emiliano Zapata y Francisco Villa, impulsaron reformas agrarias y laborales.

Durante esta época, la Revolución Industrial ya había transformado las economías de Europa y América del Norte. Además, la Primera Guerra Mundial cambió las dinámicas laborales internacionales y creó una demanda global de productos.

La Constitución de 1917, promulgada por Venustiano Carranza, estableció derechos laborales importantes, aunque inicialmente no incluyó específicamente el derecho a la capacitación. Diputados constituyentes como Heriberto Jara y Francisco J. Múgica defendieron los derechos laborales, sentando las bases para futuras reformas. La Constitución estableció la jornada laboral de ocho horas y derechos como el salario mínimo y el descanso semanal obligatorio.

En 1919, la creación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) estableció estándares laborales globales que influyeron en las políticas laborales de muchos países, incluido México.

Durante las décadas de 1940 y 1950, México pasó de ser un país agrícola a uno industrial, aumentando su población de 19 millones en 1940 a más de 34 millones en 1960. Con este crecimiento, la necesidad de una fuerza laboral capacitada se hizo aún más evidente. Durante la presidencia de Lázaro Cárdenas, se creó el Instituto Politécnico Nacional en 1936, fundado por Juan de Dios Bátiz, preparando a los trabajadores para las nuevas demandas de la industria.

La Segunda Guerra Mundial impulsó la industrialización y la necesidad de mano de obra calificada. Posteriormente, el Plan Marshall de 1948 influyó en la modernización y capacitación laboral global, incluida la de México. La OIT continuó promoviendo la mejora de las condiciones laborales y la capacitación.

En 1978, la presión de los sindicatos, especialmente la Confederación de Trabajadores de México (CTM), y la necesidad de una fuerza laboral capacitada, culminaron en la reforma del artículo 123 de la Constitución. Durante la presidencia de José López Portillo, esta reforma estableció la obligación de los empleadores de proporcionar capacitación y adiestramiento a sus trabajadores.

La crisis del petróleo de 1973 y la Guerra Fría subrayaron la importancia de la capacitación laboral para mejorar la eficiencia y productividad. La OIT también jugó un papel importante en la promoción de políticas laborales que enfatizaban la capacitación y el desarrollo de habilidades.

En 1980, la Ley Federal del Trabajo incluyó disposiciones específicas sobre la capacitación laboral. Se crearon instituciones como el Instituto de Capacitación para el Trabajo (ICAT) y el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER), establecido en 1993, para establecer un marco regulatorio robusto. La creación de ICAT y CONOCER permitió una capacitación más estructurada y formalizada, mejorando las habilidades y la seguridad laboral.

La recesión mundial de 1981-1982 y el fin de la Guerra Fría en 1991 provocaron cambios en las dinámicas económicas globales, afectando la capacitación y formación laboral.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 fue un punto crucial para la economía mexicana. Este acuerdo impulsó el comercio y la inversión entre México, Estados Unidos y Canadá, subrayando la necesidad de una fuerza laboral altamente capacitada. La ratificación del TLCAN consolidó este enfoque, llevando a un aumento en la demanda de programas de capacitación especializados para satisfacer los estándares internacionales.



En los años 2000, se adoptó un enfoque moderno hacia las competencias laborales. Durante la presidencia de Felipe Calderón, la reforma laboral de 2012 promovió la capacitación continua y la certificación de competencias.

La globalización incrementó la competencia global y la necesidad de una fuerza laboral altamente calificada. La crisis financiera mundial de 2008 subrayó la importancia de la flexibilidad y la actualización constante de habilidades laborales.

En el **2011**, fue publicado originalmente en el Diario Oficial de la Federación (DOF) en **EC0110 – Asesoría en comercialización de bienes inmuebles**, definiendo por primera vez las competencias que debía tener un asesor inmobiliario oficialmente certificado. Posteriormente, fue actualizado y se publicó la versión EC0110.01 el 25 de agosto de 2017. Finalmente, la versión EC0110.02 fue publicada el 4 de octubre de 2017.

