



5649 7

RESISTENCIA, 03 JUL 2012

VISTO:

La Actuación Simple N° A900-04112010-14548; y

CONSIDERANDO:

Que por la misma el Representante Legal de la Unidad Educativa Privada N° 114 "Universidad Popular de Resistencia" de la Localidad de Resistencia, Departamento San Fernando, solicita la aprobación de la Carrera de Nivel Superior no Universitario "Tecnica Superior en Corretaje Inmobiliario y Administración de Propiedades";

Que el proyecto se ajusta a los requerimientos del Acuerdo Serie A N° 23 - C.F. - y la Resolución N° 1407/02 - M. E. C. C. y T. - en la fundamentación, las tareas previas a la formulación de la propuesta y en la organización pedagógica de la carrera;

Que adjuntan un Plan de Estudio con los correspondientes objetivos, carga horaria de los espacios curriculares, contenidos mínimos y Régimen de Correlatividades;

Que se dio intervención al Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Provincia del Chaco, quien prestó conformidad a la propuesta;

Que interviene la Dirección de Educación Pública de Gestión Privada;

Que corresponde la emisión del presente instrumento legal;

EL MINISTRO DE EDUCACIÓN, CULTURA,
CIENCIA Y TECNOLOGÍA
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º: APROBAR el Plan de Estudio y el Régimen de Correlatividades de la Carrera de Nivel Superior No Universitario "Tecnica Superior en Corretaje Inmobiliario y Administración de Propiedades", de acuerdo con las especificaciones formuladas en el Anexo I a la presente Resolución.

ARTÍCULO 2º: ESTABLECER que los Títulos de la carrera aprobada en el Artículo 1º tendrán Validez Provincial.

ARTÍCULO 3º: AUTORIZAR a partir del término lectivo 2012, y por una cohorte, la implementación de la citada carrera en la Unidad Educativa Privada N° 114 "Universidad Popular de Resistencia", de la ciudad de Resistencia, Departamento San Fernando.

FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Departamento San Fernando

27 JUL 2012

M. E. C. C. Y T.
Coordinación Ejecutiva
SECRETARÍA DE DOCUMENTACIÓN
Y COORDINACIÓN DE COLECTIVOS
N.º 1407/02
14/07/02



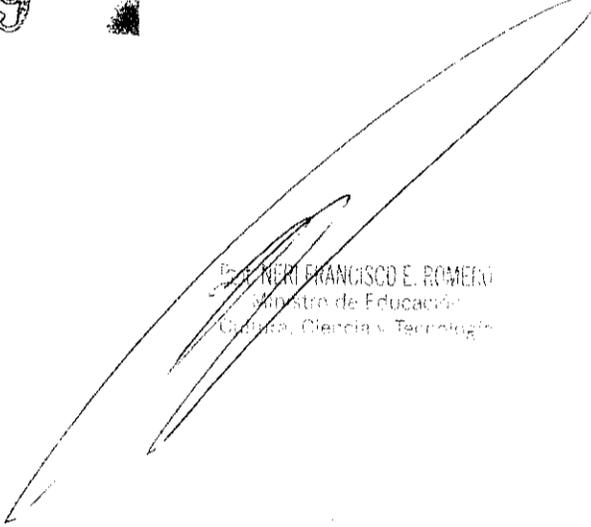
ARTÍCULO 4º: DETERMINAR que las titulaciones aprobadas en el Artículo 2º podrán ser sujetas al proceso de homologación en las condiciones que establece la normativa vigente de la Resolución N° 91/09 CFE.

ARTICULO 5º: ESTIPULAR que la citada Unidad Educativa deberá ajustar su funcionamiento en lo referente a la conformación de la Planta Orgánica Funcional, a la matriculación de alumnos y a las actividades pedagógicas- a lo establecido por la Ley de Educación Nacional N° 26.206, la Ley de Educación Provincial N° 6691, la Ley Nacional de Educación Técnico Profesional N° 26.058, la Ley N° 3722 -de Educación Privada- y la Resolución N° 1948/92 -C.G.E.- y quedará sujeta a evaluación constante a través de las supervisiones pertinentes.

ARTÍCULO 6º: REGISTRAR, comunicar y archivar.

5649

RESOLUCIÓN N° _____


Dr. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



5649

ANEXO I A LA RESOLUCIÓN N°

DENOMINACION DEL TITULO: "TECNICATURA SUPERIOR EN CORRETAJE INMOBILIARIO Y ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES.

TITULO A OTORGA: TÉCNICO SUPERIOR EN CORRETAJE INMOBILIARIO Y ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES.

FUNDAMENTACION DE LA SOLICITUD DE LA NUEVA CARRERA

La ciudad de Resistencia, capital de la Provincia del Chaco, se caracterizaba por ser una ciudad nueva de casas típicamente bajas tanto en la zona urbana como en la suburbana. Grandes cambios se han producido en esta provincia, entre ellos, un importante crecimiento demográfico que produjo consecuencias en todos los sectores económicos. Específicamente y el que nos interesa en cuestión, el sector inmobiliario, actualmente hace frente a las nuevas y diversas demandas que surgen de las necesidades constantes de la población que se acrecienta día a día: aumento de construcción de viviendas, expansión de lugares para construirlas incremento en el costo de alquileres y modificaciones en las estructuras edilicias, etcétera; abren camino a nuevas actividades propias de este rubro.

La actividad inmobiliaria protagoniza un marcado auge, proveniente del impulso de la industria de la construcción. Pero quienes tienen experiencia en el negocio inmobiliario saben que la venta de inmuebles no depende de la propiedad que uno tenga para ofrecer; mucho menos de las unidades nuevas. La venta de inmuebles es una venta compleja porque los negocios de bienes raíces no consisten en proponer un producto a un mercado, sino en acercar al comprador y al vendedor, favorecer ese encuentro. La actividad inmobiliaria entonces, logrará capitalizar para el futuro este auspicioso momento si consigue ofrecer un servicio de venta inmobiliaria.

Gestionar una empresa inmobiliaria implica organizar todos estos aspectos que la realidad del mercado inmobiliario supone. Se espera que de este modo el negocio inmobiliario pueda transformarse en industria.

Es por ello que deben surgir nuevas figuras profesionales, como el *Técnico corredor inmobiliario* y *administrador de propiedades* imprescindible para llevar a cabo tareas de administración y gestión del mercado inmobiliario. Este profesional es sumamente necesario al momento de efectuar cualquier tipo de negociación o tramitación de índole inmobiliaria ya que este posee las aptitudes necesarias para llevar a cabo comercializaciones, tasaciones, finanzas y remates de propiedades; es un experto conocedor de legislaciones y relaciones entre la oferta y la demanda.

Responsabilizarse de un negocio inmobiliario requiere de una especialización y trabajo profesional, serio y ajustado a las necesidades del cliente para garantizar su satisfacción. La Universidad Popular propone formar a los futuros profesionales que trabajarán en el mercado inmobiliario y en esta rama tan compleja, creciente, exigente y carente actualmente de verdaderos profesionales en el tema.

Perfil del egresado:

- actuar como asesor de operaciones comerciales

FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



- tener a la adecuada visión del mundo de los negocios inmobiliarios y estrategias de comercialización en emprendimientos dedicados a las operaciones de bienes, y el eventual asesoramiento a terceros sobre las pautas operativas del mercado y los criterios de rentabilidad de las operaciones.
- intervenir en la gestión integral de la actividad inmobiliaria.
- actuar en la mediación de negocios inmobiliarios y en la administración de consorcios y otras propiedades.
- realizar tasaciones de bienes inmuebles, como también procesos de diseño y evaluación de proyectos inmobiliarios.
- Ofrecer asesoramiento legal, comercial financiero, a personas, grupos y entidades públicas y privadas.
- participar en grupos interdisciplinarios encargados de evaluar impactos ambientales y de desarrollo urbano generadores por la actividad inmobiliaria.
- Diseñar y desarrollar pautas eficaces de comunicación y promoción del mercado inmobiliario

Campo profesional

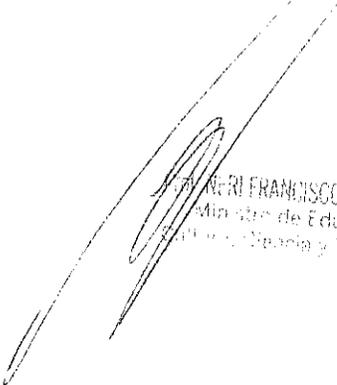
El título de corredor inmobiliario habilita para trabajar independientemente, en grupos empresarios, inmobiliarias y peritaje inmobiliario.

Podrán llevar adelante los actos de corretaje o tasaciones.

Oficiar de intermediario, asesor y operador en la gestión de créditos para operaciones inmobiliarias, compra- venta de hacienda y semovientes, bienes muebles e inmuebles.

ÁREAS DE COMPETENCIA DE TÍTULO.

1. **Asesoramiento y asistencia Técnica** el egresado podrá:
 - Realizar asistencia técnica para el desarrollo y planificación de proyectos inmobiliarios.
 - Participar como auxiliar, asesor en tareas de diseño de proyectos e identificación de oportunidades.
 - Evaluar la factibilidad de proyectos y orientarlos según los desarrollos inmobiliarios demandados.
 - Realización de contratos o convenios relacionados con toda clase de bienes inmuebles de tráfico lícito o fondos de comercio.
 - Intervenir en todos los actos propios del corretaje inmobiliario: operaciones de compra, ventas, permutas, transferencias, locaciones y toda otra actividad propia de su profesión.
 - Realizar tasaciones y valuaciones de inmuebles públicos o privados administración de propiedades, administración de consorcios de propiedad horizontal y gestiones ante organismos oficiales y particulares relativas a cuestiones impositivas, de servicios o por cualquier otro asunto referido a inmuebles objeto del acto jurídico en el que se desempeñe.
 - Asesorar acerca del valor de los bienes: efectuar tasación, actuar como comisionista.
 - Actuar como perito tasador de la justicia de acuerdo con el nombramiento de oficio o de partes.
 - Realizar la intermediación imparcial entre la oferta y la demanda, o corretaje en la compra- venta de bienes muebles e inmuebles u otro tipo de explotación económica u otros bienes susceptibles de tener valor.


NERI FRANCISCO E. ROMER
Ministro de Educación
Cultura y Tecnología



2. Administración de propiedades, el egresado estará capacitado para realizar tareas de:

- Organización y control de gestión.
- Administración de propiedades y consorcio.
- Constituirse en el nexo de articulación entre inquilino y propietario, debiendo cumplir el rol de mediador ante toda situación de conflicto, administrativa o de diferencias de intereses que pudieran existir entre ambas partes velando por el cumplimiento de los contratos y las disposiciones legales.
- Mantenimiento de propiedades.
- Gestionar la calidad en la presentación de los servicios inmobiliarios.
- Realizar gestiones vinculadas a impuestos, servicios, expensas.
- Gestión de cobranza, cartera de inquilinos, inquilinos de dudosa cobrabilidad, etc.

3. Gestión de Venta, el egresado podrá realizar tareas referidas a:

- Atención al Cliente
- Promoción de productos y servicios inmobiliarios
- Recepción, seguimiento y atención posterior, en los casos de prestación de cualquier servicio inmobiliario.
- Concreción de contratos de ventas y alquileres.
- Tasaciones y cotizaciones de bienes.

4. Comercialización y Venta, área donde el egresado podrá:

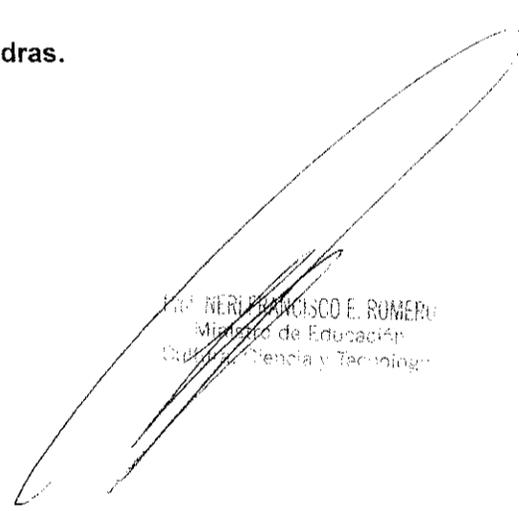
- Participar en el análisis de los diferentes diseños e implementaciones de políticas de Marketing.
- Identificar políticas de venta, promoción, captación de clientes, seguimientos.
- Identificación de oportunidades y nuevos mercados.

DURACIÓN DE LA CARRERA

Tres (3) años.

Con régimen de cursada cuatrimestral y anual,

TOTAL DE HS de 1757 hs reloj – Y 2636 hs cátedras.



FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER AÑO

Nº		Horas Reloj	Horas Didácticas			Duración	MODALIDAD DE CURSADO
		T	S	M	T		
1	TEORÍA GENERAL DEL DERECHO	96	9	36	144	C	Presencial Semi-presencial- Libre
2	ECONOMÍA MACRO Y MICRO	96	6	24	144	C	Presencial- Semi-presencial- Libre
3	PLANEAMIENTO URBANO	53	5	20	80	C	Presencial- Semi-presencial-Libre
4	ARTE Y ARQUITECTURA	53	5	20	80	C	Presencial- Semi-presencial-
5	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES I	53	5	20	80	C	Presencial Semi-presencial - Libre
6	DERECHO REAL Y DERECHO REGISTRAL	96	9	36	144	C	Presencial -Semi-presencial Libre
7	SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES	53	4	20	80	c	Presencial- Semi-presencial - Libre
8	TASACIONES I	53	5	20	80	C	Presencial Semi-presencial
9	PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES I	107	5	20	160	A	Presencial

Totales 661 hs reloj – 992 hs didácticas

SEGUNDO AÑO

Nº		Horas Reloj	Horas Didácticas			Duración	MODALIDAD DE CURSADO
		T	S	M	T		
10	TASACIONES II	53	5	20	80	C	Presencial - Semi-presencial
11	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES II	96	9	36	144	C	Presencial-Semi-presencial-
12	TALLER DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS	53	5	20	80	C	Presencial
13	TASACIONES RURALES Y ESPECIALES	96	9	36	144	C	Presencial- Semi-presencial

MARI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



							Libre
14	CORRETAJE: COMERCIALIZACIÓN Y VENTA	96	9	36	144	C	Presencial- Semi presencial
15	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES I	53	5	20	80	C	Presencial - Semi presencial
16	PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES II	107	5	20	160	A	Presencial

Totales 554 hs reloj – 831 hs didácticas

TERCER AÑO

N°		Horas Reloj	Horas Didácticas			Duración	MODALIDAD DE CURSADO
		T	S	M	T		
17	PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES III	149	7	28	224	A	Presencial
18	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES II	53	5	20	80	C	Presencial- Semi presencial
19	FINANZAS Y DERECHO TRIBUTARIO	53	5	20	80	C	Presencial- Semi presencial - Libre
20	NEGOCIACIÓN	53	5	20	80	C	Presencial- Semi presencial
21	GESTIÓN INMOBILIARIA, MARKETING Y PUBLICIDAD	53	5	18	80	C	Presencial- Semi presencial – Libre
22	DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS	75	7	28	112	C	Presencial- Semi presencial
23	INGLES TÉCNICO	53	5	20	80	C	Presencial- Semi presencial – Libre
24	ÉTICA PROFESIONAL	53	5	20	80	C	Presencial- Semi presencial – Libre

Totales 542 hs reloj – 813 hs didácticas

ORGANIZACIÓN DE LOS CONTENIDOS POR CAMPOS

CAMPO DE FORMACIÓN GENERAL

Dr. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



Nº de Orden	Espacio Curricular
1	INGLES TÉCNICO 80 hs.
2	ECONOMÍA MACRO Y MICRO 144 hs.
3	ARTE Y ARQUITECTURA 80 hs.
4	SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES 80 hs
Total	4 (cuatro) 384 HS 14,5%

CAMPO DE FORMACIÓN DE FUNDAMENTO

Nº de Orden	Espacio Curricular
1	PLANEAMIENTO URBANO 80 hs.
2	GESTIÓN INMOBILIARIA, MARKETING Y PUBLICIDAD 80 hs.
3	TEORÍA GENERAL DEL DERECHO 144 hs
4	NEGOCIACIÓN 80 hs.
Total	4 (cuatro) 384 HS 14,5%

CAMPO DE FORMACIÓN DE PRACTICAS PROFESIONALES

Nº de Orden	Espacio Curricular
1	PROFESIONALIZANTES I 160 hs.
2	PROFESIONALIZANTE II 160 hs.
3	PROFESIONALIZANTES III 224 hs
Total	3 (tres) 544 HS. 21%

CAMPO DE FORMACIÓN ESPECÍFICA

Nº de Orden	Espacio Curricular
1	DERECHO REAL Y DERECHO REGISTRAL 144 hs
2	FINANZAS Y DERECHO TRIBUTARIO 80 hs.
3	TASACIONES I 80 hs.
4	TASACIONES II 80 hs.
5	TASACIONES RURALES Y ESPECIALES 144 hs.
6	CORRETAJE: COMERCIALIZACIÓN Y VENTA 144 hs.
7	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES I 80 hs.
8	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES II 80 hs.
9	DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS 112 hs.
10	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES I 80 hs.
11	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES II 144 hs.
12	ÉTICA PROFESIONAL 80 hs.
13	TALLER DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PUBLICAS 80 hs.
Total	12 (doce) 1328 HS 50%

RÉGIMEN DE CORRELATIVIDAD

Dr. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



El alumno deberá tener regularizado y/ o acreditado el espacio curricular correspondiente al espacio correlativo establecido, según se especifica en el siguiente cuadro.

Observaciones: se considera el carácter de regularización solamente para cursar el espacio curricular. Para las instancias finales, deberá tener acreditado el espacio correlativo. Exceptuando las que se detallan como necesaria su acreditación del espacio correlativo para su cursada.

PRIMER AÑO

1º año	PRIMER CUATRIMESTRE : <i>Acreditar la condición de preingreso para comenzar a cursar.</i>
Nº orden	ESPACIO CURRICULAR
01	TEORÍA GENERAL DEL DERECHO
02	ECONOMÍA MACRO Y MICRO
03	PLANEAMIENTO URBANO
04	ARTE Y ARQUITECTURA
09	PRACTICA PROFESIONALIZANTE
07	SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES

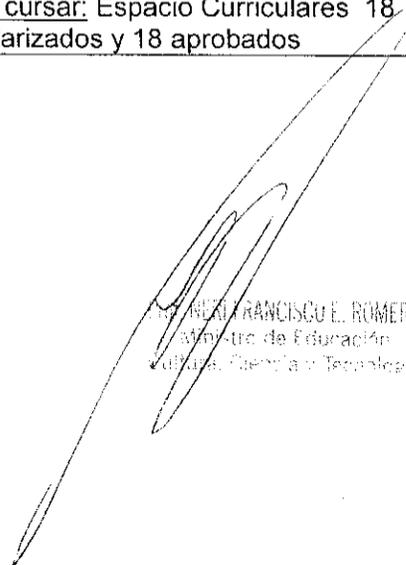
Nº orden	ESPACIO CURRICULAR	
05	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES I	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 01 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 01 aprobado.
06	DERECHO REAL Y DERECHO REGISTRAL	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 01 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 01 aprobado.
08	TASACIONES I	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 01 y 02 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 01 y 02 aprobado.

Dr. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



2º año		
Nº orden	ESPACIO CURRICULAR	RÉGIMEN DE CURSADA
10	TASACIONES II	<u>Para cursar:</u> Espacios Curriculares 08 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacios Curriculares 08 aprobados.
11	OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES II	<u>Para cursar:</u> Espacios Curriculares 03- 04- 05 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacios Curriculares 05 aprobados.
12	TALLER DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS	<u>Para cursar:</u> Espacio Curriculares 07 regularizados y 01- 02 aprobados.
13	TASACIONES RURALES Y ESPECIALES	<u>Para cursar:</u> Espacios Curriculares 08-09 regularizados <u>Para rendir:</u> Espacio Curriculares 08- 09 aprobados
14	CORRETAJE: COMERCIALIZACIÓN Y VENTA	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 05-08 cursado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 08 aprobado
15	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES I	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 08 cursado <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 08 aprobado.
16	PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES II	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 09 regularizado <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 09 aprobado.

3º año		
Nº orden	ESPACIO CURRICULAR	REGIMEN DE CURSADA
17	PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES III	<u>Para cursar:</u> Espacio Curriculares 16 regularizados y 09 aprobados. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 16 aprobados.
18	ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIO Y PROPIEDADES II	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 15 regularizado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 15 aprobados.
19	FINANZAS Y DERECHO TRIBUTARIO	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 10 regularizado cursado. <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 10 aprobado.
20	NEGOCIACIÓN	<u>Para cursar:</u> Espacio Curricular 12 regularizado <u>Para rendir:</u> Espacio Curricular 12 aprobado.
21	GESTIÓN INMOBILIARIA, MARKETING Y PUBLICIDAD	<u>Para cursar:</u> Espacio Curriculares 18 regularizados y 18 aprobados


FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



		Para rendir: Espacio Curricular aprobado
22	DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS	Para cursar: Espacio Curriculares regularizados 15-18 Para rendir: Espacio Curriculares 15-18 aprobado
23	INGLES TÉCNICO	Para cursar: Espacio Curriculares 14 regularizado y 12 aprobado
24	ÉTICA PROFESIONAL	Para cursar: Espacio Curriculares 16 regularizado y 12 aprobado

PROPUESTA CURRICULAR
ASIGNATURAS

La Carrera constará de 23 asignaturas distribuidas y desarrolladas en dos cuatrimestres por año y asignaturas ANUALES, las mismas difieren en su carga horaria semanal y total;

En el PRIMER AÑO la carga horaria suma **661 hs reloj – 992 hs didácticas**

En el SEGUNDO AÑO la carga horaria suma **554 hs reloj – 832 hs didácticas**

En el TERCER AÑO la carga horaria suma **490 hs reloj – 736 hs didácticas**

Las asignaturas comprenden

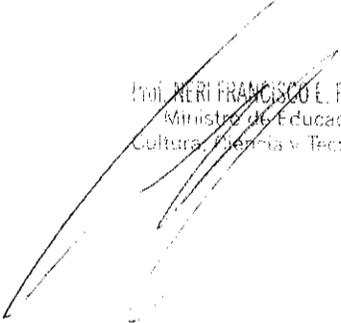
- o Unidades Didácticas: Los contenidos curriculares están distribuidos por unidades didácticas metodológicas. Los contenidos correspondientes a cada asignatura fueron seleccionados teniendo en cuenta correspondencia y pertinencia al contexto formativo de la Tecnicatura superior en corretaje y administración de propiedades
- o Horas de clases teóricas-prácticas (en el aula el ámbito de la *didáctica*), será, un espacio interrelacionado con todo el contexto institucional y social de quienes tiene una relación de influencias recíproca con la carrera; la comprensión de los procesos de enseñanza y aprendizaje que en él se desarrollen, se logrará llevando a cabo procesos de indagación en dichos espacios en función de los contextos con los que se relaciona. Las horas de Clase: Aula-Taller es el lugar de trabajo donde se realizan los aprendizajes (teórico-práctico) Este espacio tiende a promover el desarrollo de procesos colectivos de producción de conocimientos como resultados provisorios de instancias de problematización y reflexión de diferentes temáticas. Los talleres son espacios de aprendizaje donde el alumno trabaja, elabora y transforma algo para ser utilizado con determinado fin; los conocimientos que se construyen en el aula-taller son netamente prácticos y de resolución concreta, íntimamente vinculado con la realidad de la especialidad, y es en donde aprenden haciendo. Son sus principios:
 - El aprender observando y haciendo.
 - Participar de manera individual y grupal.
 - Mantener la actitud investigadora.
 - Trabajar de manera interdisciplinaria, con un enfoque globalizador.

Este último permite el abordaje de los temas desde otra asignatura la Práctica Profesional, que posibilita al alumno tener una visión integral de diversos acontecimientos en el ámbito formativo desde distintas perspectivas de análisis.

DR. FRANCISCO E. ROMERO
Ministerio de Educación,
Cultura, Ciencia y Tecnología



- De Pasantías (Prácticas Profesionalizantes-Formación Técnico-Profesional de los alumnos): Las pasantías se plantean aquí como modalidad de trabajo que posibilite fundamentalmente la retroalimentación de todos y cada uno de los espacios curriculares trabajados. Nos referimos al contexto o situación de enseñanza-aprendizaje en el espacio real de la especialidad, en la que se desempeñarán los futuros Técnicos en corretaje y administración de propiedades, a los que va dirigida ésta propuesta educativa.
- De Investigación estudio y trabajo de producción): La investigación es el medio para inquirir la realidad educativa y obtener de ella los elementos de análisis y reflexión que permitan la anhelada comprensión de la misma.
- **Proyecto de Integración** está conformado por actividades (los estudiantes pueden elegir de acuerdo a sus intereses y posibilidades horarias) que procuran abrir un horizonte de posibilidades al futuro profesional. Esta organización curricular está planteada en tres opciones: un espacio de conocimiento, intercambio y diálogo con profesionales del área, la puesta en marcha de un proyecto económico o la realización de un trabajo de investigación.
- Evaluación: Los docentes a cargo de las asignaturas acordarán pautas de evaluación, que conserven y aseguren la intencionalidad de acercar al alumno a la construcción de su identidad profesional en función de la realidad, utilizando:
 - Instrumentos de recolección de información (búsqueda, recolección, registro, etc.);
 - Guías para el análisis de los datos;
 - Investigación y presentación de informe final: síntesis personal en la que se contraste teoría y realidad


Dr. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



CONTENIDOS

1° AÑO

1. TEORÍA GENERAL DEL DERECHO

Contenidos

Sociedad, Cultura y Derecho. Dimensión Normativa y Dimensión pragmática. Instituciones. Moral y Derecho. Justicia, principios y valores. Lenguaje, conocimiento y técnica jurídica. Conceptos básicos del derecho. Proceso de formación del derecho (precepto, regla y norma, orden, sujetos y posiciones). Derecho objetivo y subjetivo. El ordenamiento jurídico. Las modalidades del derecho (hechos, actos y relaciones, obligaciones, deberes y responsabilidades, promesas contratos, prohibiciones y penas). El derecho positivo, sus características fuentes y clasificaciones. Cultura jurídica e historia. Teoría de la argumentación jurídica. Principales escuelas del derecho natural. Convencionalismos sociales. Concepto jurídico de revolución.

