

Guía para el Profesor

Inversión inmobiliaria



ÍNDICE

I.	Certificados	3
II.	Certificado de Desarrollos Turísticos.....	4
III.	Metodología del curso	5
IV.	Recursos especiales	8
V.	Evaluación	9
VI.	Notas de enseñanza por tema	10
VII.	Evidencia	19

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será **Facilitador**, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de **Certificados** de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo** y en **brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos**.

Un certificado es un **programa académico corto compuesto de varias materias**, embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar **competencias muy específicas** en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de **saber** (tener un conocimiento teórico), también sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y de **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma), como se explica en este video (<https://www.youtube.com/watch?v=g1maCpZXX8s>):

Haz clic en la imagen



En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará **Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral**, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



La mayoría de nuestros Certificados se compone en promedio de cuatro materias, las cuales tienen un seguimiento lógico y terminan con un proyecto de gran calado y un alto nivel de complejidad (última materia). Una correcta realización del proyecto integrador demostrará el dominio de la competencia global declarada en cada certificado.

¿Certificado o certificación?

Es muy importante tener en claro que un certificado y una certificación son dos cosas distintas. Un **certificado** es un reconocimiento formal que **otorga internamente la Universidad Tecmilenio** a los estudiantes que demuestren haber aprobado las materias correspondientes, y adquirido la **competencia global** del certificado.

Por su parte, la **certificación** es también un reconocimiento, pero ésta se obtiene a través de la acreditación de un curso específico del programa académico de la Universidad y aprobando un examen de suficiencia aplicado por una **entidad acreditadora externa** (mapas mentales, idiomas, uso de software, entre otros).

Su trabajo como docente facilitador de este curso es muy importante para nosotros. Gracias por aportar su conocimiento y experiencia en la impartición de este certificado. A continuación podrá revisar información detallada del curso que impartirá

Certificado en Desarrollos Turísticos

El certificado de Desarrollos Turísticos se compone de 3 cursos, más una materia de proyecto integrador, de acuerdo a la siguiente distribución:



Como se puede apreciar, este curso de **Inversión inmobiliaria** es el segundo curso del certificado de Desarrollos Turísticos. Por lo mismo, es importante que como **Facilitador verifique** que sus estudiantes hayan aprobado los cursos anteriores, pues de no haberlo hecho se podrá ver afectado el aprovechamiento académico de este curso.

Competencia del certificado

Al finalizar el **certificado**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido la siguiente competencia global, en toda su extensión:

Diseña y ejecuta estrategias de promoción, compraventa y administración de un desarrollo inmobiliario de corte turístico dentro del mercado mexicano.

Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el **curso Marco Legal Inmobiliario** es la siguiente, en toda su extensión:

Conoce el mercado inmobiliario abordando el marco legal y las regulaciones urbanísticas aplicables.

Metodología del curso

Este curso tiene 8 créditos, por lo que se espera que semanalmente el alumno dedique 3 horas a la revisión de los temas y 5 a la realización de actividades. En cada uno de los 15 temas del curso, el alumno encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos obligatorios para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.
- Una práctica no evaluable que servirá para repasar los conceptos abordados en el tema.
- Una actividad de aprendizaje (evaluable) cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del curso, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 12 actividades
- 1 entrega final de evidencia

Actividades

Las actividades deben enviarse a través de la plataforma Blackboard en la fecha indicada.

Si las actividades se realizaron en forma física (“a mano”), deberán ser digitalizadas para enviarlas a través de dicha plataforma.

Evidencia

No solo el contenido temático, las actividades y las prácticas del requerirán de un gran compromiso del participante, sino que también la evidencia de aprendizaje.

El proyecto final o evidencia del curso consiste en que el participante actúe como agente inmobiliario de renombre y proponga una solución a varios proyectos planteados. A través de ella el participante

demostrará la capacidad de aplicar los conocimientos y habilidades que obtendrá a lo largo de los temas revisados en el curso. Es importante revisar la agenda del curso, pues la mayoría de las **evidencias requieren entregables de avances** que los alumnos tienen que realizar conforme transcurre el periodo académico.

Los detalles de la evidencia pueden ser consultados en la última sección de este documento. Asimismo, tanto usted como los participantes podrán encontrar esta información dentro del curso, siguiendo alguna de estas 2 rutas:

Mi curso > Inicio > ¿Qué voy a aprender? > Evidencia, como se muestra enseguida:

The screenshot shows a course interface with a modal window titled "¿Qué voy a aprender?". The modal contains a list of sections: "Bienvenida", "Estructura del certificado", "Competencia del curso", and "Evidencia". A red arrow points to the "Evidencia" section. Below the list, the text describes the evidence: "La Evidencia consiste en desarrollar los elementos necesarios para incrementar tu liderazgo personal. La evidencia tendrá 2 entregables: 1. En el primer entregable 'Todo sobre mí' se espera que el participante haga una labor profunda de introspección personal e inicie la construcción de una revista sobre sus habilidades de liderazgo. 2. En el segundo entregable 'Construyo mi futuro' se espera que el participante defina el rumbo a dónde quiere ir y genere un plan de crecimiento personal, habiendo realizado un FODA. Luego, determinará una estrategia de desarrollo de relaciones estratégicas alineadas alcanzar su propósito de vida. La evidencia se compone de un avance y una entrega final. Haz clic aquí para ver el avance 1. Haz clic aquí para ver la entrega final. Puedes consultar la rúbrica de la evidencia haciendo clic aquí".