Su reconocimiento se amplió con la integración de organismos afiliados al **CONOCER**, como **AMPI** (Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios), que participó en su desarrollo y certificación.

La certificación EC0110 pasó de ser un distintivo voluntario a un requisito casi indispensable en muchas franquicias y mercados locales ya que provee: credibilidad en el mercado, estandarización de la calidad del servicio etc,

Estudio de la Importancia e Impacto de la Certificación de Competencias Laborales

Informe elaborado por **norther**⁷
LATAM

para el **Consejo Nacional de Normalización y Competencias Laborales CONOCER 2022**

Gráfica. Diferencia (%) del ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por condición de ocupación



Fuente: ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Como se muestra en la gráfica anterior, todos los trabajadores certificados ante el CONOCER, sin importar su condición de ocupación, tienen un mayor ingreso medio que las personas con los mismos cargos pero que no están certificadas.

De acuerdo con la información anterior, independientemente del nivel educativo, los trabajadores certificados por el CONOCER tienen un mayor ingreso medio que el resto de la fuerza laboral del sector que no está certificada.

Gráfica. Diferencia (%) del ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por nivel educativo



Fuente: ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Cabe destacar que las personas certificadas que cuentan con educación media superior y superior, reciben 55% más ingreso que los trabajadores del mismo sector que no están certificados, aún con el mismo nivel de estudios. Este dato es importante si se considera que el 91% de los trabajadores de los 10 sectores analizados que están certificados ante el CONOCER, cuentan ese nivel educativo.



4.9 Sector 8: Construcción

4.9.1 Resultados Cuantitativos – Relación entre la certificación y el ingreso

Los resultados generales de este sector:

- En promedio, el ingreso de las personas certificadas es más del doble (120% mayor) que el resto de los trabajadores (\$15,856 y \$7,218 pesos, respectivamente).
- Los trabajadores certificados tienen jornadas laborales más cortas que el resto de la fuerza laboral en este sector, con 40 y 45 horas semanales, respectivamente.
- El 72% de las personas certificadas ante el CONOCER cuenta con acceso a servicios de salud, frente al 21% de los demás trabajadores.
- El 81% de la población certificada labora en la economía formal.

Hoy, tú puedes ser protagonista y líder en tu sector, certificando tu experiencia

Tabla. Diferencia en el ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por posición en el trabajo

Ingreso mensual	Resto del sector	Certificado CONOCER
Promedio general del sector	\$7,218	\$15,856
Trabajadores subordinados y remunerados	\$6,895	\$11,936
Trabajadores por cuenta propia	\$6,688	\$19,037
Empleadores	\$10,245	\$18,420

Fuente: ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Los empleadores, los trabajadores subordinados y remunerados, así como las personas que trabajan por cuenta propia, reciben un mayor ingreso medio que sus pares en el resto del sector.

Gráfica. Diferencia (%) del ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por posición en el trabajo



Fuente: ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Tabla. Diferencia en el ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por nivel educativo

Ingreso mensual	Resto del sector	Certificado CONOCER
Promedio general del sector	\$7,218	\$15,856
Primaria incompleta	\$6,294	-
Primaria completa	\$6,622	\$12,600
Secundaria completa	\$6,724	\$25,700
Medio superior y superior	\$9,699	\$15,368

Fuente. ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Gráfica. Diferencia (%) del ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por nivel educativo



Fuente. ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

Tabla. Diferencia en el ingreso de los trabajadores certificados y no certificados duración de la jornada laboral

Ingreso mensual	Resto del sector	Certificado CONOCER
Promedio general del sector	\$7,218	\$15,856
Menos de 15 horas de trabajo	\$3,086	\$8,951
De 15 a 24 horas de trabajo	\$4,602	\$8,000
De 25 a 34 horas de trabajo	\$5,992	\$16,367
De 35 a 39 horas de trabajo	\$6,433	\$13,000
De 40 a 48 horas de trabajo	\$7,492	\$17,946
De 49 a 56 horas de trabajo	\$7,520	\$22,873
Más de 56 horas de trabajo	\$8,858	\$16,215

Fuente. ENOE, INEGI y Encuesta CONOCER 2021

A mayor cantidad de horas trabajadas, mejor es la remuneración económica (ingreso). Sin embargo, se observa que esta característica es aún mayor en los trabajadores certificados.