Objetivos

- Suministrar una visión global del Derecho, tanto en sus metodologías problemáticas como sistemáticas, promoviendo la percepción del estudiante de las estructuras conceptuales y de principios que subyacen en el fenómeno jurídico y que se presentan en las distintas áreas en que éste ocurre.
- Maximizar la capacidad de análisis del alumno a fin de dotarlo de herramientas conceptuales que le permitan abordar los diferentes problemas que plantean tanto el estudio teórico del derecho como su aplicación en diversas áreas de la vida institucional.
- Se pretende que el estudiante tome distancia crítica respecto del derecho positivo, inquiriendo por los fundamentos de legitimidad de las instituciones jurídicas y adoptando posiciones respecto de la justificación de las soluciones vigentes.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Abogado especialización Docente.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- RUSSO, E.. "Derechos Humanos y garantías. El derecho al Mañana.". Buenos Aires, 1992.
RUSSO, EDUARDO ÁNGEL; "Teoría general del Derecho". Buenos Aires: La Ley, 2002
DWORKIN, R., "Los derechos en serio", Barcelona, 1993.
BOBBIO, NORBERTO, *Teoría general del derecho*, traducción de Roza Acuña, E., Temis, Madrid, 1997
KELSEN, H., "¿Qué es la justicia?" Barcelona, 1993.
KELSEN, H., "Teoría General de las Normas", México, 1994.
LUHMANN, N., "Fin y Racionalidad en los Sistemas", Madrid, 1983.
LOYTARD, J. F., "La condición posmoderna", Barcelona, 1993.

Dr. FERNANDO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



MOGUILLANES MENDIA, A. - RUSSO, E., "La lengua del derecho", Buenos Aires, 1995.

DI IORIO, ALFREDO J.; "Lineamientos de la teoría general del Derecho Procesal: propuesta de un derecho jurisdiccional", Edición: 1a Ed. Imprenta: Depalma, Buenos Aires 2000.

MAS, ANALÍA HAYDEÉ; "Introducción a la teoría general del Derecho" Buenos Aires: Estudio, 2008

RUSSO, EDUARDO ÁNGEL, "Teoría general del derecho en la modernidad y en la posmodernidad"; Edición: 3a ed.; Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 2004

GHERSI, CARLOS ALBERTO WEINGARTEN, CELIA. El derecho de propiedad. Analisis transversal. Edit. Nova Tesis. 2008

2. ECONOMÍA MAGRO Y MICRO

Contenidos

Principios generales de funcionamiento de los sistemas económicos. Categorías macro y microeconómicas. Relaciones causales: producto e ingreso, ahorro, inversión y consumo global. Relaciones económicas con el exterior. Mercado comunes. La acción gubernamental: aspectos monetarios y fiscales. Mercados y precios. Morfología de los mercados y comportamiento de los agentes económicos. Mercados competitivos, concentrados y monopólicos. Características y alcances de la oferta. Los precios flexibles y los precios de la oferta ("márgenes de ganancia").

Objetivos

- Definir a la economía dentro del campo científico.
- Definir los aspectos más relevantes del proceso de generación de producción y riqueza en la economía.
- Estudiar y analizar la noción de agentes económicos, factores de producción y el fenómeno circulatorio como elemento abstracto que muestra el porqué se producen bienes y cómo se genera el ingreso en la economía.
- Comprender del funcionamiento de una economía de mercado.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor en Economía y Gestión. Licenciado en Administración

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

VÍCTOR ALBERTO BECKER Y FRANCISCO MOCHAN MORCILLO. Economía - elementos de micro y macroeconomía;, Editorial MC Graw Hill 2000

FRANCISCO MOCHAN MORCILLO. Economía - principios y aplicaciones;, Editorial MC Graw Hill 2003

JUAN CARLOS DE PABLO. Macroeconomía. Editorial fondo de cultura económica 1991

GERARDO, DE SANTIS. Introducción a la economía - estructura y problemas de la economía argentina. Editorial instituto de estudios fiscales y económicos - la plata 1997

SMAYEVSKY, MIRIAM VIGGIOLA, LIDIA E. AGUILAR, ROSANA I. Derecho económico. Edit. La Ley 2005

FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- Artículos periodísticos de actualidad.

3. PLANEAMIENTO URBANO

Contenidos

Conceptos generales de urbanismo. Influencia del desarrollo edilicio en los distintos distritos urbanos. Barrios cerrados, country, asentamientos ilegales. Influencia de la actividad privada y del sector público. Código de planeamiento urbano. Sectorización de la ciudad: zonas comerciales residenciales, industriales, etc. Limitaciones de las distintas actividades de acuerdo a los distritos. Normas de edificación: medidas mínimas del terreno, normas. Urbanizaciones.

Objetivos

- Situar el planeamiento en el momento histórico actual, complejo y lleno de incertidumbres derivadas de un autentico cambio de ciclo ó nueva revolución urbana.
- Conocer los distintos instrumentos de intervención sobre lo consolidado. Desde la simple alineación hasta el proyecto urbano pasando por los trazados reguladores y los planes generales.
- Conocer normas de edificación
- Analizar los esquemas formales y funcionales que permiten tanto la comprensión unitaria de la ciudad como la intervención sobre la misma, como su estructura urbana y los sistemas generales de comunicación, equipamiento y espacios libres.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Arquitecto con especialización en docencia

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- BORJA, JORDI. "Las ciudades y el planeamiento estratégico". Barcelona, 1994.
BORJA, JORDI. "Por un desarrollo urbano afortunado". Barcelona, 1995;
DA COSTA LOBO, MANUEL. "Estrategia y Técnicas de Gestión. Áreas Centrales y Periferias Urbanas". Valencia, España, 1992.
ANDRÉS NAVARRO GARCÍA, "El Planeamiento Urbano en la Gestión Municipal., Editor: Programa de Apoyo a la Reforma y Modernización del Estado, PARME. 2008.
GELER SILVANO J.; Código de Planeamiento Urbano para inmobiliarias, Editorial Bienes Raíces Editores – BRE; 2008
BELLI, E. P. *Paisajismo. Imagen y expresión: teoría, diseño e ingeniería*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. 2010.
LELL, J. D. "Arbolado Urbano. Implantación y cuidados de árboles para veredas". 1º ed. Buenos Aires. 2006.
GREENE CASTILLO, Fernando Urbanismo y vivienda. Editorial Universidad Nacional Autónoma de México 2005.

FRANCISCO E. ROMERO
Ministerio de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



OTRAS PUBLICACIONES

ARMUS, DIEGO "Tutelaje, higiene y prevención. Una ciudad modelo para la Argentina de comienzos de siglo" en Medio Ambiente y Urbanización N° 45, 1993

GALILEA O, S., (1983); "La enseñanza de la planificación territorial en América Latina: escenarios, problemáticas y perspectivas", en *Revista Interamericana de Planificación*, S.I.A.P., Vol. XVII, n° 67, México. 1983

Código de planeamiento urbano ambiental de la ciudad de Resistencia
Responsables Chaco. Municipalidad de Resistencia .Editorial Resistencia.
Municipalidad. 1980

La ciudad para todos: el desafío de la pobreza para la planificación y gestión urbano ambiental. Responsables Seminario Internacional. Buenos Aires. Editorial Argentina. Comisión de Tierras Fiscales Nacionales. 1994

Anteproyecto: avenida de circunvalación y accesos a la ciudad de Resistencia
Responsables Fernández, Matías Diego; Olego, Walter Javier. Resistencia
Editorial Universidad Nacional del Nordeste. Facultad de Ingeniería. 2006

4. ARTE Y ARQUITECTURA

Contenidos

Teoría de la arquitectura: conceptos generales. Espacios arquitectónicos.
Interpretación de planos. Historia de la Arquitectura y el Arte. Estilos, movimientos, etc.
Concepto de diseño. Funciones de los espacios y sus relaciones. Tecnología de los materiales: características, propiedades, presentación comercial, uso apropiado de los mismos, etc.

Objetivos

- Despertar permanentemente en el alumno el sentido crítico, la creatividad y la motivación que le permita satisfacer simultáneamente las necesidades de su cliente, de los usuarios y de la sociedad.
- Entender a la arquitectura y a los asentamientos humanos como reflejo de la sociedad que produce y las complejas interrelaciones de factores que caracterizan a cada momento histórico.
- Crear en el alumno una conciencia innovadora, que le permitan actualizarse permanentemente para responder con solvencia a los diferentes requerimientos generalistas que la profesión demanda.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Arquitecto con especialización en docencia
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

VITRUVIO. RED DE BIBLIOTECAS DE ARQUITECTURA, ARTE, DISEÑO Y URBANISMO. SUBCOMISIÓN DE LENGUAJE; CAGNOLI, ROBERTO V. (PRÓL.)
Editorial GREBYD Buenos Aires. 2004

DR. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- GALDEANO, ERNESTO I. Cuadernos didácticos EUDENE. Arte y Arquitectura. Editorial Universidad Nacional del Nordeste. 2004
RUDOFKY. Arquitectura sin arquitectos. Buenos Aires, EUDEBA. 1982.
G. CULLEN. El paisaje urbano. Tratado de estética urbanística. Buenos Aires, Blume. 1981
T.R. GLOVER. El Mundo Antiguo. Buenos Aires, EUDEBA. 1993.
W. MULLER & G. VOGEL. Atlas de arquitectura. Madrid, Alianza, 1985.
GARRIGA. JOAQUIM, Arquitectura universal. 9 tomos, Barcelona, 1985.
F. CHUECA GOITÍA. Historia de la Arquitectura Occidental. Madrid, Dossat, 1989.
PHILLIPS, A. Lo mejor en arquitectura recreativa y espacios públicos. Editorial Cuatro Publishing. 1993. Reino Unido

5. OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES I

Contenidos

Obligaciones, concepto, Elementos, esenciales y accidentales: sujeto. Objeto, causa fuente, causa fin, condición, plazo, cargo.
Clasificación de las obligaciones: naturales, principales y accesorias, de dar cosas ciertas e inciertas no fungibles, de género limitado de dar cosas, suma de dinero, facultativas, alternativas, de hacer, de no hacer, de sujeto plural, mancomunadas simples y solidarias
Reconocimiento de las obligaciones.
Fuentes extracontractuales de las Obligaciones. Responsabilidad Civil.
Consecuencias jurídicas del vínculo obligación al Objeto de la obligación.
Modos de extinción de las obligaciones.

Objetivos

- Transmitir conocimientos acerca de las obligaciones de las personas, en especial, las contractuales, extracontractuales.
- Priorizar, la clasificación, análisis, comprensión y la aplicación que en la vida diaria, las mismas, producen, y fundamentalmente, en lo que será materia de incumbencia profesional.
- Adquirir los conocimientos esenciales de la obligación en sí misma.
- Utilizar vocabulario específico.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Abogado especialización Docente.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- ABELEDI, ATILIO ANÍBAL. Derecho de obligaciones: civiles y comerciales. Ed. Abeledo-Perrot. 2000 2a ed. act.
BORDA, GUILLERMO A. Manual de obligaciones Borda. Ed. Abeledo-Perrot, 2003 11aed. act.
ALTERINI, ATÍLIO A. Código civil sistematizado. Ed. La Ley. 2010

DR. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



ESTIGARRIBIA BIEBER, MARÍA LAURA. Lecciones de derecho de las obligaciones. Ed. Meana & Meana 2001
BORDA Guillermo, "Manual de Obligaciones". Edit. PERROT. 2000 19a ed. act.
BORDA Guillermo, "Tratado de Derecho Civil Argentino-Obligaciones". Edit. PERROT
ALTERINI, ATILIO ANÍBAL. Contratos: civiles, comerciales, de consumo, teoría general. Abeledo-Perrot, 1999.
VALLESPINOS, CARLOS GUSTAVO OSSOLA, FEDERICO ALEJANDRO. La obligación de informar en los contratos. Editorial: Hammurabi. 2010
LLAMBIAS Jorge, "Tratado de Derecho Civil". Edit. PERROT. 2010.
BORDA Guillermo. "Manual de contratos". Edit. PERROT. 1993 16 ed.
MOSSET ITURRASPE JORGE; PIEDECASAS, MIGUEL A. Código Civil comentado. Contratos. Parte general. Ed. Rubinzal-Culzoni. 2004
FONTANARROSA Rodolfo. "Derecho Comercial Argentino". Ed. Zavalía. 1997
ZANDRINO, JUAN JOSE MC INERNY, PATRICIO TOMAS. "Manual de Derecho Comercial". Ed. Perrot. 2008
REZZONICO LUÍS. Principios fundamentales de los contratos. Ed Astrea. 1999

6. DERECHO REAL Y DERECHO REGISTRAL

Contenidos

Teoría general de los Derechos Reales. Nociones sobre la posesión, tenencia y tradición. La posesión, definición, clases, defensas. Tenencia. Tradición. Estudio particularizado de cada uno de los derechos reales. Publicidad de los mismos. Tutela de los derechos reales. El derecho registral. Publicidad jurídica y publicidad inmobiliaria. Principios registrales en el derecho registral inmobiliario. Documentos registrales, tipos y requisitos de aplicación. Clasificación registral, principios de legalidad, tipos. Procedimientos de inscripción. Matriculación. Requisitos. Prioridad registral: certificaciones, informes, efectos. Registros especiales. Dominio, condominio. Gestión de negocios, sociedad conyugal. Gestiones y trámite que puede realizar el Corredor Inmobiliario, responsabilidad profesional en la actuación registral.