O bien: **Mi curso > Inicio > Evidencia**, como se muestra enseguida:

The screenshot shows a course interface with a navigation bar at the top. The navigation bar has four items: "Inicio", "Temas", "Entregables", and "Evidencia". A red arrow points to the "Evidencia" item. Below the navigation bar, there is a section titled "Manejo farmacológico del síndrome metabólico" with a sub-header "Haz clic en las imágenes para ver la información.". There are three cards: "Bienvenida", "¿Qué voy a aprender?", and "¿Cómo voy a aprender?". Each card has an image and a "Seguir leyendo..." link.

NOTA: Es de suma importancia que **enfatices en los participantes** guardar todos los trabajos y productos que generen durante el curso (actividades, tareas, evidencias). Esto les servirá para conformar un portafolio personal de proyectos, así como para la elaboración de su proyecto integrador (último curso del certificado). Para ello, se le solicita colocar un aviso en Blackboard (sección *Announcements*), tomando como referencia el siguiente texto:

Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:

1. Conformar un portafolio personal de proyectos, que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.
2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).

Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora + USB flash drive), y de preferencia también almacenarlos en la nube (servicios como Dropbox y Google Drive).

Temario

Los temas que se abordarán en este curso de certificado son los siguientes:

1. Características del inmueble y estimación de su valor de uso.
2. Determinación de valor para su localización.
3. Estudios preliminares de costo.
4. Análisis de mercado inmobiliario y de viabilidad socioeconómica.
5. Costos de estructura legal y hacendaria.
6. Factibilidad financiera del proyecto.
7. Análisis del valor y la rentabilidad del proyecto.
8. Análisis del financiamiento.
9. Organismos de crédito, inversión y financiamiento de proyectos.
10. Aplicación al financiamiento.
11. Análisis de la oferta.
12. Análisis de la demanda.
13. Análisis de mercados potenciales.
14. Estrategias de comercialización.
15. Valores de comercialización.

Recursos especiales

Para la impartición de este curso se requerirá el siguiente libro de texto que deberán adquirir los participantes:

Para el presente curso no hay libro de texto. Sin embargo es importante que cada participante tome en cuenta las lecturas obligatorias y consulte los siguientes libros de apoyo:

- Gobierno del Distrito Federal. (2013). *Código Civil del Distrito Federal*. Recuperado de <http://info4.juridicas.unam.mx/adprojus/leg/10/343/>
- SEGOB. (2012). *Código Civil de la entidad de cada participante*. Recuperado de www.ordenjuridico.gob.mx

Las explicaciones de cada tema en Blackboard no sustituyen de ninguna forma la necesidad de comprar el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto frente a los participantes.

Evaluación

La evaluación del curso semestral se estructura de la siguiente manera:

Unidades	Instrumento Evaluador	Puntos
12	Actividades	70
1	Evidencia final	30
Total		100 puntos

Dichos productos se entregarán de acuerdo a la siguiente agenda, definida una vez que se hayan **validado fechas y valores con la información disponible en Servicios en Línea**:

Los entregables para el curso semestral son los siguientes:

Tema	Actividad	Ponderación
Tema 1	Actividad 1	7
Tema 2	Actividad 2	7
Tema 4	Actividad 3	6
Tema 6	Actividad 4	8
Tema 7	Actividad 5	8
Tema 8	Actividad 6	5
Tema 10	Actividad 7	5
Tema 11	Actividad 8	7
Tema 12	Actividad 9	7
Tema 13	Actividad 10	7
Tema 14	Actividad 11	6
Tema 15	Actividad 12	7
Total		100 puntos

*El Facilitador debe notificar a los participantes que las prácticas seleccionadas a cada tema se encuentran al final del mismo, después del Checkpoint.

IMPORTANTE:

Estimado profesor, no olvides capturar las calificaciones de tu grupo en las fechas indicadas

Puedes ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Puedes ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Mi espacio:

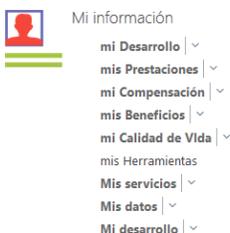
Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

SERVICIOS DE APOYO

Buscar servicios 

Para agregar un servicio a tus favoritos, haz clic en el ícono 

abrir todo  cerrar todo 



Mis herramientas de trabajo

- Success Factors  
- Portal de procesos  
- Espacio Transformación  
- BANNER Tecmilenio INB  
- BANNER Tecmilenio XE Admin  
- BANNER Tecmilenio Overall XE Admin  
- BANNER Tecmilenio SSB  
- BANNER Tecmilenio Manuales Académicos  
- BANNER Tecmilenio Manuales Escolares  
- Tecmilenio Cartera  
-  BANNER Tecmilenio Manuales Docentes  
- Servicios en Línea Tecmilenio  
- Descarga de Lync  
- Servicios de Tesorería (GDC)  
- Reflexiona  
- Herramientas básicas  

Notas de enseñanza por tema

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es el involucramiento del Facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales del curso a tomar.