Gráfica. Diferencia (%) del ingreso de los trabajadores certificados y no certificados por duración de la jornada laboral



Tema 2: EC0110.02 Asesoría en Bienes Inmuebles

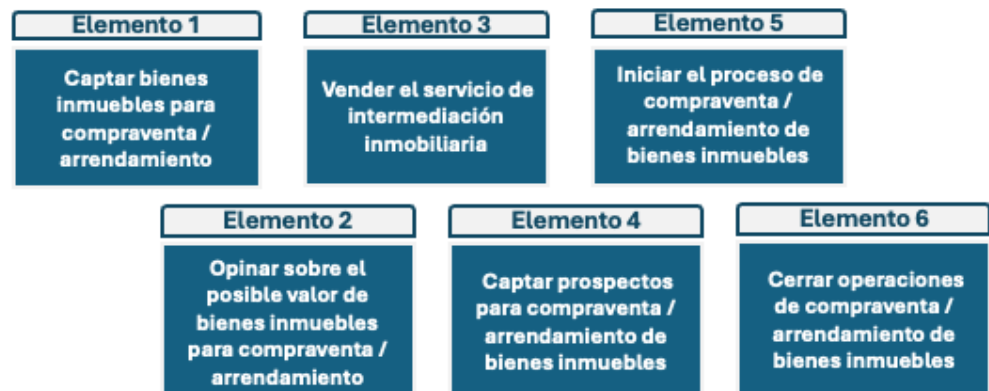
Propósito del Estándar de Competencia

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que proporcionan asesoría en la comercialización de bienes inmuebles, considerando funciones elementales como:



- Captar el bien inmueble
- Realizar la captación de prospectos
- Iniciar el proceso para la compraventa/renta
- Determinar el valor de bienes inmuebles
- Vender el servicio de intermediación inmobiliaria
- Cerrar la operación del inmueble, ya sea mediante la compraventa o el arrendamiento.

Visualización de los elementos del EC0110.02



T
T

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 1

Captar bienes inmuebles para compraventa / arrendamiento

Desempeños

- Prospecta el bien inmueble para venta / renta.
- Brinda información al prospecto vendedor.
- Obtiene información del prospecto vendedor.
- Identifica viabilidad de la compra venta.

Productos

- El perfilamiento del prospecto vendedor y del inmueble.
- La Lista / Carpeta de los documentos del prospecto vendedor / arrendador y del inmueble, integrada.

Conocimientos

- Ley Nacional de Extinción de Dominio. Art 1,2,3 y 4
- Documentos a solicitar para la comercialización.
- Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones de Recursos de Procedencia Ilícita.
- Ley Federal de Protección de datos.
- Contenido de la carta de derechos NOM-247.

Actitudes

- Amabilidad
- Orden
- Perseverancia
- Tolerancia

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 2

Opinar sobre el posible valor de bienes inmuebles para compraventa / arrendamiento

Productos

- El levantamiento de información del bien inmueble elaborado.
- La estimación del valor comercial del bien inmueble elaborada.

Conocimientos

- Metodología para calcular la estimación de un bien inmueble:
 - Enfoque de mercado
 - Enfoque de ingresos
 - Enfoque físico.

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 3

Vender el servicio de intermediación inmobiliaria

Desempeños

- Ofrece el servicio de intermediación inmobiliaria a los prospectos vendedores / arrendatarios.
- Presenta el contrato de servicios de intermediación inmobiliaria a los prospectos vendedores / arrendadores.

Conocimientos

- Medios que pueden utilizarse en la promoción de los bienes inmuebles.
- Información y publicidad de acuerdo a la NOM-247-SE-2021.
- Ley Federal de Protección al consumidor.

Actitudes

- Amabilidad

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 4

Captar prospectos para compraventa / arrendamiento de bienes inmuebles

Desempeños

- Obtiene la información general para identificar la viabilidad del prospecto comprador.
- Proporciona al prospecto comprador información sobre el bien inmueble.