Objetivos

- Conocer y comprender los objetivos del derecho real y derecho registral
- Transferir los conocimientos adquiridos al análisis y/o resolución de situaciones planteadas por la cátedra
- Desarrollar habilidades en el uso de la terminología específica y en el manejo de la bibliografía requerida.
- Reconocer la importancia del conocimiento de la materia en su formación.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Abogado especialización Docente.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

ALTERINI, JORGE HORACIO Tratado de los derechos reales. Ed. La Ley. 2010
REINA TARTIERE, GABRIEL. Manual de derecho registral inmobiliario. Ed. Euros 2010

FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- GARCÍA CONI, RAÚL FRONTINI, ANGEL Derecho registral aplicado. Ed. LexisNexis. 2006.
- MARTÍNEZ, VÍCTOR C. Manual de derecho registral. Ed. Advocatus. 2003
- ANDORNO, LUÍS ORLANDO Ley Nacional Registral inmobiliaria: ley 17801 (1932-2006) Hammurabi 1989
- GATTARI, CARLOS NICOLÁS Manual de Derecho Notarial. Ed. Depalma 1992
- LÓPEZ DE ZAVALIA, FERNANDO J. Curso Introductorio al Derecho Registral. Ed. Víctor P. de Zavalía. 1983
- PAPAÑO, RICARDO JOSÉ. Derechos Reales. Ed. Depalma 1990
- HIGHTON, ELENA I. El dominio fiduciario y la problemática de su reflejo registral. Ed. Rubinzal-Culzoni 2001
- GATTARI, CARLOS NICOLÁS .Práctica notarial: compraventa. Ed. Depalma 1987
- GARCÍA CONI, RAÚL R. Registración inmobiliaria argentina Ed. Depalma 1983
- VILLARO, FELIPE. Elementos de derecho registral inmobiliario. Ed. Scotti. 2003.
- ARMELLA, CRISTINA NOEMI Tratado de derecho notarial, registral e inmobiliario - Obra Completa de 3 tomos. Ed. Ad-Hoc. 1998

Libros de consulta

- NERI, ARGENTINO I. Tratado teórico y práctico de derecho notarial. Ed. Depalma 1976
- RACCIATTI, HERNÁN Propiedad por pisos o por departamentos. Ed Depalma 1975 3a ed.
- NEGRI, JOSÉ A. Régimen argentino de la propiedad horizontal. Ed. Arayú 1953 2a ed.

7. SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES

Contenidos

La organización como sistema social humano. Objetivos
Estructuras organizativas: configuraciones y diseño. Los grupos en las organizaciones.
Poder, conflicto y política en las organizaciones. La economía informacional y el proceso de globalización. Importancia de la empresa red. Cultura organizacional: Poder, Jerarquía, movilidad, incentivo y cambio.
Subcultura profesional. Clima laboral. Teorías motivacionales. Dinámica de las organizaciones. Conflicto. Implicancia del cambio: modelos, resistencia y sanción. Nuevas formas de organización del trabajo. Capacitación. La sociedad moderna y el desarrollo de las organizaciones.
La organización como ser VIVO. Teoría de los sistemas y de la dependencia. Cooperación y competencia Cultura Organizacional
Management Intercultural. Innovaciones, cambio y aprendizaje Análisis Organizacional.

Objetivos:

- Analizar de los factores funcionales que determinan a la organización y su dinámica
- Valorizar de la relevancia que adquiere el factor humano en el contexto y funcionalidad de la organización.
- Caracterizar de las fortalezas y amenazas que en la organización se derivan de la Interrelación de las variables poder, Jerarquías, movilidad. Incentivo, cambio, conflicto. Capacitación, entre otros.

FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Profesor en Sociología, Licenciado en Sociología. Licenciado en Relaciones Laborales.

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

Krieger, Mario. Sociología de las Organizaciones; una introducción al comportamiento organizacional; Edic. Prentice Hall, Brasil. 2001

Finkel, L. La Organización Social Del Trabajo. Madrid. Ed. Pirámide. 1994

Abercrombie, N. Y Otros, Diccionario De Sociología, Ed. Cátedra. 1992.

Adorno, Theodor W., Introducción A La Sociología, Ed. Gedisa. 2006

Balridge, J.V., Sociología, Ed. Limusa .1994

Beltran Villalva, Miguel, La Realidad Social, Ed. Tecnos. 2003

Berger, Peter, Iniciación A La Sociología. Una Perspectiva Humanística, Ed. Limusa. 2003

Libros de consulta

Birnbaum, Norman, Hacia Una Sociología Crítica, Ed. Península. 1974.

Giddens, A. Sociología. Cap. 11. Madrid. Ed. Alianza. Capítulo 1. 1998.

Burke, Peter, Sociología E Historia, Alianza Ed. 1987.

Campo, Salustiano Del (Ed.), Tratado De Sociología, I Y II, Ed. Taurus. 1986

Chinoy, E., Introducción A La Sociología, Ed. Paidós. 1990

8. TASACIONES I

Contenidos

Concepto y generalidades de la tasación. Importancia.

Valor venal, técnico, fiscal, de locución o concesión, de uso, de garantía, de subastas, de seguro, efectos impositivos o de catastro, etc.

Tipos de inmuebles a tasar.

Formularios y documentación necesaria para hacer la tasación.

Tipos de viviendas, descripción técnica y juicio crítico. Superficie del inmueble a tasar.

Objetivos

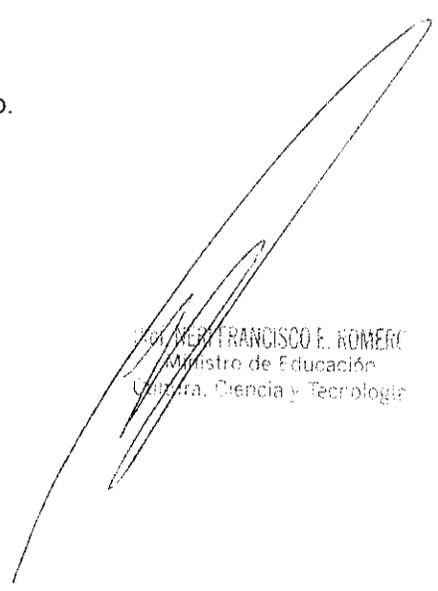
- Brindar un panorama detallado de la práctica de valoración que se desarrolla en el país y de sus posibilidades futuras.
- Instruir en cuanto al estudio, análisis e información de las tasaciones estimativas, requeridas por el Originarte o por Entidades pertinentes.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.

Espacio físico: Aula.



FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Bibliografía

- AGUIAR, ARTEMIO. Tasación de inmuebles. Cathedra Jurídica. 2010
GUERRERO, DANTE. Manual de tasaciones. Editorial: Alsina. 1994
AGUIAR, ARTEMIO. Manual de Tasación Inmobiliaria. 6ta. edición. Editorial. 2009
PORTILLO, GLORIA Boleto de Compraventa. Editorial Juris. 2007
LAPA, EDUARDO. Manual del martillero público y del corredor. Adaptado a la ley 20.266. Su modificación por la ley 25.028, para el martillero y corredor y a los Códigos nacionales y procesales. Aspecto jurídico. Procedimientos. 2010
M. E. CHANDÍAS, D. GUERRERO Y C. H. RIVAROLA "Teoría y práctica de la tasación de inmuebles". 2004
AGNOU, EDUARDO. Tasador tasación asimiladores. Editorial: Abeledo- Perrot. 2010.
SILVAN MARTINEZ, LUIS JOSE. Manual de Tasaciones Hipotecarias, ejemplos prácticos. Dykinson, S.L.. España 2003.
GHERSI, CARLOS ALBERTO WEINGARTEN, CELIA. El derecho de propiedad. Análisis transversal. Edit. Nova Tesis. 2008

OTRAS PUBLICACIONES

- Normas nacionales de valuación Argentina. Ministerio de Planificación Federal Inversión Pública y Servicios. Tribunal de Tasaciones de la Nación
Normativa - Municipalidades de Resistencia, Corrientes, Sáenz Peña, Puerto Tirol, Margarita Belén, Colonia Benítez. etc.
Un método para el avalúo catastral de construcciones inmobiliarias. Jáuregui, Manuel. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Forestales.
Pag. Internet
http://www.cobol.com.ar/tasaciones/index_instrucciones.htm
Tasaciones Normas IRAM Serie 34850
<http://www.cobol.com.ar/Tasaciones/>

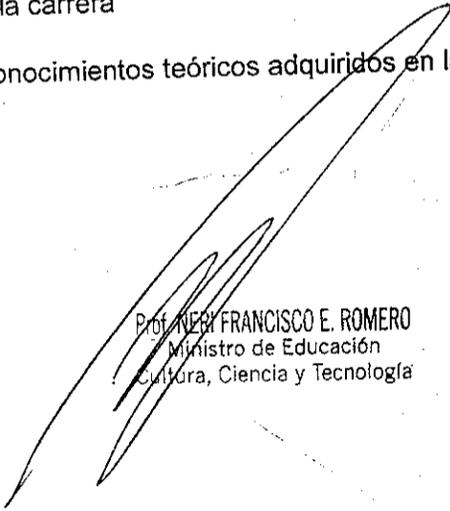
09-TALLERES DE PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES I

Contenidos

- Relevamiento de las inmobiliarias.
Visitas a inmobiliarias y a emprendimientos inmobiliarios.
Prácticas de atención al público.
Prácticas de Captación de propiedades y de Ofrecimientos.
Tasación: en aula-taller, ejercicios de tasación de terrenos y de grandes fracciones. Urbanas y suburbanas; tasación de edificios y unidades de vivienda, oficinas, locales comerciales, industrias; etc.
Estudios-análisis de proyectos urbanos inmobiliarios (emprendimientos).
Estudio comparativo de valuaciones en distintos países, etcétera.

Objetivos

- Introducir al alumno al terreno específico de la carrera
- Resolver situaciones reales
- Aplicar en las prácticas las experiencias y conocimientos teóricos adquiridos en las asignaturas cursadas.


Prof. FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- Desarrollar en sus practicas a empresas actitudes de responsabilidad, disciplina y de efectiva predisposición para las tareas asignadas.
- Generar asimismo actitudes de respeto e integración con el equipo con el que le corresponda interactuar, y adquirir criterios para desempeñarse correctamente en sus relaciones laborales y profesionales.
- Tomar conciencia y responsabilidad de la importancia de la práctica profesional como espacio integrador de los aprendizajes.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.
Espacio físico: Aula / Empresa.

Requisitos para acceder a pasantías

Cumplimentar formularios de pasantías.

Requisitos para la acreditación de horas de práctica profesional

- Del Cursado de las prácticas en el Aula: se cursará en forma individual y grupal. El cursado es obligatorio, se tendrá en cuenta instancias recuperatorias.
- Del Cursado de las pasantías educativas:
Cursar en la empresa que se le destine, en forma individual.
La misma no será rentada, y deberá cumplir con el marco legal establecido en la Ley de pasantías.
Debe realizar las pasantías en horarios que no afecten el cursado de las asignaturas, caso contrario las faltas serán justificadas.
Se dará inicio al cursado de las pasantías desde el inicio del primer cuatrimestre del segundo año, contemplando la posibilidad de acumulación de horas en el caso que se excedieran.
- La Práctica Profesional es de carácter OBLIGATORIO de acuerdo al PLAN DE ESTUDIOS vigente.
- El plazo para hacer horas deberá cumplirse en el ciclo lectivo que se este cursando (marzo a marzo).
- El plazo para acreditar las horas de pasantías es de 10 días hábiles a partir de la finalización de las pasantías.
- Las horas no realizadas o no acreditadas dentro del ciclo lectivo DEBERÁN RECURSARSE.

2 AÑO

10-TASACIONES II

Contenidos

Métodos de tasación: indirecto, capitalización de la renta, tasa de capitalización, Técnica de aplicación.
Método empírico. Elementos intrínsecos y extrínsecos. Factores formadores de Precios.
Método comparativo directo. Aplicación directa. Tabla de Ross - Heidecke.
Condiciones de los terrenos.

Prof. NER FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Terrenos regulares, irregulares, esquinas. Influencias del FOT y del Código de Edificación Urbana en las tasaciones.
Inspección: recomendaciones en el momento de la inspección
Prácticas recomendables de verificación de propiedades comparables.
Tasaciones inaceptables

Objetivos

- Comprender los diferentes métodos a utilizar en una tasación
- Instruir en cuanto al estudio, análisis e información de las tasaciones estimativas, requeridas por el Originante o por entidades específicas.
- Aprender a emitir opinión cualificada en el valor de inmuebles.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

GUERRERO DANTE. Manual de Tasaciones, propiedades urbanas y rurales; Editorial Alsina. 1994. 2a ed
AGNOU, EDUARDO. Tasador tasación asimiladores. Editorial: Abeledo- Perrot. 2010.
AGUIAR, ARTEMIO. Tasación de inmuebles. Cathedra Jurídica. 2010
GUERRERO, DANTE. Manual de tasaciones. Editorial: Alsina. 1994
AGUIAR, ARTEMIO. Manual de Tasación Inmobiliaria. 6ta. edición. Editorial. 2009
ING. MARIO E CHANDÍAS - Cómputos y Presupuestos - Ed. Alsina. 2006
LAPA, Eduardo, Estudio de Título de Propiedad. La tasación de inmuebles, Bs. As., Depalma, 1984 2ª edición.
AGUIAR, ARTEMIO. Valor del inmueble urbano. Edit. Juris 2007

OTRAS PUBLICACIONES

Normas nacionales de valuación Argentina. Ministerio de Planificación Federal Inversión Pública y Servicios. Tribunal de Tasaciones de la Nación
Normativa - Municipalidades de Resistencia, Corrientes, Sáenz Peña, Puerto Tirol, Margarita Belén, Colonia Benítez. etc.
Un método para el avalúo catastral de construcciones inmobiliarias. Jáuregui, Manuel. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Forestales.
Pag. Internet
http://www.cobol.com.ar/tasaciones/index_instrucciones.htm
Tasaciones Normas IRAM Serie 34850
<http://www.cobol.com.ar/Tasaciones/>

11-OBLIGACIONES Y CONTRATOS CIVILES Y COMERCIALES II

Contenidos

Contrato. Concepto. Naturaleza jurídica: requisitos. Elementos. Contratación tradicional y moderna. Clasificación. La tipicidad y atipicidad. Elementos y presupuestos en el contrato discrecional predispuesto y de consumo. Responsabilidad contractual. Figuras contractuales típicas y modernas: normativa legal y doctrinaria.