Las notas de enseñanza aquí mostradas son referencia para la versión presencial y en línea, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puede revisarlas a continuación.

Generalidades

Para la impartición de este curso, se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Servicios en Línea para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar el manual de Blackboard para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puede ver un tutorial de la plataforma en esta liga: <https://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkOHVLaGo3WC1qUDA/view?usp=sharing>
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Blackboard para resolver las preguntas e inquietudes de los alumnos acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Realizar un calendario y subirlo a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán estar revisando cada semana.
7. Recordar a los participantes que es de suma importancia que guarden tanto las actividades como la evidencia del curso en su archivo personal, pues requerirán dichos documentos para elaborar su proyecto integrador (último curso del certificado).
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.
9. Se recomienda revisar la página de la Secretaría de Turismo (SECTUR), periódicos y revista del ámbito.

Si usted imparte el **curso en modalidad online**, se recomienda también lo siguiente:

1. Realizar al menos 2 sesiones sincrónicas durante el curso con los participantes para repasar los temas revisados y resolver las diferentes dudas que puedan surgir. El Facilitador seleccionará la herramienta o plataforma que mejor le convenga: WebEx, Skype, Google Hangouts, Join.me, Zoom o Blackboard Collaborate. Para utilizar **Blackboard Collaborate** te compartimos el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=D1zudc_-wdc
2. Es importante que el Facilitador comparta con los participantes anuncios sobre la entrega de sus actividades, noticias del momento o videos que aporten sustento teórico o práctico al curso, a través del apartado **anuncios/ announcement o por correo electrónico**.

Temas 1

Objetivo:

Conocer las características principales de los desarrollos que determinan el valor presente de los mismos.

Notas para la enseñanza del tema:

1. El facilitador puede brindar a los participantes un caso real de algún desarrollo de su municipio, con el objetivo de presentar datos reales de todos los costos relacionados con las características del inmueble.
2. Si el facilitador lo desea, puede realizar una actividad con el caso, de tal forma que los participantes deban relacionar el costo real contra las dimensiones y características del desarrollo mencionado en el caso, pidiéndoles que realicen un análisis de factores de equipamiento, los cuales varían dependiendo del uso.

Notas para la actividad:

1. El facilitador debe brindar formatos reales de presupuestos de construcción y de proyectos inmobiliarios para guiar a los participantes en la actividad. También puede realizar un formato tipo que utilicen los participantes para resolver su actividad.
2. Si el **curso es presencial**, el facilitador debe abrir un debate sobre dudas y aclaraciones de la actividad y el tema visto. Aquí los participantes pueden comparar sus resultados con uno o varios compañeros, mencionando si los criterios se repiten o se diferencian, así como cuál fue el costo que encontraron para un mismo producto. Lo importante es generar una lista consensuada sobre cuál es el orden de los criterios que más importan a la hora de seleccionar un proyecto inmobiliario.

3. Si el **curso es en línea**, los participantes deben subir al foro su conclusión y retroalimentar a un compañero. Indicando si los criterios y precios que mencionan son iguales o diferentes a los suyos, cuál es el orden que su compañero asigno a los criterios y en qué varía.

Tema 2

Objetivo:

Analizar criterios y conceptos que determinan el valor de los proyectos a partir de la ubicación de los predios para construir.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda utilizar casos reales que puedan encontrarse publicitados en los medios relacionados como periódicos y revistas, en donde se pueda apreciar claramente la diferencia de costos dependiendo la ubicación.
2. Monterrey en particular tiene muchos casos de fácil análisis en desarrollos de departamentos o casas habitación, sin embargo, para ser más certero en cuanto a la información que se brinda a los participantes, es necesario enfocarse en casos de su localidad, municipio o Estado.
3. Los alumnos deben leer el documento obligatorio: agendas de competitividad de los destinos turísticos de México. Hacer énfasis en que para este tema es necesario leer el apartado: **Perfil socioeconómico del destino** de tu estado o zona cercana y dos estados o zonas cercanas de tu interés. Esto con la finalidad de conocer mejor su estado y los colindantes para poder ofrecer un mejor servicio en el futuro.
4. El facilitador puede realizar preguntas de forma oral o realizar un *quizz* general en el que los participantes tengan que describir apartados de la lectura realizada, y así poder asegurarse de que están cumpliendo con este requisito.

Notas para la actividad:

1. El facilitador debe revisar la veracidad de la información y amplitud de la misma, ésta dependerá en gran parte de las fuentes de información, algunas de las más confiables para la obtención de datos pueden ser las revistas siguientes: Inmobiliare, Obras, Plusvalía (editada por metros cúbicos), sección Bienes Raíces del periódico El Norte.
2. El facilitador puede sugerir otras revistas, artículos o páginas que ayuden a los participantes a realizar la actividad.

Tema 3

Objetivo:

Conocer sobre la integración de un presupuesto para un proyecto inmobiliario.

Notas para la enseñanza del tema:

1. El facilitador debe dejar en claro que lo más importante de este tema es entender cómo desarrollar la estructura total del presupuesto, la cual viene precedida por la estructura de ejecución del proyecto. Deben entender que un buen presupuesto tiene como base una buena gestión y planeación del proyecto. Por esta razón, es importante hacer énfasis en la planeación del mismo.
2. Es muy importante que los participantes lean las agendas de competitividad de los destinos turísticos de México, especialmente el apartado que se menciona en lecturas obligatorias.