Productos

- La ficha técnica para el comprador del bien inmueble elaborada .

Actitudes

- Amabilidad

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 5

Iniciar el proceso de compraventa / arrendamiento de bienes inmuebles

Desempeños

- Muestra al prospecto comprador / arrendatario el bien inmueble.
- Perfila al prospecto comprador / arrendatario del bien inmueble.

Conocimientos

- Elementos específicos para perfilar un prospecto.
- Manejo de objeciones.

Actitudes

- Amabilidad
- Responsabilidad

Visualización de los elementos del EC0110.02

Elemento 6

Cerrar operaciones de compraventa / arrendamiento de bienes inmuebles

Desempeños

- Negocia la oferta y contraoferta para la compraventa / arrendamiento del bien inmueble con las partes contratantes.
- Presenta el contrato de promesa de compraventa / contrato privado de compraventa/arrendamiento para firma/formalización mediante la firma de escritura pública.
- Gestiona los trámites para la escrituración ante el Notario Público.
- Entrega el inmueble a las partes contratantes.

Conocimientos

- Casos en los que se entregan garantías de inmuebles / dictamen técnico.
- Impuestos, derechos y gastos que intervienen al escriturar la operación de compraventa.

Tema 3: Ve más allá de los metros cuadrados – con visión en la Riviera Maya

Transforma tu forma de asesorar. Vende estilos de vida, no sólo espacios.



En el sureste de México, especialmente en Quintana Roo y Yucatán, el sector inmobiliario es uno de los motores económicos más dinámicos y en constante expansión.

- Cada operación inmobiliaria activa entre 15 y 25 profesiones, generando empleo y derrama económica transversal.
- Este sector no solo impulsa la economía local, sino que transforma comunidades completas.
- La Riviera Maya se ha consolidado como un destino altamente valorado por su calidad de vida, atrayendo migración nacional e internacional que conforma una sociedad cosmopolita en crecimiento sostenido.

La Relevancia Económica del Sector Inmobiliario en el Sureste Mexicano

- En el sureste de México, especialmente en Quintana Roo y Yucatán, el sector inmobiliario es uno de los motores económicos más dinámicos y en constante expansión.
- Cada operación inmobiliaria activa entre 15 y 25 profesiones, generando empleo y derrama económica transversal.
- Este sector no solo impulsa la economía local, sino que transforma comunidades completas.
- La Riviera Maya se ha consolidado como un destino altamente valorado por su calidad de vida, atrayendo migración nacional e internacional que conforma una sociedad cosmopolita en crecimiento sostenido.

