

Name Rúbrica Final LSFZ6009 Inversión inmobiliaria

Description

Rubric Detail

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
<b>1. Selección del terreno y polo turístico</b>	<b>15 to 18 points</b> 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.	<b>11 to 14 points</b> 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.	<b>7 to 10 points</b> 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.	<b>0 to 6 points</b> 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.
<b>2. Estudio de costos y de mercado</b>	<b>15 to 18 points</b> Realiza un análisis completo de los costos de construcción, costos de comercialización, costos derivados de impuestos, costos indirectos y costos de mantenimiento de	<b>11 to 14 points</b> Realiza un análisis completo de los costos de construcción, costos de comercialización, costos derivados de impuestos y costos indirectos. Realiza una estimación	<b>7 to 10 points</b> Realiza un análisis completo de los costos de construcción, costos derivados de impuestos. Realiza una estimación adecuada	<b>0 to 6 points</b> Realiza una estimación adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando por ventas o

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
	<p>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.</p>	<p>adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.</p>	<p>mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando por ventas de los inmuebles.</p>	<p>rentas de los inmuebles.</p>
<b>3. Plan de ventas</b>	<p><b>15 to 18 points</b></p> <p>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).</p>	<p><b>11 to 14 points</b></p> <p>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).</p>	<p><b>7 to 10 points</b></p> <p>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).</p>	<p><b>0 to 6 points</b></p> <p>Realiza un pronóstico de ventas, basado en estudios de mercado.</p>

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
<b>4. Factibilidad financiera</b>	<p><b>14 to 17 points</b></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. 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 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</p>	<p><b>10 to 13 points</b></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. 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 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</p>	<p><b>6 to 9 points</b></p> <p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos y rentas. 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. 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><b>0 to 5 points</b></p> <p>Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas y rentas. Considera dentro del estudio los egresos derivados por costos de construcción. Incluye en el análisis financiero la inversión inicial. 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>

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
	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.	total de ingresos y egresos.		
<b>5. Plan de comercialización y fuentes de financiamiento</b>	<p><b>14 to 17 points</b></p> <p>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 Puntajeación 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><b>10 to 13 points</b></p> <p>Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, sin definir 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 Puntajeación 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><b>6 to 9 points</b></p> <p>Establece un plan de comercialización sin definir claramente el mercado objetivo. Realiza una selección sin justificar las fuentes de financiamiento. No incluye la lista de documentos ni la Puntajeación sobre cada uno de ellos.</p>	<p><b>0 to 5 points</b></p> <p>No define el mercado objetivo, y estable un plan general. Selecciona una fuente de financiamiento no apta para el desarrollo o que no es la mejor opción.</p>
<b>6. Expresión escrita</b>	<b>1 to 1 points</b>	<b>0.9 to 0.9 points</b>	<b>0.8 to 0.8 points</b>	<b>0 to 0.7 points</b>

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
	En su reporte escrito siempre hace inferencias o deducciones de forma lógica y ordenada, logrando argumentaciones sólidas, a partir de los datos de los que dispone.	En su reporte escrito, la mayoría de las veces hace inferencias o deducciones de forma lógica y ordenada, logrando argumentaciones sólidas, a partir de los datos de los que dispone.	En su reporte escrito, en ocasiones hace inferencias o deducciones de forma lógica, aunque es notorio que carece de orden en la expresión de sus ideas.	En su reporte escrito, no refleja ningún tipo de correlación de ideas o deducciones lógicas. Sólo expone o escribe acerca del contenido de forma textual.
<b>7. Identificación de puntos críticos</b>	<b>1 to 1 points</b> Identifica de forma acertada todos los puntos críticos o aspectos clave que dan lugar a una problemática.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Identifica de forma acertada la mayoría de los puntos críticos o aspectos clave que dan lugar a una problemática.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Identifica, con algunos errores, los puntos críticos o aspectos clave que dan lugar a una problemática.	<b>0 to 0.7 points</b> Los puntos críticos o aspectos clave que identifica no representan, en su mayoría, los factores que originan la problemática.
<b>8. Conducta ética</b>	<b>1 to 1 points</b> Elige, continua y claramente, proceder de modo sensato, respetando los derechos propios y de los demás, demostrando madurez moral.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Regularmente procede de modo sensato, respetando los derechos propios y de los demás, demostrando madurez moral.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Algunas veces procede de forma sensata, respetando los derechos propios y de los demás, pero en otras es pasivo o indiferente.	<b>0 to 0.7 points</b> Pocas veces procede de forma sensata, no muestra interés en respetar los derechos de los demás, aunque sí defiende los propios.
<b>9. Toma de decisiones</b>	<b>1 to 1 points</b> Toma decisiones puntuales buscando siempre el bien común.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Toma buenas decisiones buscando siempre el bien común.	<b>0.8 to 0.8 points</b> En algunas ocasiones toma decisiones buscando el bien común; en otras permanece pasivo.	<b>0 to 0.7 points</b> La mayor parte del tiempo toma decisiones buscando su bienestar.
	<b>1 to 1 points</b>	<b>0.9 to 0.9 points</b>		