Prof. NER FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Obligaciones y contratos civiles y comerciales. Boleto de compra-venta. Reserva "ad-referendum". Seña. Carta compromiso. Oferta de compra. Autorizaciones. Mandatos. Expropiaciones. Hipotecas. Mutuos. Leasing. Contratos de locación. Tenencia precaria. Convenio de desocupación. Sucesiones, testamentos, menores. Usufructo. Bien de familia. Tracto abreviado. Prescripción adquisitiva.

Objetivos

- Utilizar vocabulario específico.
- Vincular los contenidos de la teoría abstracta de la obligación con la realidad de los problemas concretos que tiende a resolver en relación a la actividad.
- Aprender sobre las obligaciones contractuales civiles y comerciales
- Reconocer responsables legales, referidas a los temas incluidos en el programa

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Abogado especialización Docente.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- MEDINA DE LEMUS, MANUEL. Derecho civil de bienes, derechos reales e inmobiliario registral (t. I): bienes, posesión y propiedades. Editorial S.L. - LIBROS DYKINSON 2003
- ABELED, ATILIO ANÍBAL. Derecho de obligaciones: civiles y comerciales. Ed. Abeledo-Perrot. 2000 2a Ed. act.
- BORDA, GUILLERMO A. Manual de obligaciones Borda. Ed. Abeledo-Perrot, 2003 11a ed. act.
- ALTERINI, ATÍLIO A. Código civil sistematizado. Ed. La Ley. 2010
- BORDA Guillermo, "Manual de Obligaciones". Edit. PERROT. 2000 19a ed. act.
- BORDA Guillermo, "Tratado de Derecho Civil Argentino-Obligaciones". Edit. PERROT. 2008
- ALTERINI, ATILIO ANÍBAL. Contratos: civiles, comerciales, de consumo, teoría general. Abeledo-Perrot, 1999.
- VALLESPINOS, CARLOS GUSTAVO OSSOLA, FEDERICO ALEJANDRO. La obligación de informar en los contratos. Editorial: Hammurabi. 2010.
- LLAMBIAS Jorge, "Tratado de Derecho Civil". Edit. PERROT. 2010.
- BORDA Guillermo. "Manual de contratos". Edit. PERROT. 1993 16 ed.
- MOSSET ITURRASPE JORGE; PIEDECASAS, MIGUEL A. Código Civil comentado. Contratos. Parte general. Ed. Rubinzal-Culzoni. 2004
- FONTANARROSA Rodolfo. "Derecho Comercial Argentino". Ed. Zavalía. 1997
- ZANDRINO, JUAN JOSE MC INERNY, PATRÍCIO TOMAS. "Manual de Derecho Comercial". Ed. Perrot. 2008.
- REZZONICO LUÍS. Principios fundamentales de los contratos. Ed Astrea 1999.
- CAZEAUX PEDRO. Derecho de las obligaciones - Obra Completa de 6 tomos Edit. La Ley. 2010
- LLAMBIAS JORGE. Tratado de derecho civil: Obligaciones - Obra Completa de 6 tomos. Edit. Perrot. 2006
- SANSO, MIGUEL ANTONIO. 250 modelos de contratos inmobiliarios. Edit. Juris 2007

Prof. NER FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



12. TALLER DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS

Contenidos

Las relaciones públicas: concepto, objetivos. Públicos: definición. Clasificación. Relación entre las Relaciones Públicas y la Comercialización. Imagen interna y externa. Imagen real e institucional. Articulación de una imagen. Imagen formal y conceptual. Diagnóstico de imagen. Relaciones públicas relación del Corredor Inmobiliario y Administrador de propiedades. Comunicación Social: concepto. Elementos intervinientes. Funciones. La comunicación social y la venta. Inteligencia emocional. Asertividad. Estrategias para mejorar las habilidades sociales.

Objetivos

Adquirir una visión integrada de las acciones de comunicación.
Formar profesionales que conozcan los conceptos fundamentales de análisis y planificación, así como las técnicas propias de la elaboración de estrategias de comunicación en organizaciones
Mejorar la comunicación interna y externa de las organizaciones económicas, para lograr así una mayor eficacia en sus objetivos y resultados
Contribuir al desarrollo y consolidación de una cultura profesional propia de los responsables de comunicación basada en el reconocimiento de la comunicación y las relaciones públicas como herramienta estratégica para la gestión de empresas e instituciones

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado RRHH con especialización en la Docencia
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

Avilez, J.; relaciones humanas, públicas y comunicación.
Escobar Fernández, J. La comunicación corporativa.
Itoiz, C. Relaciones humanas.
Martínez - Nocedo, y. / curso de publicidad Incomex. 2000.
ADECEC, el libro práctico de la comunicación y las relaciones públicas, ed. Folio, 1997
Barquero, J.D., manual de relaciones públicas empresariales e institucionales, ediciones gestión 2000, Barcelona, 1999
Pavlik, j. la investigación en relaciones públicas, ediciones gestión 2000, Barcelona, 1999
Xifra, j., lobbying, ediciones gestión 2000, Barcelona, 1998
Robinson, e. Comunicación y relaciones públicas. (1982) editorial CECSA
Boiry, P.A., RELACIONES PÚBLICAS O LA ESTRATEGIA CONFIANZA, Ediciones Gestión 2000, Barcelona, 1998
La buena reputación. Claves del valor intangible de las empresas. Wilcox, D., (2001) Relaciones Públicas
Octavio Rojas Orduña, Relaciones Públicas. La eficacia de la influencia, Editorial: www.esic.es.

Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



13- TASACIONES RURALES Y ESPECIALES

Contenidos

Elementos de topografía. Interpretación de planos. Sistematización de suelos. Formas de riego. Características de los suelos. Estudio de los suelos. Aptitudes. Diferentes cultivos de acuerdo a las zonas, regímenes pluviales, temperatura y suelos. Rendimiento de los cultivos: caña, citrus, granos, etc. Tasaciones especiales: concepto. Edificios históricos. Valuación de propiedades con limitaciones jurídicas y del usufructo (usurpación, posesión, usufructo, boleto compra-venta, en condominio). Valuación de propiedades con interés preferencial del adquirente: vecino, familiar, comercial, propiedades únicas, expropiaciones, etc.

Objetivos

- Aplicar Técnicas de Tasación de Bienes Raíces Rurales y Agrícolas.
- Aplicar Técnicas de Tasación de Bienes especiales, edificios históricos, con limitaciones jurídicas, y del usufructo.
- Interpretar los diferentes informes de valores comerciales de estos mismos tipos de Inmuebles.
- Conocer las características y la situación real del bien a tasar.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- ING. ERNESTO J LANUSSE - Manual de Tasador Rural - Ed. Editor. 2004
V. CABALLER. Valoración Agraria. Teoría Y Práctica. Mundi-Prensa Libros, 2008
GUERRERO DANTE. Manual de Tasaciones, propiedades urbanas y rurales. Editorial Alsina. 1984.
GUERRERO DANTE. Manual de tasaciones. Editorial Alsina. 1994
ING. WILFREDO DANIEL LÓPEZ - La Tasación e Inmuebles en la Expropiación. Editorial Fundación Universidad Nacional de San Juan -Argentina. 2009.
MANUEL MEDINA DE LEMUS. Cabida y Calidad en la Compraventa de Inmuebles. Ed. Tecno S.A.
MAGNOU, EDUARDO. Tasador tasación asimiladores. Editorial: Abeledo- Perrot. 2010.
EUGENIO F. CORRADINI CORRADINI, EUGENIO FRANCISCO. Manual de tasaciones agropecuarias. Orientación Gráfica Editora. 2001
CARLOS RIVERA; ALEJANDRA CARRAU BERGENGRUEN RIVERA, CARLOS. Manual técnico agropecuario. Editorial Hemisferio Sur 2008 3a ed.
GONZÁLEZ, MARÍA DEL CARMEN. Rentabilidad, tasaciones y tamaño óptimo de la empresa agropecuaria. Editorial AGROVET. 1993
CORRADINI, EUGENIO FRANCISCO. Manual de tasaciones agropecuarias. Orientación Gráfica Editora. 2001
LANUSSE, ERNESTO J. Manual del tasador rural. Editorial Letra & Línea. 1995
AGUIAR, ARTEMIO. Valor del inmueble urbano. Edit. Juris 2007
COLMAN LERNER, HORACIO. Clubes de campo y barrios cerrados. Edit. Cathedra Jurídica 2004

Prof. NERY FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



OTRAS PUBLICACIONES

Normas nacionales de valuación Argentina. Ministerio de Planificación Federal Inversión Pública y Servicios. Tribunal de Tasaciones de la Nación

Normativa - Municipalidades de Resistencia, Corrientes, Sáenz Peña, Puerto Tirol, Margarita Belén, Colonia Benítez. etc.

Un método para el avalúo catastral de construcciones inmobiliarias. Jáuregui, Manuel. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Forestales.

Pag. Internet

http://www.cobol.com.ar/tasaciones/index_instrucciones.htm

Tasaciones Normas IRAM Serie 34850

<http://www.cobol.com.ar/Tasaciones/>

14- CORRETAJE: COMERCIALIZACIÓN Y VENTA

Contenidos

La venta inmobiliaria. Las instalaciones de ventas. Canales de ventas.

El vendedor inmobiliario. Remuneración del equipo de ventas.

La técnica profesional de venta. Servicio de atención al cliente. El perfil del vendedor exitoso.

Autorización de venta y locación: importancia. Contactos.

El precio, su importancia. Procedimientos para fijación del mismo. Informe de Tasación y análisis comparativo.

Calificación del cliente. - La motivación del cliente Necesidades. Capacidad financiera.

Motivación de la compra. Objeciones. Manejo de las habilidades personales.

Entrevistas. Técnicas de negociación: la contra-oferta. Proceso de cierre: pasos a seguir. Cierre propiamente dicho: reserva o seña.

Objetivos

- Dotar a los participantes de las herramientas necesarias para estar preparados y calificados en el desarrollo de operaciones inmobiliarias
- Conocer La técnica profesional de venta.
- Preparación de la entrevista.
- Determinación de necesidades

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario. Licenciado en marketing.

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

RODRIGUEZ RUIZ DE VILLA, DANIEL. El contrato de corretaje inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria (2ª ed.). Edit. Aranzadi, 2005

FESTORAZZI, FEDERICO ARIEL. El fideicomiso inmobiliario como inversión para la clase media. Edit. Universidad Nacional del Nordeste. Facultad de Ciencias Económicas. 2009

CREMADES GARCIA, PURIFICACIÓN. Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria. Dykinson, S.L. - libros, 2009

GAZQUEZ SERRANO, LAURA. El contrato de mediación o corretaje (Ebook). Edit. La ley, 2007.

Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



TRUMP, DONALD. Trump: los mejores consejos de bienes raíces que he recibido.
Edit. Grupo Nelson, 2010
JEAN, JACQUES LAMBIN. Marketing Estratégico - Mc Graw Hill - 1997
E. CAMPANA - F. GÓMEZ - Principios de mercadotecnia - El despertar - EULP -
1999
BRAVO MELGAR, Sydney Alex. Contratos Modernos Empresariales. Tomo II.
Editorial Fecat. Lima Perú. 1999.
RODRÍGUEZ VELARDE, Javier. Contratación Empresarial. Editorial Rhodas.
Primera Edición. 1998. Lima Perú.
ARTAL CASTELLS, Manuel. Organización, Dirección y Control de Ventas. ESIC.
1993.
GHERSI, CARLOS ALBERTO WEINGARTEN, CELIA. El derecho de propiedad.
Análisis transversal. Edit. Nova Tesis. 2008
GAMBLE, TERI. El poder del teléfono en ventas: Técnicas para el profesional de
Bienes Raíces. Real estate Education COMPANY, 1997
OTRAS PUBLICACIONES.
MERCADO DIEZ. Editorial-Coyuntura S.A. 2008, 2009,2010,

15- ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS Y PROPIEDADES I

Contenidos

Administración de propiedades según su tipo: departamentos, propietarios de casas, edificios de oficinas, locales de negocios, propiedades industriales, instalaciones educativas, viviendas municipales.

Organizaciones que contratan los servicios de los administradores inmobiliarios.

Actitudes necesarias para la administración inmobiliaria

Distintos tipos de administrador: administrador en la sede del edificio o residente.

Responsabilidades.

El administrador de la propiedad, del patrimonio inmueble.

Ley N° 13.512. Conceptos: asamblea, derechos propietarios, expensas ordinarias y extraordinarias. Fondo de previsión. Personal del edificio.