Tema 4

Objetivo:

Comprender conceptos básicos para la elaboración de análisis de mercados para validar la viabilidad de los proyectos desde un punto de vista socio-económico.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda que el facilitador mencione que es importante leer las notas de apertura de proyectos inmobiliarios como las que publica el periódico El Norte en la sección de empresas. Esto es esencial porque ahí se resaltan los principales valores de los proyectos, los cuales deben estar en relación directa con la necesidad de los clientes.
2. Si el facilitador lo cree necesario, puede pedir que los participantes analicen dos notas sobre la apertura de proyectos inmobiliarios y la compartan en el foro del curso o del tema.
- 3.

Notas para la actividad:

1. El facilitador puede recomendar las siguientes revistas de proyectos inmobiliarios o periódicos para buscar información útil para la actividad 4:
 - Notas de apertura de proyectos inmobiliarios del periódico El Norte (sección de empresas).
 - Obras
 - Inmobiliare
 - Forbes
 - SECTUR
 - FONATUR
 - Revista Buen Viaje – diario turístico
2. El objetivo es buscar notas que resalten los principales valores de los proyectos turísticos/inmobiliarios, los cuales deben estar en relación directa con la necesidad de los clientes.

Tema 5

Objetivo:

Adquirir conocimientos básicos que le permitan realizar el cálculo de impuestos por transacciones inmobiliarias y otros gastos que implican dichas operaciones.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Será importante resaltar a los participantes que la información que soporte los cálculos de los impuestos y tarifas por los diversos servicios requeridos en las operaciones inmobiliarias, procedan de fuentes oficiales y estén actualizadas. Fuentes confiables pueden ser SAT, AMPI, CCPM y DOF.

Tema 6

Objetivo: Conocer los términos más importantes a considerar en un análisis financiero, así como la estructura principal para desarrollar su análisis y conclusión.

Notas para la actividad:

- Si el facilitador lo considera necesario, puede poner la siguiente actividad:

