Centro de Desarrollo de Competencias
Tecmilenio

Universidad Tecmilenio

Desarrollos inmobiliarios turísticos

Rúbrica de evaluación para evidencia final

	Nivel de desempeño			
Criterios de evaluación	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Selección del terreno y polo turístico	20 - 17	16 - 14	13 - 0	
	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta los siguientes criterios: • Ubicación. • Tamaño. • Precio. • Infraestructura de servicios. • Condiciones topográficas. Realiza selección del polo turístico con base en: • Atractivos naturales. • Accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas • Infraestructura de servicios • Áreas de oportunidad en servicios ofrecidos y	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta al menos 4 de siguientes criterios: • Ubicación. • Tamaño. • Precio. • Infraestructura de servicios. • Condiciones topográficas. Realiza selección del polo turístico con base en al menos 5 de los siguientes: • Atractivos naturales. • Accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas • Infraestructura de servicios • Áreas de oportunidad en servicios	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta 3 o menos de siguientes criterios: • Ubicación. • Tamaño. • Precio. • Infraestructura de servicios. • Condiciones topográficas. Realiza selección del polo turístico con base en 3 o menos de los siguientes: • Atractivos naturales. • Accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas • Infraestructura de servicios • Áreas de oportunidad en servicios	

	capacidad hotelera • Impulso y promoción del gobierno. • Aceptación y atracción del mercado.	ofrecidos y capacidad hotelera • Impulso y promoción del gobierno. • Aceptación y atracción del mercado.	ofrecidos y capacidad hotelera • Impulso y promoción del gobierno. • Aceptación y atracción del mercado.	
2. Estudio de costos y de mercado	20 - 17	16 - 14	13 - 0	
	Realiza un análisis completo de: • los costos de construcción. • costos de comercialización. • costos derivados de impuestos. • costos indirectos. • costos de mantenimiento de inmuebles. Realiza una estimación adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.	Realiza un análisis parcial de: • los costos de construcción. • costos de comercialización. • costos derivados de impuestos. • costos indirectos. • costos de mantenimiento de inmuebles. Realiza una estimación parcial mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.	Realiza un análisis deficiente contemplando algunos de los siguientes: • los costos de construcción. • costos de comercialización. • costos derivados de impuestos. • costos indirectos. • costos de mantenimiento de inmuebles. Realiza una estimación no adecuada de un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.	
	20 - 17	16 - 14	13 - 0	

3. Plan de ventas	Realiza un pronóstico de ventas, basado en: • Estadísticas. • Estudios de mercado. • Condiciones de la economía regional y del país. • Disposiciones fiscales y gubernamentales. • Desarrollo de la zona. • Eventos trascendentales de la actualidad como desastres naturales, epidemias guerras o imprevistos de cualquier tipo que generen movimientos en los mercados financieros. Realiza un plan de ventas con cálculo de ingresos, basados en el costo unitario de cada una de las unidades del desarrollo (departamentos, casas, lotes, locales, entre otros).	Realiza un pronóstico de ventas, basado en la mayoría de los siguientes: • Estadísticas. • Estudios de mercado. • Condiciones de la economía regional y del país. • Disposiciones fiscales y gubernamentales. • Desarrollo de la zona. • Eventos trascendentales de la actualidad como desastres naturales, epidemias guerras o imprevistos de cualquier tipo que generen movimientos en los mercados financieros. Realiza un plan de ventas con cálculo de ingresos, basados en el costo unitario de cada una de las unidades del desarrollo (departamentos, casas, lotes, locales, entre otros).	Realiza un pronóstico de ventas deficientes, tomando en cuenta solo algunos de los siguientes: • Estadísticas. • Estudios de mercado. • Condiciones de la economía regional y del país. • Disposiciones fiscales y gubernamentales. • Desarrollo de la zona. • Eventos trascendentales de la actualidad como desastres naturales, epidemias guerras o imprevistos de cualquier tipo que generen movimientos en los mercados financieros. Realiza o no un plan de ventas.	

4. Factibilidad financiera	20 - 17	16 - 14	13 - 0	
	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo: • Ingresos por ventas directas. • Financiamientos. • Rentas. • Otras fuentes de obtención de capital como ventas de acciones. Considera dentro del estudio los egresos derivados por gastos de comercialización como promociones, mercadotecnia, comisiones, gastos por mantenimiento de inmuebles, costos de construcción basada en flujos de efectivo proyectado, impuestos, intereses por financiamiento y gastos administrativos. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial y cómo se va a ejercer, los porcentajes de financiamiento y sus condiciones.	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo al menor 3 de los siguienes: • Ingresos por ventas directas. • Financiamientos. • Rentas. • Otras fuentes de obtención de capital como ventas de acciones. Considera dentro del estudio la mayoría de los egresos derivados por gastos de comercialización como promociones, mercadotecnia, comisiones, gastos por mantenimiento de inmuebles, costos de construcción basada en flujos de efectivo proyectado, impuestos, intereses por financiamiento y gastos administrativos. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial y cómo se va a ejercer, los porcentajes de financiamiento y sus condiciones.	Realiza o no un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo 2 o menos de los siguienes: • Ingresos por ventas directas. • Financiamientos. • Rentas. • Otras fuentes de obtención de capital como ventas de acciones. Considera dentro del estudio solo algunos de los egresos derivados por gastos de comercialización como promociones, mercadotecnia, comisiones, gastos por mantenimiento de inmuebles, costos de construcción basada en flujos de efectivo proyectado, impuestos, intereses por financiamiento y gastos administrativos. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial y cómo se va a ejercer, los porcentajes de	

	Realiza el cálculo del VPN y el periodo de retorno considerando el plazo de tiempo según la proyección de ventas o de rentas, realizando el flujo de efectivo total de ingresos y egresos, y considera un porcentaje de intereses o de riesgo adecuado según la información o fuente de financiamiento que le otorgue el apoyo al proyecto.	Realiza el cálculo del VPN y periodo de retorno considerando el plazo de tiempo según la proyección de ventas o de rentas, realizando el flujo de efectivo total de ingresos y egresos.	financiamiento y sus condiciones. Realiza o no el cálculo del VPN y periodo de retorno.	
5. Plan de comercialización y fuentes de financiamiento	20 - 17	16 - 14	13 - 0	
	Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, definiendo claramente el mercado objetivo. Realiza una selección justificada de las fuentes de financiamiento, analizado desde el punto de vista financiero, origen del financiamiento, realizando una valoración de la lista de los documentos requeridos para la aplicación de dicho financiamiento y confirmar que se cumple con cada uno de los requerimientos	Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, definiendo parcialmente el mercado objetivo. Realiza una selección parcialmente justificada de las fuentes de financiamiento, analizado desde el punto de vista financiero, origen del financiamiento, realizando una valoración de la lista de los documentos requeridos para la aplicación de dicho financiamiento y confirmar que se cumple con cada	Establece o no un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados. Realiza o no una selección justificada de las fuentes de financiamiento.	

	solicitados por la entidad financiera que otorgará el crédito.	uno de los requerimientos solicitados por la entidad financiera que otorgará el crédito.		
			TOTAL	100 %