Objetivos

- Investigar en materia de Administración y desarrollar los aspectos Jurídicos, administrativos, contables sobre todo tipo de propiedades.
- Conocer las normas técnicas referentes a la administración de las Propiedades de todo tipo.
- Identificar los diferentes administradores y sus responsabilidades.
- Conocer reglamentación referente a las diferentes propiedades: horizontales, locales, casas, etc.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

CONSTANTINO JUAN A. El administrador en el consorcio de copropietarios de la propiedad horizontal. 3a.ed. 2005

Prof. MGR FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- MEDINA DE LEMUS, MANUEL. Derecho de la propiedad horizontal y multipropiedad. Editorial Calamo Producciones. Barcelona 2002.
- GABAS, ALBERTO ANÍBAL. Ley 13.512. Propiedad horizontal. Comentada. Editorial Hammurabi. 2010
- TORRES, CLAUDIO FABIÁN. Aspectos esenciales de la propiedad horizontal. Editorial Nobuko. 2009
- LAPA, Eduardo, *Estudio de Título de Propiedad. La tasación de inmuebles*, Bs. As., Depalma, 1984 2ª edición.
- CATARINO, AUGUSTO JUAN - MAZZARA, GUSTAVO Y OTROS. Consorcios de Propietarios: Abordaje Polifacético. Aplicación Tributaria. 2007
- MORENO TERRERO, EDUARDO. Bienes raíces. Editorial Jurídica Argentina. 2009
- ABATTI, ENRIQUE LUIS ROCCA, IVAL (H). Compendio práctico de propiedad horizontal. Editorial Abacacia. 2009
- ALTERINI, JORGE HORACIO; VÁZQUEZ, GABRIELA A. Reafirmación de la personalidad del consorcio y su capacidad para adquirir bienes. EN: La ley, año 71, N° 99, 23 de mayo 2007.
- GURFINKEL DE WENDY, LILIAN N. Propiedad horizontal. Responsabilidad del consorcio. EN: Revista de derecho privado y comunitario, N° 2, 2002.
- BOSSERT, GUSTAVO A. Locación temporaria en la propiedad horizontal. EN: La ley, año 71, N° 229, 28 de nov. 2007
- ACADEMIA NACIONAL DEL NOTARIADO, sesión pública del 6 de agosto de 2001. Sobreedificación en el régimen de la propiedad horizontal. EN: Revista del notariado, año 105, N°867, ene.-mar. 2002

16- TALLERES DE PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES II

Contenidos

Para introducir al alumno en la práctica profesional, los docentes desarrollan clases demostrativas, con teoría y práctica.

Prácticas de atención al público. Captación de propiedades. Ofrecimientos. Tasación. Confección de contratos: locación. Boleto de compra-venta, arrendamiento, etc. Preparación de la documentación necesaria para la Escritura Traslativa de Dominio. Estudio de mercado.

Objetivos

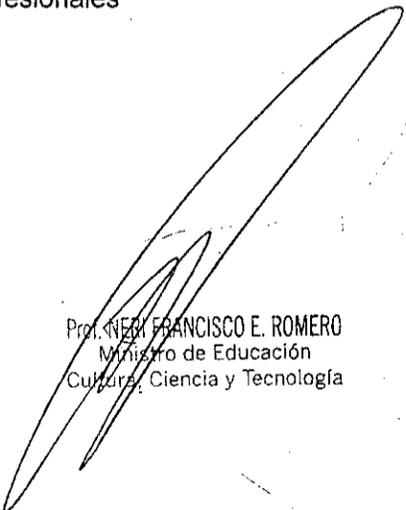
- Familiarizarse con los problemas y situaciones reales de las empresas.
- Desarrollar una cultura empresarial.
- Fomentar el hábito hacia el trabajo competitivo.
- Obtener elementos de juicio que ayuden a definir su futura vida profesional.
- Tomar experiencia y relaciones que lo coloquen en el mercado laboral.
- Generar asimismo actitudes de respeto e integración con el equipo con el que le corresponda interactuar, y adquirir criterios para desempeñarse correctamente en sus relaciones laborales y profesionales

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.

Espacio físico: Aula / Empresa.



Prof. NÉSTOR FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Requisitos para acceder a pasantías
Cumplimentar formularios de pasantías.

Requisitos para la acreditación de horas de práctica profesional

- Del Cursado de las prácticas en el Aula: se cursará en forma individual y grupal. El cursado es obligatorio, se tendrá en cuenta instancias recuperatorias.
- Del Cursado de las pasantías educativas:
- Cursar en la empresa que se le destine, en forma individual.
- La misma no será rentada, y deberá cumplir con el marco legal establecido en la Ley de pasantías.
- Debe realizar las pasantías en horarios que no afecten el cursado de las asignaturas, caso contrario las faltas serán justificadas.
- La Práctica Profesional es de carácter OBLIGATORIO de acuerdo al PLAN DE ESTUDIOS vigente.
- El plazo para acreditar las horas de pasantías es de 10 días hábiles a partir de la finalización de las pasantías.
- Las horas no realizadas o no acreditadas dentro del ciclo lectivo DEBERÁN RECURSARSE.

3° AÑO

17-TALLERES DE PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES III

Contenidos

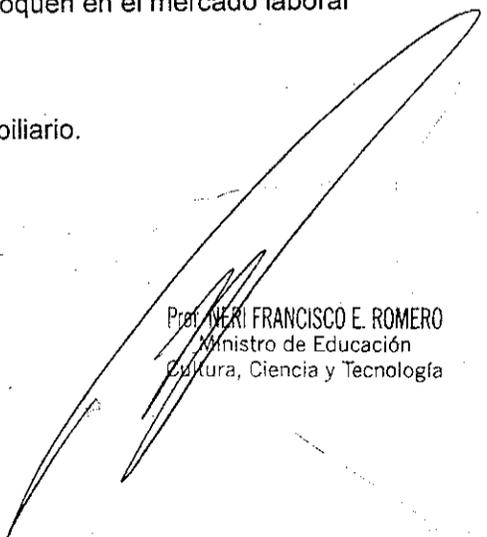
El aprendizaje del ejercicio de la profesión, se completa y profundiza en ámbitos Laborales mediante pasantías de duración variable. Estudio de mercado. Práctica de presentaciones de productos inmobiliarios. Pasantías en inmobiliarias del medio. Captación de propiedades. Ofrecimientos. Tasaciones. Confección de contratos: locación. Boleto de compra-venta, arrendamiento, etc.
Preparación de la documentación necesaria en la gestión inmobiliaria. Actuaciones y diligencias judiciales. El Documento Notarial. Acta Notarial Protocolar. Elementos de Actuaciones Notariales.

Objetivos

- Introducir a los alumnos en el ámbito laboral.
- Generar una cultura empresarial que facilite su aprendizaje, aplicando la ética.
- Aplicar conocimientos, habilidades y actitudes adquiridos en los espacios curriculares pertinentes.
- Adquirir habilidades y técnicas en el sector empresarial.
- Generar asimismo actitudes de respeto e integración con el equipo con el que le corresponda interactuar, y adquirir criterios para desempeñarse correctamente en sus relaciones laborales y profesionales.
- Tomar experiencia y relaciones que lo coloquen en el mercado laboral

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.
Espacio físico: Aula / Empresas.



Prof. FERRI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Requisitos para acceder a pasantías
Cumplimentar formularios de pasantías.

REQUISITOS PARA LA ACREDITACIÓN DE HORAS DE PRÁCTICA PROFESIONAL

- Del Cursado de las prácticas en el aula: se cursará en forma individual y grupal. El cursado es obligatorio, se tendrá en cuenta instancias recuperatorias.
- Del Cursado de las pasantías educativas:
- Cursar en la empresa que se le destine, en forma individual.
- La misma no será rentada, y deberá cumplir con el marco legal establecido en la Ley de pasantías.
- Debe realizar las pasantías en horarios que no afecten el cursado de las asignaturas, caso contrario las faltas serán justificadas.
- La Práctica Profesional es de carácter OBLIGATORIO de acuerdo al PLAN DE ESTUDIOS vigente.
- El plazo para acreditar las horas de pasantías es de 10 días hábiles a partir de la finalización de las pasantías.
- Las horas no realizadas o no acreditadas dentro del ciclo lectivo DEBERÁN RECURSARSE.

CRITERIOS PARA ÉL CURSADO Y EVALUACIÓN DE LAS PRÁCTICAS:

Se tendrá como criterio para la colocación de la nota final de cada práctica en base a:

- Seguimiento en el lugar de trabajo de la pasantía realizado por el profesor de la asignatura.
- Se evaluará en las pasantías: puntualidad, preparación técnica-profesional.
- El responsable del alumno en cada puesto, deberá llevar a cabo, evaluación inicial - intermedia y final del desempeño en el puesto del alumno, apuntando comentarios e inquietudes del desempeño, preparación y profesionalismo que los alumnos acrediten.
- **Informe a presentar por la empresa:** la misma deberá consignar en dicho informe: desempeño del alumno (Evaluación de Final), siendo responsabilidad del alumno la gestión de este informe. En caso de no ser entregado por la empresa, el alumno deberá comunicarlo en su informe final. Se tomará en cuenta la actitud profesional manifestada durante la pasantía.
- **El Informe del alumno deberá consignar los siguientes datos:** Informe escrito de cada práctica realizada, contando en el mismo Introducción -desarrollo - conclusión y anexo, firma del responsable de las prácticas de pasantías del alumno, y firma del alumno y del instructor.
- **Los profesores de las asignaturas serán los únicos en determinar la aprobación** de sus informes o su reformulación para su ulterior aprobación.
- El no cumplimiento de los criterios mencionados implicará el recursado de las Prácticas, es decir de las horas no acreditadas.
- La nota de la materia será la del examen final, donde el alumno deberá demostrar el desempeño técnico y profesional en la especialidad, en un examen oral, y presentación de la carpeta con los informes aprobados.

Prof. NERY FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Nota:

- Las pasantías podrán realizarse cumpliendo funciones en la Universidad Popular en el aula o en un puesto en la empresa, cuando esto contribuya con el desarrollo de las competencias profesionales o formación integral del alumno.
- Deberá consignar al finalizar cada examen final: Firma Aprobación Director de Carrera y Firma Profesor Titular.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Trabajo grupal

La dinámica supone distribuir a los estudiantes en grupos para el análisis y discusión en torno a la normativa inmobiliaria a fin de que los mismos contextualicen el marco ético legal que rige las actividades vinculadas con la gestión y administración de la emprendimientos y /o empresa inmobiliarias

Trabajo individual

Se distribuirá cada estudiante en un puesto de trabajo específico, a fin de que el mismo desarrolle las actividades vinculadas a la especialidad.

Resolución de problemas

Supone la presentación de un problema específico vinculado con la temática Inmobiliario, que deberá ser reflexionado y resuelto por los estudiantes, teniendo en cuenta su contextualización, instituciones y actores sociales intervinientes, recabando la información necesaria, obligándolo a pensar sobre la práctica, mientras actúa, llevándolo a reflexionar sobre su conocimiento en la acción, y a su responsabilidad profesional.

Prácticas

Para introducir al alumno en la práctica profesional, los docentes desarrollan clases demostrativas, con teoría y práctica grupales en aula y en empresas Inmobiliarias

Visitas y pasantías

Se plantea como estrategia destinada que los estudiantes realicen observaciones y registros vinculados a las tareas inherentes al corretaje y administración de propiedades.

18- ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS Y PROPIEDADES II

Contenidos

Personal del edificio. Aportes: sindicales, previsionales, seguros. Inscripciones. Reglamentaciones municipales sobre instalaciones. Seguros de las instalaciones. Gastos de reparación y conservación, propias y comunes, reglamento de copropiedad y administración, condominios, etc. Reglamentaciones internas: uso de los espacios comunes. Consejo de administración. Propiedades individuales, urbanas y rurales, mandatos de administración. Rendiciones de cuentas. Responsabilidad del administrador. Usos, costumbre y normas. Límites. Mantenimiento de propiedades. Calidad en la prestación de los servicios inmobiliarios.

Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Realizar gestiones vinculadas a impuestos, servicios, expensas.
Cobranza, cartera de inquilinos, inquilinos de dudosa cobrabilidad, etc.

Objetivos

- Conocer reglamentaciones en materia de Administración
- Desarrollar los aspectos Jurídicos, administrativos, contables sobre administración de propiedades.
- Comprender la gestión administrativa, las operaciones, las actividades específicas y el mantenimiento de los inmuebles.
- Lograr los objetivos de los propietarios de los bienes inmobiliarios.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- GURFINKEL DE WENDY, LILIAN N MARTÍNEZ, NORY BEATRIZ BARBOZA, MARGARITA ARGENTINA Responsabilidad del consorcio de propietarios en la propiedad horizontal. Editorial Abeledo Perrot. 2008
- CONSTANTINO JUAN A. El administrador en el consorcio de copropietarios de la propiedad horizontal. 3a.ed. 2005
- LAPA, Eduardo, *Estudio de Titulo de Propiedad. La tasación de inmuebles*. Editorial Depalma, 1984 2ª edición.
- KOZAK DE VALDES, VERÓNICA. Tratado teórico - practico del condominio. Editorial Cathedra Jurídica . 2010
- CATARINO, AUGUSTO JUAN - MAZZARA, GUSTAVO Y OTROS. Consorcios de Propietarios: Abordaje Polifacético. Editorial Aplicación Tributaria. 2007
- KIPER, CLAUDIO MARCELO. Propiedad horizontal. Edit. Rubinzal-Culzoni 2008
- ORFILA, BARTOLOME A. Consorcios. Edit. Errepar 2006
- FLAH, LILY R AGUILAR, ROSANA I. Propiedad horizontal. Ley 13.512. Edit. La Ley 2006.
- SAVIOLI COLL, MARCELO C. Responsabilidad penal del administrador de consorcios en propiedad horizontal. Edit Rubinzal-Culzoni. 2005
- GURFINKEL DE WENDY, LILIAN N MARTINEZ, NORY BEATRIZ BARBOZA, MARGARITA ARGENTINA. Las expensas en la propiedad horizontal. Edit. La Ley 2005
- COSTANTINO, JUAN ANTONIO RODRÍGUEZ ARAUCO, GERARDO. Administrador en el consorcio de copropietarios de la propiedad horizontal. Edit. Lexis Nexis 2005 Edición 3º
- OTRAS PUBLICACIONES
- ACADEMIA NACIONAL DEL NOTARIADO, *sesión pública del 6 de agosto de 2001. Sobreedificación en el régimen de la propiedad horizontal. EN: Revista del notariado, año 105, N°867, ene.-mar. de 2002*
- ALTERINI, JORGE HORACIO; VÁZQUEZ, GABRIELA A. Reafirmación de la personalidad del consorcio y su capacidad para adquirir bienes. EN: La ley, año 71, N° 99, 23 de mayo de 2007.
- BOSSERT, GUSTAVO A. Locación temporaria en la propiedad horizontal. EN: La ley, año 71, N° 229, 28 de nov. 2007.