Clave de actividad	Asignada por el coordinador																																																																																																											
Nombre de la actividad	proyecto de edificio de departamentos																																																																																																											
Descripción de la actividad	El participante realizará el cálculo del VPN a partir de suposiciones y fórmulas similares a las aquí mostradas para un edificio de 50 departamentos.																																																																																																											
Objetivo de la actividad	Reforzar el conocimiento del procedimiento para evaluar la viabilidad financiera de un proyecto a partir del cálculo del VPN.																																																																																																											
Técnica didáctica	Ejercicios																																																																																																											
Palabras clave	Ingresos, Egresos, Flujo de Efectivo, Inflación, Depreciación, Tasa de Retorno, Valor Presente,																																																																																																											
Duración	3 horas																																																																																																											
Requerimientos para la actividad	<ul style="list-style-type: none"> Revisar el tema 6. 																																																																																																											
Instrucciones para el participante	<p>Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> Basado en la tabla de datos que a continuación se muestra, calcula: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th rowspan="2">Tipo</th> <th rowspan="2">N° Unidades</th> <th colspan="2">Superficie m2</th> <th rowspan="2">Valor</th> <th rowspan="2">Total</th> </tr> <tr> <th>Terreno</th> <th>Construcción</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>TIPO 1</td><td>6</td><td>N/A</td><td>60.00</td><td>\$ 1,320.000.00</td><td>\$ 7,920.000.00</td></tr> <tr><td>2</td><td>TIPO 2</td><td>7</td><td>N/A</td><td>75.00</td><td>\$ 1,650.000.00</td><td>\$ 11,550.000.00</td></tr> <tr><td>3</td><td>TIPO 3</td><td>7</td><td>N/A</td><td>85.00</td><td>\$ 1,870.000.00</td><td>\$ 13,090.000.00</td></tr> <tr><td>4</td><td>TIPO 4</td><td>5</td><td>N/A</td><td>98.00</td><td>\$ 2,156.000.00</td><td>\$ 10,780.000.00</td></tr> <tr><td>5</td><td>TIPO 5 B</td><td>4</td><td>N/A</td><td>130.00</td><td>\$ 2,880.000.00</td><td>\$ 11,440.000.00</td></tr> <tr><td>6</td><td>TIPO 5 T</td><td>7</td><td>N/A</td><td>130.00</td><td>\$ 2,880.000.00</td><td>\$ 20,020.000.00</td></tr> <tr><td>7</td><td>TIPO 6 B</td><td>4</td><td>N/A</td><td>141.00</td><td>\$ 3,102.000.00</td><td>\$ 12,408.000.00</td></tr> <tr><td>8</td><td>TIPO 6 T</td><td>7</td><td>N/A</td><td>141.00</td><td>\$ 3,102.000.00</td><td>\$ 21,714.000.00</td></tr> <tr><td>9</td><td>TIPO 7 B</td><td>1</td><td>N/A</td><td>189.00</td><td>\$ 4,158.000.00</td><td>\$ 4,158.000.00</td></tr> <tr><td>10</td><td>TIPO 7 T</td><td>2</td><td>N/A</td><td>189.00</td><td>\$ 4,158.000.00</td><td>\$ 8,316.000.00</td></tr> <tr><td>11</td><td>TIPO 8 B</td><td>0</td><td>N/A</td><td>193.00</td><td>\$ 4,246.000.00</td><td>\$ -</td></tr> <tr><td>12</td><td>TIPO 8 T</td><td>0</td><td>N/A</td><td>193.00</td><td>\$ 4,246.000.00</td><td>\$ -</td></tr> <tr><td>10</td><td>TIPO PH</td><td>0</td><td>N/A</td><td>252.00</td><td>\$ 5,544.000.00</td><td>\$ -</td></tr> <tr> <td colspan="2">SUMA</td> <td>50</td> <td></td> <td></td> <td>\$ 41,272.000.00</td> <td>\$ 121,396.000.00</td> </tr> </tbody> </table> Realiza una breve descripción del proyecto que se va a analizar y describa el objetivo y planteamiento del problema objeto del análisis. Realiza proyección de ventas a 4 años. Estima la inversión inicial dependiendo de la relación de área que representa este proyecto con respecto al área del proyecto usado en el tema, utiliza el mismo costo del terreno. Calcula el flujo de egresos e ingresos (para el cálculo de los egresos puede realizar las mismas consideraciones que se tomaron en el ejemplo del tema y está abierto a agregar algunos otros factores a considerar). Calcula el flujo de efectivo neto. Calcula el VPN. Realiza las conclusiones sobre el resultado del cálculo y algunas consideraciones que haya tomado en cuenta. 		Tipo	N° Unidades	Superficie m2		Valor	Total	Terreno	Construcción	1	TIPO 1	6	N/A	60.00	\$ 1,320.000.00	\$ 7,920.000.00	2	TIPO 2	7	N/A	75.00	\$ 1,650.000.00	\$ 11,550.000.00	3	TIPO 3	7	N/A	85.00	\$ 1,870.000.00	\$ 13,090.000.00	4	TIPO 4	5	N/A	98.00	\$ 2,156.000.00	\$ 10,780.000.00	5	TIPO 5 B	4	N/A	130.00	\$ 2,880.000.00	\$ 11,440.000.00	6	TIPO 5 T	7	N/A	130.00	\$ 2,880.000.00	\$ 20,020.000.00	7	TIPO 6 B	4	N/A	141.00	\$ 3,102.000.00	\$ 12,408.000.00	8	TIPO 6 T	7	N/A	141.00	\$ 3,102.000.00	\$ 21,714.000.00	9	TIPO 7 B	1	N/A	189.00	\$ 4,158.000.00	\$ 4,158.000.00	10	TIPO 7 T	2	N/A	189.00	\$ 4,158.000.00	\$ 8,316.000.00	11	TIPO 8 B	0	N/A	193.00	\$ 4,246.000.00	\$ -	12	TIPO 8 T	0	N/A	193.00	\$ 4,246.000.00	\$ -	10	TIPO PH	0	N/A	252.00	\$ 5,544.000.00	\$ -	SUMA		50			\$ 41,272.000.00	\$ 121,396.000.00
	Tipo				N° Unidades	Superficie m2			Valor	Total																																																																																																		
		Terreno	Construcción																																																																																																									
1	TIPO 1	6	N/A	60.00	\$ 1,320.000.00	\$ 7,920.000.00																																																																																																						
2	TIPO 2	7	N/A	75.00	\$ 1,650.000.00	\$ 11,550.000.00																																																																																																						
3	TIPO 3	7	N/A	85.00	\$ 1,870.000.00	\$ 13,090.000.00																																																																																																						
4	TIPO 4	5	N/A	98.00	\$ 2,156.000.00	\$ 10,780.000.00																																																																																																						
5	TIPO 5 B	4	N/A	130.00	\$ 2,880.000.00	\$ 11,440.000.00																																																																																																						
6	TIPO 5 T	7	N/A	130.00	\$ 2,880.000.00	\$ 20,020.000.00																																																																																																						
7	TIPO 6 B	4	N/A	141.00	\$ 3,102.000.00	\$ 12,408.000.00																																																																																																						
8	TIPO 6 T	7	N/A	141.00	\$ 3,102.000.00	\$ 21,714.000.00																																																																																																						
9	TIPO 7 B	1	N/A	189.00	\$ 4,158.000.00	\$ 4,158.000.00																																																																																																						
10	TIPO 7 T	2	N/A	189.00	\$ 4,158.000.00	\$ 8,316.000.00																																																																																																						
11	TIPO 8 B	0	N/A	193.00	\$ 4,246.000.00	\$ -																																																																																																						
12	TIPO 8 T	0	N/A	193.00	\$ 4,246.000.00	\$ -																																																																																																						
10	TIPO PH	0	N/A	252.00	\$ 5,544.000.00	\$ -																																																																																																						
SUMA		50			\$ 41,272.000.00	\$ 121,396.000.00																																																																																																						