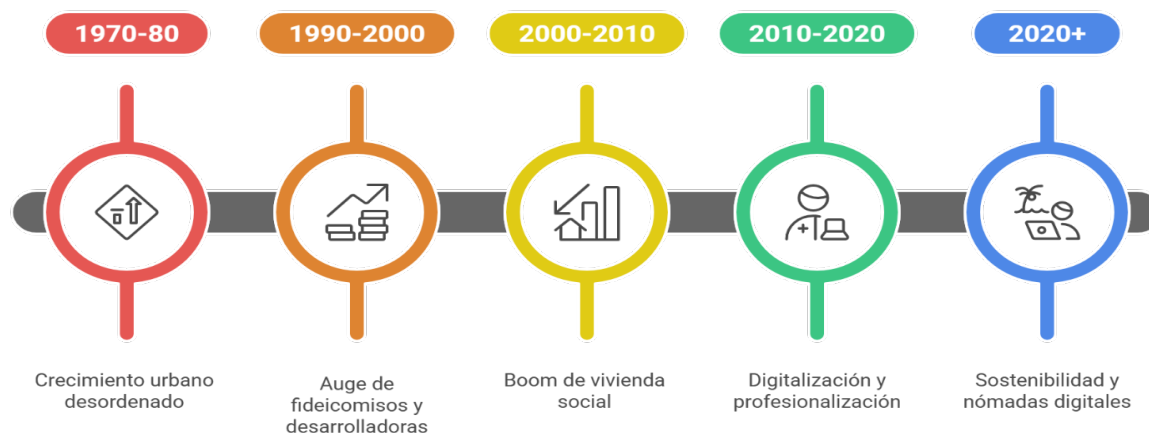


Impacto Económico del Sector Inmobiliario en el Sureste de México



Made with Napkin

Evolución del Mercado Inmobiliario del Sureste de México



Made with Napkin

Logrando Profesionalismo en Bienes Raíces



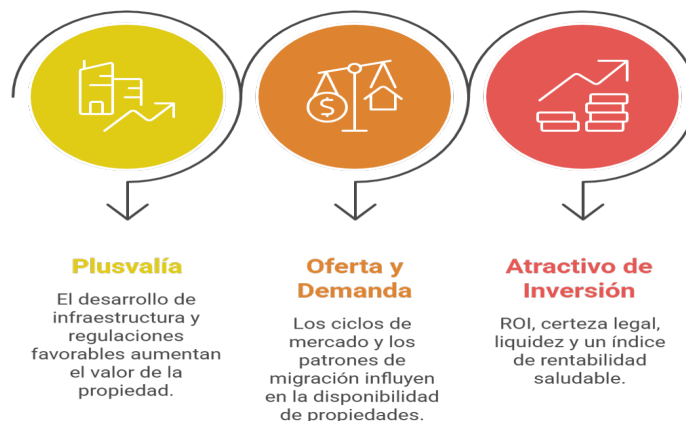
Made with Napkin

Factores de Inversión en Quintana Roo



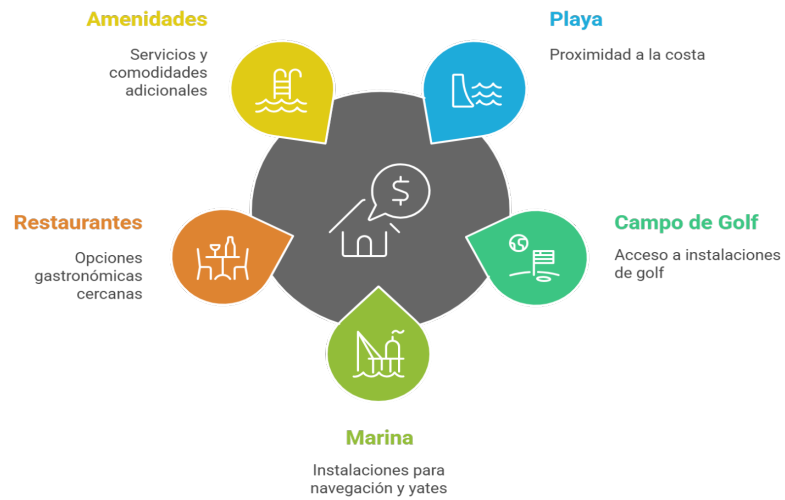
Made with Napkin

Factores de Inversión en Bienes Raíces



Made with Napkin

Factores que Aumentan el Valor de la Propiedad



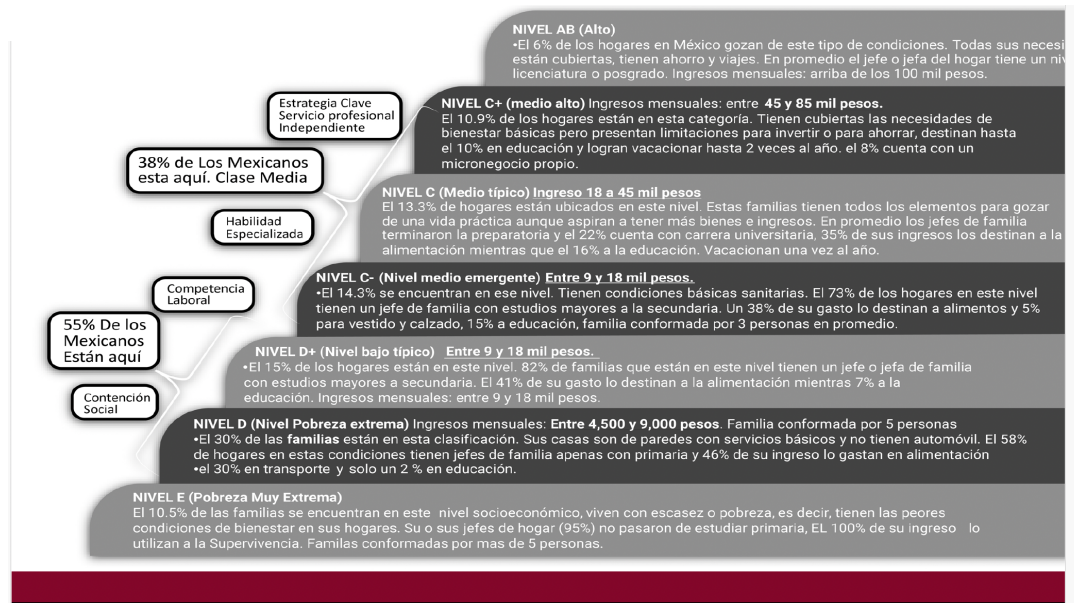
Factores que Contribuyen al Valor Inmobiliario



