

MÓDULO 3 · LECTURA DE APOYO

Empleabilidad del arquitecto en la Riviera Maya

Cómo exponer tu perfil y colocarte en el mercado de hoy — con datos, no corazonadas.

La pregunta: ¿LinkedIn es la única (o la mejor) manera de exponer tu perfil ahora que egresas? ¿O hay caminos más efectivos para colocarte como arquitecto en Quintana Roo? Esto es lo que encontramos investigando el mercado real (job boards, colegios y fuentes de la industria, 2025–2026).

1. Hay mercado, y está aquí al lado

La demanda es **real y activa**: ~81 vacantes de "arquitecto" en Quintana Roo (Indeed) y 25–46 solo en Playa del Carmen (Glassdoor), concentradas en el corredor **Playa del Carmen–Cancún**. Detrás hay un **boom inmobiliario**: 2019–2024 se incorporaron ~1,200 proyectos y 119,810 unidades (promedio 205 proyectos/año; pico 273 en 2023, según Tasvalúo).

Quién contrata (demanda formal dominante): desarrolladores (CADU, RAISEGROUP, Inversiones Capital, Ruba), constructoras (Villa del Palmar, OPRESA), hotelería/turismo (Palace Resorts, Grupo Xcaret) y, en minoría, despachos (Artigas, MAAT HANDASA). Tu mercado local es sobre todo **B2B**: desarrollo, construcción y hotelería.

2. Qué piden para contratarte (más que el título)

- **Software no negociable**: AutoCAD ("indispensable"), SketchUp y, cada vez más, Revit/BIM.
- **Experiencia**: ~1 año, pero cuentan prácticas y servicio social.
- **Portafolio**: herramienta fundamental; lo pide la mayoría y puede pesar más que el CV. Un sitio web lo complementa.
- **Certificación y colegio**: además de la cédula, la certificación nacional ENCONARQ+EA (antes CONARC) de FCARM, y los colegios de la Riviera Maya, Cancún y Quintana Roo.

Un perfil de LinkedIn "pelón", sin competencia técnica ni portafolio, **no alcanza** para el segmento de despacho/B2B.

3. ¿LinkedIn sí o no? Depende de tu objetivo

LinkedIn es cancha B2B / de empleo: conectas con desarrolladores, gerentes de proyecto, fondos y despachos (~80% de leads B2B de redes salen de ahí). Para un **cliente residencial**, en cambio, es "pescar en alberca vacía".

Matices: el alcance orgánico de las *páginas* cayó (1.6% vs 7% en 2021), así que lo que sirve es el **networking activo** (conectar y escribir a personas concretas), no postear al vacío — ~85% de los empleos se llenan por networking. Y el **contacto directo** (lista de contactos afines + mensaje) gana a mandar cientos de aplicaciones.

Instagram es la cancha residencial / B2C: contenido aspiracional (casas hermosas, espacios que inspiran) para atraer familias. Da visibilidad, pero la conversión real se apoya mucho en **referidos**.

4. La estrategia por segmento

Tu objetivo	Cancha principal	Lo que no puede faltar
Empleo / B2B (despacho, desarrollador, hotelería, gobierno)	LinkedIn + networking activo	Portafolio + software (AutoCAD/Revit) + colegio/certificación
Cliente residencial / interiorismo	Instagram (aspiracional)	Portafolio web + referidos + reseñas
Comunidad / marca de autor	Instagram + contenido educativo	Constancia + portafolio de respaldo

5. Recomendación

LinkedIn es necesario, pero no suficiente — y no es lo único.

- **Sí construye tu LinkedIn** (tu *ancla*: credencial y CV vivo, y la cancha real de la demanda B2B/empleo de la región).
- **Tu portafolio pesa igual o más** (por eso el módulo le dedica varias sesiones).
- **El motor cambia según tu meta**: empleo → LinkedIn + networking; residencial → Instagram + referidos.
- **Lo que te hace destacar** es lo que muestras: software, portafolio, proceso y contactos reales. Suma cursos y colégiate.

En una frase: tu LinkedIn es el ancla y tu portafolio el aparador; el networking los enciende.

Fuentes

- FCARM — certificación ENCONARQ+EA/CONARC y colegios (Riviera Maya, Cancún, Quintana Roo) — fcarm.org.mx
- Indeed México — vacantes y requisitos de arquitecto en QRoo; guía de portafolio — mx.indeed.com
- Glassdoor México (vacantes Playa del Carmen) · OCC (occ.com.mx)
- Tasvalúo vía Real Estate Market & Lifestyle — auge inmobiliario 2019–2024 — realestatemarket.com.mx
- IPQmedia "LinkedIn for Architects" · Entrepreneur / Algorithm Insights 2025 — alcance de LinkedIn
- shortway.com.mx, Mepal, ArchiCGI — Instagram residencial (B2C) · UNITEC, yosoyarquitecto.com — networking

Síntesis de fuentes verificadas (2025–2026). Las cifras de job boards son instantáneas que fluctúan y a veces mezclan roles de TI; tómalas como orden de magnitud.