Criterios de evaluación de la actividad	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Criterio para la descripción del planteamiento y análisis del proyecto.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>2. Criterio lógico de las suposiciones.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>3. Cálculo del flujo de efectivo.</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>4. Cálculo del VPN.</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>5. Conclusiones y consideraciones especiales.</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>		Criterio	Puntaje	1. Criterio para la descripción del planteamiento y análisis del proyecto.	10	2. Criterio lógico de las suposiciones.	20	3. Cálculo del flujo de efectivo.	30	4. Cálculo del VPN.	30	5. Conclusiones y consideraciones especiales.	10
	Criterio	Puntaje												
1. Criterio para la descripción del planteamiento y análisis del proyecto.	10													
2. Criterio lógico de las suposiciones.	20													
3. Cálculo del flujo de efectivo.	30													
4. Cálculo del VPN.	30													
5. Conclusiones y consideraciones especiales.	10													
Defina cómo se va a evaluar la actividad (el conocimiento y la aplicación de la información) a través de mínimo 3 y máximo 5 enunciados.	*Nota: Tecmilenio no permite como criterios de evaluación el formato de entrega, presentación u ortografía.													
Entregable(s)	Tablas con cálculo y escrito con planteamiento y conclusiones del análisis.													
Año de creación	2015													

Notas de enseñanza para la actividad

Incluya de tres a cinco comentarios o sugerencias para que el impartidor pueda implementar la actividad de manera efectiva. Si la actividad que redactó implica resolver un problema, ecuación, o hacer un cálculo, por favor incluya la respuesta en este espacio.

1. El ejercicio está abierto y tiene más de una respuesta correcta depende de la situación que plantee cada participante. El resultado puede variar dependiendo de cómo plantee cada una de las consideraciones de valores de ventas a lo largo del tiempo, y depende si hace alguna consideración diferente para el cálculo de los egresos o si agrega algún rubro distinto a los mostrados en el ejercicio del tema. De cualquier forma para cada consideración distinta el participante debe justificarla.
2. El único valor fijo es el de la inversión inicial, que se calcula multiplicando la relación de área entre el proyecto del ejercicio y el del tema, la cual es de 0.6322; por el valor de la inversión considerada en el ejercicio del tema (-\$118,199,927.00) resultando para el ejercicio de la practica un valor de: **-\$74,725,993.85**
3. Si las consideraciones las toma exactamente igual al del ejercicio del tema el valor del VPN debe salir al final positivo. Podrían tomar ambos resultados para emitir conclusiones a partir de la comparación entre ellos.

Tema 7

Objetivo:

Comprender cómo se obtiene el mejor rendimiento de un proyecto inmobiliario, comparando el valor de renta y el valor de venta.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda que los participantes revisen otros proyectos y analicen el valor y la rentabilidad del proyecto.
2. Es importante reforzar con los participantes que el cálculo de cada uno de los valores del ejercicio están diseñados para entender el concepto del análisis que realizan los desarrolladores y sus departamentos de finanzas. Sin embargo, cada procedimiento puede realizarse con mayor profundidad dependiendo de los factores que se quieran considerar en el cálculo y de las políticas que tenga cada empresa.

Notas para la actividad:

1. La respuesta correcta estará ligada a los valores obtenidos en la practica 6, puesto que son cálculos consecuentes. El cálculo del periodo del retorno es muy sencillo, debido a que es una regla de proporcionamiento de los valores considerando un comportamiento lineal de los valores entre un año y otro.
2. El cálculo de la utilidad es un cálculo grueso estimando que precios y tasas de interés se mantendrán constantes a lo largo de los 4 periodos de análisis. Tiene el fin de mostrar solamente el concepto del cálculo.

Tema 8

Objetivo:

Comprender conceptos y características de los financiamientos que existen para desarrollos inmobiliarios.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Es importante estudiar las opciones que se ofrecen en el mercado para el financiamiento de los diferentes desarrollos, así como encontrar la manera de acceder a esos fondos.
2. Se recomienda visitar las páginas de internet de los organismos públicos, como Bancomext, FONATUR, Manobras, Sociedad Hipotecaria Federal, entre otras entidades dedicadas a promover el desarrollo inmobiliario, para entender sus mecanismos de apoyo.

Notas para la actividad:

1. Se recomienda entrar a las páginas de diversos bancos, para localizar información de manera más ágil. Esto le permitirá a los participantes tener más tiempo para el análisis.

Tema 9

Objetivo:

Conocer de manera general cuáles son los fondos de inversión aplicables en México, la actualidad de sus planes y sus mecanismos de ejecución, para seleccionar el más adecuado para los proyectos inmobiliarios del momento.

No hay notas de enseñanza para el tema 9.

Tema 10

Objetivo:

Comprender la importancia y naturaleza de los documentos y estudios que se requiere realizar para la aplicación al financiamiento.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda que el facilitador proponga casos de análisis, similares a los que se expusieron en el desarrollo del tema. De tal forma que los participantes amplíen su criterio respecto de la necesidad de dicha información y de la importancia de la misma.

Notas para la actividad:

1. Si el facilitador lo considera necesario puede pedir que la actividad se realice de forma individual. Por el contrario, se aconseja que él organice los equipos de 3 personas.
2. Si el curso se imparte en versión en línea se recomienda hacer uso de los foros, es decir, aquí los participantes pueden ponerse de acuerdo y generar una discusión.

