

Criterios		Descriptores				
	Excelente 100	Sobresaliente 90	Aceptable 80	Suficiente 70	Insuficiente 60	Puntos totales 100
1. Selección del terreno y polo turístico	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	20
	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta los siguientes criterios: ubicación, tamaño, precio, infraestructura de servicios y condiciones topográficas. Realiza selección del polo turístico con base en sus atractivos naturales, accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas, infraestructura de servicios, áreas de oportunidad en servicios ofrecidos y capacidad hotelera, impulso y promoción del gobierno, aceptación y atracción del mercado.	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta los siguientes criterios: ubicación, tamaño, precio, infraestructura de servicios. Realiza selección del polo turístico con base en sus atractivos naturales, accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas, infraestructura de servicios, áreas de oportunidad en servicios ofrecidos y capacidad hotelera.	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta sólo dos de los siguientes criterios: ubicación, tamaño, precio. Realiza selección del polo turístico con base en sus atractivos naturales, accesibilidad por vías aéreas, terrestres o marítimas, infraestructura de servicios.	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta sólo uno de los siguientes criterios: ubicación, tamaño y precio. Realiza selección del polo turístico con base en sus atractivos naturales e infraestructura de servicios.	Realiza una selección adecuada del terreno, tomando en cuenta al menos la ubicación del desarrollo. Realiza selección del polo turístico con base en sus atractivos naturales.	
2. Estudio de costos y de mercado	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	20
	Realiza un análisis completo de los costos de construcción, costos de comercialización, costos derivados de impuestos, costos indirectos y 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 completo de los costos de construcción, costos de comercialización, costos derivados de impuestos y costos indirectos. 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 completo de los costos de construcción, costos de comercialización y costos derivados de impuestos. 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 completo de los costos de construcción, costos de comercialización y costos derivados de impuestos. 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 completo de los costos de construcción, costos derivados de impuestos. Realiza una estimación adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando por ventas de los inmuebles.	
3. Plan de ventas	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	20
	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 estadísticas, estudios de mercado, condiciones de la economía regional y del país, disposiciones fiscales y gubernamentales, desarrollo de la zona. 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 estudios de mercado, condiciones de la economía regional y del país y desarrollo de la zona. 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 estudios de mercado. 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 estudios de mercado. 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).	

4.	Factibilidad financiera	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	20
		<p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos, rentas y otras fuentes de obtención de capital como ventas de acciones.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos, rentas y otras fuentes de obtención de capital como ventas de acciones.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos y rentas.</p> <p>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. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial y cómo se va a ejercer, los porcentajes de financiamiento y sus condiciones.</p> <p>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.</p>	<p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos y rentas.</p> <p>Considera dentro del estudio los egresos derivados por gastos de comercialización como mercadotecnia, comisiones, costos de construcción basado en flujos de efectivo proyectado, impuestos, intereses por financiamiento. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial y cómo se va a ejercer, los porcentajes de financiamiento y sus condiciones.</p> <p>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.</p>	<p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas y rentas.</p> <p>Considera dentro del estudio los egresos derivados por costos de construcción. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial.</p> <p>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.</p>	
5.	Plan de comercialización y fuentes de financiamiento	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	20
		<p>Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, definiendo claramente el mercado objetivo.</p> <p>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 solicitados por la entidad financiera que otorgará el crédito.</p>	<p>Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, sin definir claramente el mercado objetivo.</p> <p>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 solicitados por la entidad financiera que otorgará el crédito.</p>	<p>Establece un plan de comercialización sin una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, sin definir claramente el mercado objetivo.</p> <p>Realiza una selección sin justificar las fuentes de financiamiento y sólo entrega un checklist de documentos.</p>	<p>Establece un plan de comercialización sin definir claramente el mercado objetivo.</p> <p>Realiza una selección sin justificar las fuentes de financiamiento. No incluye la lista de documentos ni la valoración sobre cada uno de ellos.</p>	<p>No define el mercado objetivo, y estable un plan general.</p> <p>Selecciona una fuente de financiamiento no apta para el desarrollo o que no es la mejor opción.</p>	