Tema 4: Proceso de evaluación con fines de certificación y Súper Oferta.

Certificarte en el EC0110.02 Asesoría en Comercialización de Bienes Inmuebles, te apoya en tener mejores oportunidades y beneficios, ya que la certificación es resultado de haber demostrado que cuentas con los conocimientos, habilidades y actitudes requeridas para generar un resultado exitoso.

Recuerda que el estar certificado te permite tener mejores oportunidades de crecimiento, lo más importante, apoya tu movilidad social.



A continuación te explico el paso a paso para lograr tu certificación y en cada uno nosotros estamos para acompañarte y garantizar que logres tu objetivo.



El curso de alineación tiene una duración de 12 hrs en línea con disponibilidad a la plataforma 24/7 y una sesión de asesoría en vivo con la experta para atención de dudas y revisión de evidencias que vas generando para tu evaluación, en un horario de 19:00 a 20:00 hrs de Cancún 18:00 a 19:00 hrs de CDMX. El curso abarca los siguientes temas:

Módulo 1: Introducción a la Comercialización Inmobiliaria

Módulo 2: Marco Jurídico Aplicable al Asesor Inmobiliario

Módulo 3: Vender el Servicio de Intermediación Inmobiliaria

Módulo 4: Documentación y Análisis del Inmueble

Módulo 5: Valoración y Estrategia Comercial

Participación especial de Erick Ferrari

Módulo 6: Atención al Cliente Comprador y Cierre de Operación

Módulo 7: Evaluación para la Certificación (EC0110.02)

RETO: Desarrolla tu portafolio de evidencias a lo largo de tu alineación (capacitación) en tres semanas, en la cuarta semana validamos tu portafolio y en la quinta semana tienes tu evaluación con fines de certificación.

Cronograma

Semana 1 a 3: Alineación en el EC0110.02
Dos sesiones de asesoría en vivo con duración de 1:00 hr

Semana 4: Validación de tu portafolio de evidencias.

Semana 5: Tu evaluación

El certificado toma de 30 a 90 días en emitirlo el CONOCER

Medios y apoyos para ti

- Curso grabado y asesorías en vivo.
- Plantillas alineadas a los productos solicitados por el EC0110.02
- Atención de tu evaluador certificado para resolver dudas previo la evaluación con fines de certificación.

Propuesta económica ~~\$7,997.00~~

**¡ Oferta única vigente hasta Febrero 9!
\$5,797.00 mas IVA**



Contamos con planes de pago

¡BONOS ESPECIALES!

Bono 1

Participación especial de Erick Ferrari con "Más allá de los metros cuadrados", enfoque en la Riviera Maya y Tendencias Mercado Inmobiliario y Compradores Potenciales 2026 Enfocado en La Riviera Maya. El valor de estos talleres es de ~~\$15,997.00~~

Bono 2

Para los primeros 5 registros pagando de contado, obtendrán un descuento del 40% en su segunda certificación

Si requieres planes de pago puede ser de 2 a 3 quincenas sin intereses o si requieres 4 quincenas se incrementa un 2% el valor del programa.