Prof. MFR FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



19- FINANZAS Y DERECHO TRIBUTARIO

Contenidos

Ciencias de las finanzas y actividad financiera. Derecho financiero y derecho tributario. Los tributos. Las tasas. Las contribuciones. Derecho constitucional tributario. Derecho tributario material y forma. Derecho penal tributario. Imposición a las rentas, al patrimonio y a las ventas. Rentabilidad de los inmuebles. Sistemas de financiación bancaria (francés, alemán, norteamericano). Sellados e impuestos provinciales y nacionales. Impuesto a la transferencia de inmuebles. Ingresos brutos, etc.

Objetivos

- Conocer los instrumentos de las Finanzas
- Conocer los procedimientos inherentes al Derecho Tributario.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor: Abogado con especialización Docente.
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

- NAVARRINE, SUSANA CAMILA. Doctrinas esenciales. Derecho Tributario - Obra Completa de 3 tomos Edit. Rubinzal-Culzoni 2010
- PARRA ESCOBAR, ARMANDO. Planeacion tributaria y organización empresarial. Edit. Legis Argentina 2008
- MARTIN, JOSE MARIA RODRIGUEZ USE, GUILLERMO F. Derecho tributario general. I Edit. LexisNexis 2006.
- CELDEIRO, Ernesto Carlos (Director): "Cuadernos de Procedimiento Tributario", (Nros. 1 a 10), Ediciones Nueva Técnica / Errepar, 1998.
- CELDEIRO, Ernesto: "Procedimiento tributario", Tomos I y II, Ediciones Nueva Técnica, Bs.As., 1992.
- GIULIANI FONROUGE y NAVARRINE S.: "Procedimiento Tributario", Depal-ma, Buenos Aires, 1992.
- SACCONE, MARIO AUGUSTO. Manual de derecho tributario. La Ley Edit. 2005
- VILLEGAS, HÉCTOR BELISARIO. Curso de finanzas, derecho financiero y tributario. Edit. Depalma 1993
- COELHO PASIN, JOAO BOSCO. Derecho tributario y ética. Heliasta 2010
- GUTIERREZ, CARLOS J S PATRIGNANI, JOSE LUIS BOQUIN, GABRIELA F. Introducción al régimen impositivo argentino. Edit. Errepar. 2010
- GIVONE, HORACIO E ALONSO, ALEJANDRO L. Introducción al estudio de las finanzas de empresas. Edit. Educa 2006

20.- NEGOCIACIONES

Contenidos

Noción de negociación. Aspectos históricos. Clasificación. Modos de comportamiento. Negociación competitiva. Negociación colaborativa.

Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Profundización en el Proyecto de negociación de Harvard. Características y Método.

Diversas teorías sobre la negociación. Diagnóstico. Tiempo- información y poder. Estrategias para situaciones complejas. Identificación de obstáculos.

Reconocimiento y neutralización de técnicas negociadoras. Construcción de relaciones interpersonales. Manejo y balance constructivo del poder. El acuerdo. Negociación Multiparte.

Objetivos

- Conocer las bases de la negociación.
- Brindar conocimiento de la negociación cooperativa.
- Posibilitar la profundización del Método de Harvard.
- Conocer las líneas de pensamiento en negociación.
- Conocer la incidencia del poder en la negociación.
- Desarrollar técnicas para casos complejos

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario. Linceado en RRHH

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

Beltramo, Juan C. "Cómo Negociar internacionalmente entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias", ed., Abeledo Perrot, 1994.

Dupuis, Juan Carlos G.; "Mediación y Conciliación: Mediación patrimonial y familiar — Conciliación laboral", Editorial Abeledo—Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1.997.

García Valdecasas y Alex, F, Javier; " La Mediación Inmobiliaria ", Editorial Aranzadi, Pamplona, España, 1.998.

Gay Barbosa, Daniel y Magris, Gabriela; "Mediación", Editorial Marcos Lerner, Córdoba, Argentina, 1.996.

Justiniano, Gabriel; "Arte de Lograr Acuerdos. Recursos en Mediación", Editorial Lumen, Buenos Aires, Argentina, 2002.

LeVine, Steve y Christine Haughney: «La fiebre inmobiliaria llega a los distintos mercados emergentes. En *El Mercurio*, 27/2/2006, Santiago. Picker, Bennet G.; "Guía Práctica para la Mediación. Manual para la Resolución de Conflictos Comerciales", Editorial Paidós, Barcelona, España, 2.001.

21.- GESTIÓN INMOBILIARIA, MARKETING Y PUBLICIDAD

Contenidos

Introducción al marketing inmobiliario. Conceptos. Definición de Marketing. Ámbito del marketing inmobiliario. Conceptos de Marketing Inmobiliario. Investigación Comercial: Estudios de Mercado. Concepto de Investigación comercial.

Análisis del Entorno. Análisis de la Competencia: Los estudios de Oferta. Análisis de la Demanda: Estudios Cuantitativos de Demanda. Estudios Cualitativos de Demanda.

Marketing Mix: Producto Precio Distribución y Comunicación. Concepto de Producto Inmobiliario

Procedimiento de diseño de productos inmobiliarios. Fijación de Precios. La Distribución Comercial. La Comunicación y Publicidad. Plan de Marketing. Definición de Plan de Marketing. Estructura de un Plan de Marketing Inmobiliario. El análisis DAFO.

Prof. NER FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Fijación de los objetivos de un Plan de Marketing. Estrategias de Marketing
Plan de Acción. Control del Plan de Marketing.

Objetivos

- Organizar todos estos aspectos que la realidad del mercado inmobiliario.
- Administrar, establecer estrategias de inversión y comercialización.
- Adiestrar sobre técnicas de marketing inmobiliario.
- Elaborar un Plan de Marketing.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Marketing. Licenciado en Corretaje inmobiliario.

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

AAKER, David y MYERS, John. Management de la publicidad. Hispano Europea 1991.

CAPARROS, A. Y otros (2000).

ROLDAN, Juan Domingo. Marketing Inmobiliario. Ediciones Universo. 1997

GAIL G. LYONS, DÓNALO D. HARLAN Y JOHN TUCCILLO. El futuro de la actividad inmobiliaria. Dearborn Financial Publishing. 1999

MUÑOZ VALERO, Santiago. Manual de Marketing Inmobiliario: Fuentes de Valor. 2005.

O'SHAUGHNESSY, John. Marketing Competitivo. Díaz de Santos. 1.991

ORTEGA, Enrique. La Dirección Publicitaria. ESIC. 1991

ARTAL CASTELLS, Manuel. Organización, Dirección y Control de Ventas. ESIC.1993.

Publicación Periódica

MERCADO DIEZ. Editorial Coyuntura S.A. 2008, 2009,2010,

22-DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

Contenidos

Gestión urbanística. Legislación comercial. Economía y coyuntura. Sector inmobiliario y de la construcción en Argentina. Planeación estratégica del mercado Gestión organizacional y Gerencia Contemporánea. Técnicas de valuación, crediticia Marketing inmobiliario Estudio de mercado. Estimación de la demanda Aspectos legales para proyectos inmobiliarios. Aspectos tributarios para proyectos inmobiliarios Evaluación de proyectos inmobiliarios. Gestión de proyectos inmobiliarios. Proyecto final

Objetivos

- Que los participantes dirijan con éxito los proyectos inmobiliarios en los que participen.
- Formular, administrar, gestionar y establecer estrategias de inversión y comercialización, complementando cada una de estas etapas con una adecuada gestoría de financiamiento
- Aprender el lenguaje de los proyectos de negocios en los que participan los corredores inmobiliarios.

Prof. FERRI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Recursos

Prof. de la especialidad designado.

Perfil Profesor: Licenciado en Corretaje inmobiliario. Licenciado en administración.

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

GOMEZ MARIO. Evaluación de proyectos inmobiliarios. Edit. Bienes raíces editores – BRE. 2009

Principios para el financiamiento bancario de proyectos inmobiliarios; Jorge Rodrigo rivera Valladares. Evaluación de Proyectos, Ernesto Fontaine, Ediciones PUC 1993;

SAPAG. Preparación y Evaluación de Proyectos, Universidad de Chile, Ediciones McGraw-Hill, 1990;

PATRICIO DEL SOL. Ganar sin Competir., Edit. El Mercurio-Aguilar, 2004

OTRAS PUBLICACIONES

SZAJNBERG, Daniela y Christian. CORDARA (2005) "La transformación de Palermo Nuevo, Pacífico y el eje de Juan B. Justo – Int. Bullrich. Desarrollo inmobiliario selectivo en la ciudad de Buenos Aires" en, Revista Virtual Café de las Ciudades, Año 4, Nro. 35, Septiembre 2005.

SABATINI, Francisco (2000) "Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial". Revista EURE, Vol. 26, nº 77, Santiago de Chile, mayo de 2000.

SMOLKA, Martim (1981) "Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema" en, Revista Interamericana de planificación. Vol. XV Nro. 60. diciembre de 1981.

KRAKOWIAK, Fernando "Yo compro, tu alquilas, ellos especulan", Investigación exclusiva sobre el boom inmobiliario, Diario Página12, Suplemento Cash, 21/07/05.

<http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2020-2005-08-21.html>

23-INGLÉS TÉCNICO

Contenidos:

Gramática básica. Fonética, vocabulario básico y técnico. Elementos no verbales que acompañan al texto: gráficos, tablas, tipografías y otros índices textuales. Elementos verbales: títulos, anexos, copetes autorías, fechas, lugares y demás indicadores verbales. Organización del discurso en su contexto. Elementos lingüísticos que permitan la organización del discurso y asegurar la cohesión y coherencia del texto: indicadores temporales, espaciales, conectores de tipo retórico. Conectores lógicos. Relaciones de léxico.

Terminología específica de la carrera. Comprensión de expresiones y terminología de la lengua inglesa para la aplicación en la especialidad. Uso de tiempos verbales en oraciones condicionales. Discurso indirecto. Declaraciones, preguntas. Pedidos, órdenes. Pasaje de construcciones pasivas a activas. Protocolos escritos.

Objetivos

- Conocer elementos básicos del idioma oral y escrito en la especialidad.
- Interpretar de textos.
- Reconocer y valorar la importancia del idioma inglés en la especialidad.
- Comprender de textos orales y escritos. Producir textos escritos.
- Aplicar técnicas de traducción.

Prof. NERL FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- Dominar estructuras gramaticales de mediana complejidad para la redacción de textos comerciales.

Recursos

Prof. de la especialidad designado.
Perfil Profesor de inglés
Espacio físico: Aula.

Bibliografía

Lergoburu .Montero, "Guía de traducción inglés –castellano". (Recopilación).
James, C. Vaughan, "Business Studies", English for Academic Purposes, Phoenix, ELT.1992.
Tullis, Graham, "New Insights into Business", Longman, 2000.
Harrap's. Glosario de Términos Comerciales. Español/Inglés Inglés/Español. Harrap's Books Ltd. 1990.
Odilon Ponce, Bilingual Commercial Manual & Bilingual Commercial Dictionary InglésEspañol. ...
Manuel
David Bonamy. Technical English. Editorial Pearson Longman. 2009.
Vicki Hollett. Tech Talk. Editorial Oxford.2009.
Eric H. Glendinning. Technology. Editorial Oxford. 2007.
English for secretaries and administrative personnel. Toselli marisela / millán ana maría ed. Mcgraw-hill. 2006

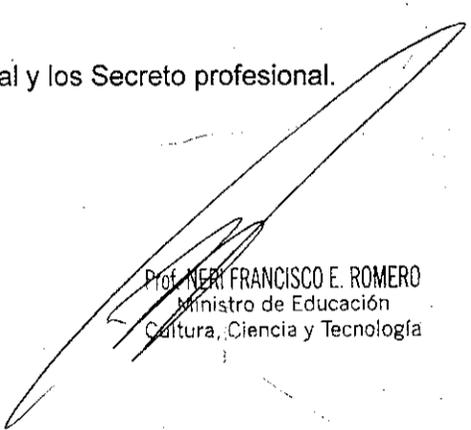
24.-ÉTICA PROFESIONAL

Contenidos

Ética profesional: código.de ética del Colegio de corredores Inmobiliarios. Marco Legal: ley
N° 19.724 de Prehorizontalidad. Leyes N° 23.091 y N° 21.342 de alquileres y otras.
Ley N° 14.005 de loteos. Fideicomiso. Decretos reglamentarios.
N° 21.342 de alquileres y otras. Ley N° 14.005 de loteos. Fideicomiso. Decretos reglamentarios.
Defensa del consumidor. Consideraciones generales. Concepto. Principios. Normas aplicables. Constitución nacional. Ley N° 24.240: normas específicas correspondientes al sector inmobiliario y de la construcción. Servidumbre de paso.
Defensa de la competencia. Concepto. Principios. Normas aplicables a la constitución Nacional. Ley N° 25.156. Normas específicas correspondientes al sector inmobiliario y de la construcción.

Objetivos

- Comprender la Ética y Deontología Profesional.
- Fomentar en los profesionales dedicados a estas tareas los valores humanos y éticos necesarios para la eficacia y el reconocimiento profesional de su labor.
- Conocer Los usos y la costumbre. La Moral y la ética. Contrastes entre el ámbito ético, jurídico, técnico, social y religioso
- Vincular la Ética a práctica profesional.
- Reconocer Principios de la conducta comercial y los Secreto profesional.



Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- Entender Normas que rigen las materias generales y en particular materia comercial y penal.
- Comprender la Competencia desleal. Aspectos éticos en la relación con los clientes. Conflictos éticos en el ámbito profesional.