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
<b>10. Desarrollo de proyectos</b>	Desarrolla de manera sostenida proyectos que permiten producir un desarrollo social que se traduce en un incremento del bienestar en su entorno cercano.	Desarrolla de forma regular proyectos que permiten producir un desarrollo social que se traduce en un incremento del bienestar en su entorno cercano.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Algunas veces forma parte de proyectos enfocados a incrementar el bienestar propio y de las personas que lo rodean.	<b>0 to 0.7 points</b> Rara vez forma parte de proyectos enfocados a incrementar el bienestar propio y de las personas que lo rodean; la mayor parte del tiempo muestra indiferencia.
<b>11. Evaluación de proyectos</b>	<b>1 to 1 points</b> Evalúa de manera constante y puntual los diversos proyectos que proporcionan un desarrollo social, e identifica el más adecuado para mejorar el bienestar de su entorno cercano.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Regularmente evalúa diversos proyectos que proporcionan un desarrollo social, e identifica el más adecuado para mejorar el bienestar de su entorno cercano.	<b>0.8 to 0.8 points</b> En algunas ocasiones evalúa proyectos que proporcionan un desarrollo social, pero cuando lo hace, identifica el más adecuado para lograr el bienestar de su entorno cercano.	<b>0 to 0.7 points</b> Pocas veces evalúa proyectos que proporcionan un desarrollo social; muestra indiferencia sobre el tema.
<b>12. Aplicación de aprendizajes</b>	<b>1 to 1 points</b> Implementa acciones concretas basadas en un plan definido, como respuesta a los cambios o nuevos aprendizajes.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Implementa acciones generales basadas en un plan definido, como respuesta a los cambios o nuevos aprendizajes.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Implementa acciones basadas en un plan definido, pero no todas se relacionan con lo que ha aprendido.	<b>0 to 0.7 points</b> Cuenta con un plan definido, pero no lleva a cabo la mayoría de las acciones.
<b>13. Promoción de nuevos aprendizajes</b>	<b>1 to 1 points</b> Promueve nuevos aprendizajes que generan cambios positivos sensibilizando con éxito a otros para que puedan	<b>0.9 to 0.9 points</b> Promueve nuevos aprendizajes que generan cambios positivos y ocasionalmente sensibiliza a otros para que puedan	<b>0.8 to 0.8 points</b> Propone nuevos aprendizajes que generan cambios positivos, pero se le dificulta transmitir a otras personas	<b>0 to 0.7 points</b> Muy pocas ocasiones propone nuevos aprendizajes que generen cambios positivos y no

Criterios	Levels of Achievement			
	Altamente competente	Competente	Parcialmente competente	Insuficiente desarrollo de la competencia
	disponerse al cambio.	disponerse al cambio.	la disposición al cambio.	muestra interés en transmitir a otras personas la disposición al cambio.
<b>14. Evaluación de los aprendizajes</b>	<b>1 to 1 points</b> Evalúa de forma clara, y con fundamento, las consecuencias de los cambios llevados a cabo.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Evalúa, de forma general, las consecuencias de los cambios llevados a cabo.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Evalúa, de forma deficiente, las consecuencias de los cambios llevados a cabo.	<b>0 to 0.7 points</b> Se le dificulta evaluar las consecuencias de los cambios llevados a cabo.
<b>15. Toma de decisiones en el contexto laboral</b>	<b>1 to 1 points</b> Se distingue por tomar decisiones acertadas que lleven a la empresa a solucionar problemas específicos, identificando los obstáculos y los procedimientos para llevarlas a cabo.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Es bueno tomando decisiones que lleven a la empresa a solucionar problemas específicos, identificando los obstáculos y los procedimientos para llevarlo a cabo.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Algunas veces, las decisiones que toma contribuyen a solucionar problemas específicos de la empresa.	<b>0 to 0.7 points</b> Se le dificulta tomar decisiones que puedan ayudar a la empresa a tomar decisiones; no identifica los obstáculos.
<b>16. Toma de decisiones</b>	<b>1 to 1 points</b> Toma decisiones basado en un plan de acción; señala los posibles riesgos y la forma en que se comprometerá a realizarlos de forma responsable.	<b>0.9 to 0.9 points</b> Toma decisiones y señala los posibles riesgos, así como la forma en que se comprometerá a realizarlos de forma responsable.	<b>0.8 to 0.8 points</b> Toma decisiones y señala los posibles riesgos, pero no menciona en todos los casos la forma en que se comprometerá a realizarlos de forma responsable.	<b>0 to 0.7 points</b> Toma decisiones, sin señalar los posibles riesgos.
<b>17. Oportunidades de crecimiento</b>	<b>1 to 1 points</b> Genera, promueve e impulsa condiciones para	<b>0.9 to 0.9 points</b> Promueve e impulsa condiciones para el crecimiento	<b>0.8 to 0.8 points</b> Accede a las peticiones de su jefe o de sus	<b>0 to 0.7 points</b> Rara vez se muestra interesado en

## Levels of Achievement

Criteria

**Altamente competente**

**Competente**

**Parcialmente competente**

**Insuficiente desarrollo de la competencia**

el crecimiento personal y profesional propio y de las demás personas; es consciente del impacto que esto tiene en la organización.

personal y profesional propio y de las demás personas; es consciente del impacto que esto tiene en la organización.

subordinados para poder promover condiciones para el crecimiento personal y profesional propio y de las demás personas; no tiene muy claro el impacto que esto produce en la organización.

promover las condiciones para el crecimiento personal y profesional propio y de las demás personas; sólo bajo ciertas condiciones logra detectar el impacto que esto produce en la organización.

[View Associated Items](#)

Print

Close Window