Tema 11

Objetivo:

Comprender de manera general cuáles son las fórmulas utilizadas por los desarrolladores, asimismo entender la interpretación y análisis de la información para que esta a su vez pueda ser utilizada para el provecho del proyecto propio.

Notas para la enseñanza del tema:

1. El facilitador debe retomar los casos que se mencionan a lo largo del tema y analizarlos, en caso de tener la clase en versión presencial, en caso de que sea en línea, el facilitador puede abrir un foro y lanzar una pregunta que considere activará el conocimiento o abrirá un debate.
2. En este tema se debe fomentar principalmente el análisis de tal forma que puedan definir cómo es el entorno en donde se planea realizar un proyecto.

Notas para la actividad:

1. Esta actividad debe fomentar principalmente el análisis de tal forma que puedan definir cómo es el entorno en donde se planea realizar un proyecto, también debe fomentar la investigación de las propuestas de la competencia, así como generar habilidad para comparar productos, propuestas y servicios.

Tema 12

Objetivo:

Comprender las claves en el análisis de la demanda y los mercados potenciales para los inmuebles.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Es importante que los participantes adquieran la habilidad de análisis de datos, muy probablemente no se especialicen en la elaboración de estudios de mercado, pero es importante saber lo siguiente:
 - ¿Qué información solicitar como parte de los estudios?
 - Determinar cuál es la información relevante presentada en dichos estudios.
 - Obtener el mejor provecho posible de dicha información para poder tomar las mejores decisiones.

Notas para la actividad:

1. Se recomienda que el facilitador oriente a los participantes en la selección de los tres desarrollos, de acuerdo a su localidad.
2. Si el facilitador lo considera necesario, en lugar de realizar la ficha técnica para tres desarrollos, lo puede realizar para uno sólo.

Tema 13

Objetivo:

Comprender los análisis que determinan el potencial de un mercado para inversiones inmobiliarias.

Notas para la enseñanza del tema:

1. En este tema es importante enfocar el estudio en la obtención de datos del mercado, el análisis y la interpretación de los mismos. Las fuentes más confiables para obtener datos son el INEGI, el Banco de México, y las diversas secretarías de gobierno, enfocadas en proyectos de desarrollo.

Notas para la actividad:

1. En este tema es importante enfocar el estudio en la obtención de datos del mercado, el análisis y la interpretación de los mismos. Las fuentes más confiables para obtener datos es el INEGI, el Banco de México, y las diversas secretarías de gobierno, enfocadas en proyectos de desarrollo y publicaciones especializadas en el ramo, como la revista Obras, Inmobiliare, Forbes, sección de bienes raíces del periódico, entre otras.

Tema 14

Objetivo:

Comprender cuáles son los principales criterios y estrategias que aplican los desarrolladores para vender sus proyectos.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda que el facilitador comparta videos sobre cómo diferentes inmobiliarias realizan el proceso de marketing para sus desarrollos. También es importante ver las diferencias dependiendo del tipo de desarrollo, no es lo mismo realizar un proceso de marketing para desarrollos verticales que para industria, comercio o turismo.

Notas para la actividad:

1. La clave de esta actividad estará enriquecida por la cantidad de proyectos analizados para que se puedan comparar entre ellos y la cantidad de medios publicitarios que puedan analizar de cada uno de los participantes.
2. Los medios publicitarios pueden ser mantas, panorámicos, spots de televisión, spots de radio, páginas de Internet, notas de periódico, notas en revistas, páginas de Facebook, páginas de Internet, portales de venta de inmuebles como Realty World, Century21, Inmuebles24, Metros Cúbicos, entre otros.

Tema 15

Objetivo:

Comprender los diversos conceptos de valor de los inmuebles.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda que los participantes adquieran práctica para elaborar comparativas de valor adecuadas, gran parte de la determinación general del valor está basada en el conocimiento del mercado. Tener conocimientos de costos de construcción también es conveniente y es un buen complemento. Puede consultar todos estos datos en revistas y portales especializados de bienes raíces y construcción.
2. Aunque esta materia requiere de especialización para poder dar un resultado con validez oficial para cualquier operación, es importante que conozcan el concepto general para poder asesorar a sus clientes de manera adecuada.

Notas para la actividad:

1. Algunas recomendaciones que el facilitador puede dar a los participantes son las siguientes:
 - El precio final puede ser un rango no mayor al 5% del valor promedio de la zona.
 - Entre mayor sea el número de propiedades agregadas al comparativo el valor puede ser más aproximado.
 - El radio de búsqueda en la zona puede ser de 2 a 5 km a la redonda, pero entre más cerca estén, mejor.
 - El inmueble o desarrollo puede ser ficticio, pero en ese caso deben hacer el ejercicio de determinar sus características y ubicación, y calificar que sean determinados con un buen criterio.
 - En caso de que el inmueble sea real, asegúrese que no conozcan el precio del mismo hasta el final del ejercicio. Para este caso el profesor puede escogerlo previamente.

Evidencia

El participante deberá elaborar una evidencia (producto final) por medio de la cual demuestre el dominio de la competencia del curso, como elemento indispensable para conseguir la acreditación del mismo. Es decir, lo plasmado en la evidencia es aquello que buscamos que los estudiantes sean capaces de hacer bien.

Es importante insistir en que los participantes se tomen en serio la elaboración de las evidencias de sus certificados, pues con ellas pueden armar un portafolio interesante de proyectos que les servirá mucho al momento de buscar ingresar al mercado laboral.

Las instrucciones para la realización de la evidencia son las siguientes:

Evidencia final

Clave	FZ133009E1												
Competencia del curso	Inversión inmobiliaria												
Nombre de la Evidencia	Plan de ejecución para un proyecto hotelero.												
Descripción de la evidencia	Elaborar un plan para la ejecución de un proyecto hotelero, presentando documentación que avale la realización del estudio de costos, plan de ventas, estudio de mercado, estudio de factibilidad financiera, plan de comercialización, propuestas de valor, selección de terreno y una fuente de financiamiento para el proyecto.												
Objetivo	Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso para elaborar un plan inmobiliario.												
Técnica didáctica	Investigación y análisis de datos.												
Palabras clave	Costos, estructura de costos, construcción, VPN, retorno de inversión, inversión, desarrollo, plan de ventas, comercialización, factibilidad, financiamiento.												
Duración	30 horas												
Requerimientos	a. Con base en los conocimientos adquiridos a lo largo del curso, investiga en la prensa especializada, Internet, portales inmobiliarios, revistas, información sobre valores de inmuebles y sus características.												
Instrucciones para el participante	<ol style="list-style-type: none"> Realiza un plan para un desarrollo hotelero, estructurándolo con base en lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> Seleccionar una ciudad o centro turístico cercano a tu localidad o estado. Seleccionar un terreno con base en la ubicación, tomando en cuenta el tamaño del proyecto. Elabora un estudio de costos aproximados. Elabora un plan de ventas basado en el porcentaje de ocupación de los primeros cinco años de operación. Elabora un bosquejo de estudio de mercado con datos que te ayuden a confirmar la factibilidad del proyecto. Calcula la factibilidad financiera, obteniendo el VPN y retorno de inversión a partir del presupuesto estimado y del plan de ventas. Desarrolla un análisis para obtener valores de renta o venta del inmueble. Elabora un plan de comercialización y describe los recursos necesarios, lugares de exposición del proyecto, capacitación de promotores, entre otras variables que consideres necesarias. Propón una fuente de financiamiento y expón por qué y cuáles serían los requerimientos a integrar para aplicar a dicho crédito. 												
Criterios de evaluación de la evidencia	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Criterio</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Selección del terreno y polo turístico.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>2. Estudio de costos y de mercado.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>3. Plan de ventas.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>4. Factibilidad financiera.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>5. Plan de comercialización y fuente de financiamiento.</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>	Criterio	Puntaje	1. Selección del terreno y polo turístico.	20	2. Estudio de costos y de mercado.	20	3. Plan de ventas.	20	4. Factibilidad financiera.	20	5. Plan de comercialización y fuente de financiamiento.	20
Criterio	Puntaje												
1. Selección del terreno y polo turístico.	20												
2. Estudio de costos y de mercado.	20												
3. Plan de ventas.	20												
4. Factibilidad financiera.	20												
5. Plan de comercialización y fuente de financiamiento.	20												

Entregable(s)	Documento que incluya el estudio de costos, plan de ventas, estudio de mercado, estudio de factibilidad financiera, plan de comercialización, propuestas de valor, selección de terreno y una fuente de financiamiento para el proyecto.
Año de creación	2015

La rúbrica con la que deberá evaluar la evidencia final es la siguiente:

Criterios	Descriptor						Puntos totales
	Excelente	Sobresaliente	Aceptable	Suficiente	Insuficiente	No cumple	
1. Selección del terreno y polo turístico	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	Equivalencia: 0 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.	No cumple con los requisitos	
2. Estudio de costos y de mercado	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	Equivalencia: 0 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 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	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	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	Realiza una estimación adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el	Realiza una estimación adecuada mediante un análisis comparativo de los costos que el mercado está pagando por ventas o rentas de los 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.	mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.	costos que el mercado está pagando tanto por rentas como por ventas de los inmuebles.	mercado está pagando por ventas de los inmuebles.			
3.	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	Equivalencia: 0 puntos	20
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 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.	No cumple con los requisitos	
4.	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	Equivalencia: 0 puntos	20
Factibilidad financiera	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos,	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	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos y rentas.	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por ventas directas, financiamientos y rentas.	Realiza un estudio financiero considerando los ingresos con base en el plan de ventas, incluyendo ingresos por	No cumple con los requisitos	

	<p>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>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>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>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>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.	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 9 puntos	Equivalencia: 5 puntos	Equivalencia: 0 puntos	20
Plan de comercialización y fuentes de financiamiento	Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de	Establece un plan de comercialización con una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, sin definir	Establece un plan de comercialización sin una estrategia determinada por los estudios de mercado realizados, sin definir	Establece un plan de comercialización sin definir claramente el mercado objetivo.	No define el mercado objetivo, y estable un plan general.	No cumple con los requisitos	

	<p>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 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>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 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>claramente el mercado objetivo.</p> <p>Realiza una selección sin justificar las fuentes de financiamiento y sólo entrega un checklist de documentos.</p>	<p>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>Selecciona una fuente de financiamiento no apta para el desarrollo o que no es la mejor opción.</p>		
--	---	--	---	--	--	--	--