Recursos

Perfil Profesor. Técnico en Corretaje inmobiliario. Licenciado en Ciencias de la Educación

Espacio físico: Aula.

Bibliografía

ESTELA RECA; Principios de la gestión inmobiliaria. BRE (Bienes Raíces ediciones) 2006.

HALLET, CARLOS. El profesional y la ética hoy. Paulinas 1997 1a. ed

JUAN M. FARIÑA. El Derecho Comercial en el Mundo Globalizado". Ed. Ad-Hoc. 2005

GABRIEL STIGLITZ. Defensa de los Consumidores de productos y servicios". Ed. La Roca. 2001

Ley N° 25.156. Defensa de la competencia.

HANNS ULRICO. Armonización Internacional del Derecho de la Competencia: haciendo de la diversidad un concepto viable". 2000.

HIGHTON, ELENA I ALVAREZ, GLADYS S. Mediación para resolver conflictos. Ed. Ad-Hoc. 2008.

OTRAS PUBLICACIONES

Ley 2340 - Ley del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios

Ley 10.973 - de los martilleros y corredores públicos

Leyes: N° 21.342 - N° 14.005 - N° 19.724 - N° 21.342 - N° 14.005

Decretos reglamentarios.

Ley 24.240, Defensa del consumidor

CONTENIDOS ACTITUDINALES MÍNIMOS

- Trabajar en equipo.
- Desarrollar de actitudes de liderazgo.
- Respetar las distintas creencias, valores, costumbres.
- Responsabilidad y compromiso con los trabajos, exámenes solicitados por el profesor

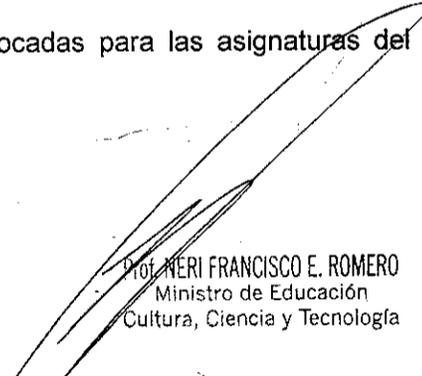
PERFIL DE TITULACIÓN DE LOS DOCENTES

Los docentes serán designados por concurso de títulos, antecedentes y entrevista de evaluación de la propuesta pedagógica.

Para el dictado de los espacios curriculares de la Tecnicatura Superior en Turismo se requieren los perfiles conformes a la resolución CEF N° 64/08

Docentes provenientes de los IFD, para las asignaturas del campo de la formación general

Docentes universitarios de las especialidades convocadas para las asignaturas del campo de la formación específica


Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Profesionales técnicos que revisten como directivos y/o docentes en instituciones de ETP reconocidos a nivel regional y local.

RÉGIMEN DE PROMOCIÓN. ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES

Condiciones Generales:

Los espacios curriculares de la estructura de la carrera podrán cursarse por la condición presencial, semi-presencial o libres a excepción de los espacios curriculares de las siguientes asignaturas: Prácticas Profesionalizantes I,II,III, Taller de comunicación y Relaciones Públicas, las que cursarán únicamente en la condición de alumno presencial.

ALCANCES

CONDICIÓN PRESENCIAL

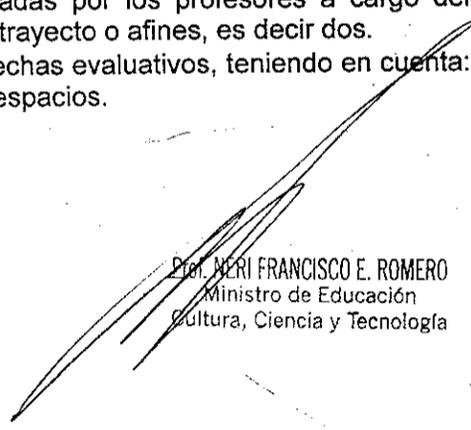
- 1) Acreditar el 80 % de asistencia presencial como mínimo, en las actividades propuestas en cada espacio curricular.
- 2) Cumplir todas las instancias evaluativas (escritas, orales, prácticas o la combinación de estas), que abarquen los contenidos desarrollados en las unidades de cada espacio curricular. Estas podrán tener carácter individual o grupal.
- 3) La Universidad popular asegurará la existencia de una distribución equitativa de esta modalidad de evaluación.
 - a. Un mínimo de 2 (dos) evaluaciones integradoras, en aquellos espacios que su carga horaria total, anual o cuatrimestral sea inferior a 70 horas reloj.
 - b. Un mínimo de 3 (tres) evaluaciones integradoras, si la carga horaria total, anual o cuatrimestral esta comprendida entre 70 a 100 horas reloj. Tendrá derecho a dos reelaboraciones como instancias de recuperación.
 - c. Un mínimo de 4 (cuatro) evaluaciones integradoras si la carga horaria total, anual o cuatrimestral sea superior a 101 horas reloj. Tendrá derecho a dos reelaboraciones como instancias de recuperación.

El alumno tendrá derecho a reelaborar las producciones individuales y/o grupales como instancias de recuperación de las evaluaciones integradoras cuando no se alcancen los logros mínimos establecidos en ellas hasta un número proporcional al 50 % de la totalidad de las evaluaciones integradoras que se efectuarán.

Cuando el total de producciones integradoras no sea par, esta institución fijará y determinará la cantidad de reelaboraciones y las mismas se aproximarán al 50 %.

En el caso que el alumno esté ausente a una evaluación integradora podrá ser evaluado en el periodo fijado para las reelaboraciones no teniendo esta última otra instancia de recuperación.

- El alumno deberá aprobar el 100 % del total de producciones integradoras presentadas.
- El alumno deberá aprobar, individual o grupalmente, ante el profesor de la cátedra o una comisión evaluadora, una producción final e integradora que abarquen los contenidos desarrollados en el espacio curricular.
- Las comisiones evaluadoras estarán integradas por los profesores a cargo del espacio y docentes pertenecientes al mismo trayecto o afines, es decir dos.
- La institución establecerá un calendario de fechas evaluativas, teniendo en cuenta: comisión, instancias, fechas programadas y espacios.


Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



ALUMNO SEMI-PRESENCIAL

El alumno deberá cumplimentar instancias de evaluaciones integradoras, escritas, orales o prácticas, o la combinación de ellas, que abarquen los contenidos básicos desarrollados en cada modalidad de tratamiento del espacio curricular. Estas evaluaciones serán producciones de carácter individual.

Se determina:

- Un mínimo de 2 (dos) evaluaciones integradoras para aquellos espacios cuya carga horaria total, anual o cuatrimestral, sea inferior o igual a 70 horas reloj.
- Un mínimo de 3 (tres) evaluaciones integradoras si la carga horaria total, anual o cuatrimestral del espacio está comprendida entre 71 y 100 horas reloj.
- Un mínimo de 4 (cuatro) evaluaciones integradoras si la carga horaria total, anual o cuatrimestral del espacio sea superior o igual a 101 horas reloj.
- El alumno tendrá derecho a una sola instancia de reelaboración de una de las evaluaciones integradoras.
- El alumno deberá aprobar el 100% del total de producciones integradoras presentadas.
- La Universidad popular asegurará la existencia de tutorías o entrevista como modalidades de encuentros entre alumnos y docentes para facilitar el intercambio de acciones en función del logro de los objetivos propuestos en cada espacio curricular.
- El alumno deberá aprobar una evaluación final, individual escrita y oral ante comisión evaluadora que abarque los contenidos desarrollados en el espacio curricular. Tanto la instancia escrita como la oral no son eliminatorias individualmente.
- El alumno tendrá derecho a presentarse ante la comisión evaluadora hasta en 6 (seis) oportunidades, consecutivas y a contabilizar a partir de la finalización del desarrollo de los espacios curriculares, según calendario a establecer por esta institución.
- Al cumplimentar las condiciones señaladas, el alumno acreditará el espacio curricular.

ALUMNO LIBRE

Podrá acceder al mismo por pérdida de las condiciones establecidas para la condición presencial o semi - presencial.

El alumno deberá aprobar una evaluación final individual escrita y oral/práctica con ambas partes eliminatorias y que abarque los contenidos del espacio curricular ante una comisión evaluadora que se constituirá en las fechas del calendario establecidos por la institución.

Cumplimentada esta instancia, el alumno acreditará el espacio curricular.

LIMITACIONES

DE LA CONDICIÓN DE ALUMNO PRESENCIAL

- El no cumplimiento del porcentaje de asistencia presentada, se dará por pérdida esta condición presencial. Debiendo iniciar nuevamente el espacio.

FRANCISCO E. RÓMERU
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



- La no presentación y aprobación de producciones individuales o grupales a las instancias integradoras o de reelaboración, determinará la pérdida de esta condición. Debiendo iniciar nuevamente el espacio.
- La no aprobación de la evaluación final, en la totalidad de 6 (seis) instancias establecidas por esta institución, determinará el reinicio y cursado por parte del alumno de la asignatura o espacio.

DE LA CONDICIÓN DE ALUMNO SEMI - PRESENCIAL

- La no aprobación de las producciones individuales y/o su instancia de reelaboración determinará la pérdida de esta condición. El alumno podrá optar entre pasar a la condición de libre, sin perjuicio de las excepciones establecidas en las condiciones generales o iniciar nuevamente el cursado del espacio curricular.
- La no aprobación de la evaluación final, de la totalidad de las 6 (seis) instancias establecidas institucionalmente, determinará que el alumno deberá iniciar nuevamente el cursado del espacio curricular.

RÉGIMEN DE CURSADA

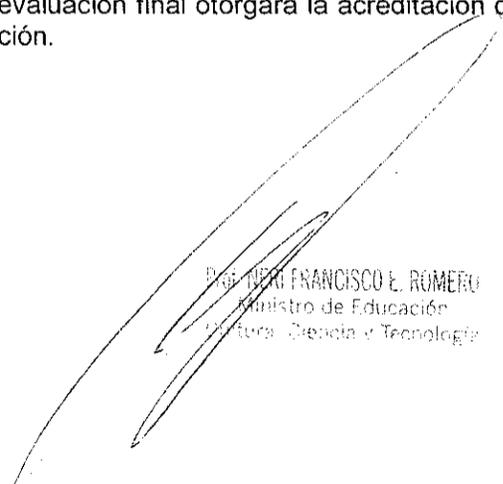
Inscripción

La inscripción en la condición presencial, semi presencial y libre se realizará en forma simultánea, en los modos y fechas que ha de determinar esta institución, oportunamente, y conforme a las condiciones generales para el cursado de los espacios curriculares.

- El alumno efectuará su inscripción por espacio curricular. En el caso del trayecto focalizado se inscribirá en el trayecto de su elección según e ofrecido por esta institución. El alumno podrá inscribirse y cursar la cantidad de espacios que considere.
- Para la inscripción y el cursado de los espacios se respetarán las correlatividades establecidas en la carrera.

CALIFICACIÓN DE LOS ALUMNOS

- Para las evaluaciones de las producciones individuales y/o grupales, escritas u orales, práctica e informes, la calificación será numérica o conceptual según la escala establecida.
- La evaluación final de las condiciones presencial o semi-presencial: la modalidad de calificación, conceptual o numérica, están determinadas en el Reglamento Interno de la Institución.
- Acreditación de los espacios: se regirá por la escala numérica del 01 al 10. la calificación final para la acreditación de cada uno de los espacios resulta de la combinación de las diferentes instancias de evaluaciones integradoras (participación, producciones individuales y/o grupales) y de las evaluación final, no en el sentido sumatoria o promedio de las actuaciones individuales y/o grupales del/os alumnos, sino como una forma de conjunto diverso expresada en una calificación única.
- Evaluación final de la condición de libre y acreditación del espacio: se regirá por la escala numérica de 01 a 10, en esta instancia. En esta instancia se pondera el desempeño del alumno en la resolución de situaciones problemáticas referidas al abordaje y tratamiento de contenidos y temáticas, en cada uno de los espacios curriculares. La calificación obtenida en la evaluación final otorgará la acreditación de los espacios correspondientes a esta condición.


DR. DIEGO FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



ESCALA NUMÉRICA
0 a 5: DESAPROBADO
6: APROBADO
7: BUENO
8: MUY BUENO
9: DISTINGUIDO
10: SOBRESALIENTE

CRITERIOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LAS COMISIONES EVALUADORAS

Para la evaluación Integradora de la condición presencial: esta evaluación podrá desarrollarla el profesor a cargo del espacio o por una comisión evaluadora integrada por los docentes representantes de las distintas modalidades de tratamiento del espacio, o por un docente del espacios y el profesor del trayecto de las prácticas e investigación.

Para la evaluación final de la condición semi presencial: la comisión evaluadora está integrada y la desarrollarán los docentes a cargo del espacio en conjunto, y docentes pertenecientes a otros espacios de trayecto afines, en número de 3 (tres) determinado por la institución.

Para la condición de libre: la comisión evaluadora estará integrada como mínimo por tres docentes, el docente a cargo del espacio junto con docentes pertenecientes a otros espacios de trayectos afines, en número de 3 (tres), determinado por la institución.

Características generales de la condición Presencial

Esta condición implica:

Desarrolle sus procesos de metacognición a partir del intercambio continuo y significativo con sus pares y con los docentes a cargo de cada asignatura.

Acredite asistencia regular y continúa, en el desarrollo del proceso E-A, que le permita construir de modo participativo, reflexivo, crítico y continuo sus conocimientos, habilidades y actitudes.

Elabore deferentes producciones en instancias de evaluación integrales, estimulando en ellas el desarrollo de su propia capacitada de autoevaluación.

Integre los contenidos básicos abordados en cada espacio, demostrando las capacidades esenciales para su futuro desempeño profesional.

Características generales de la condición semi - presencial

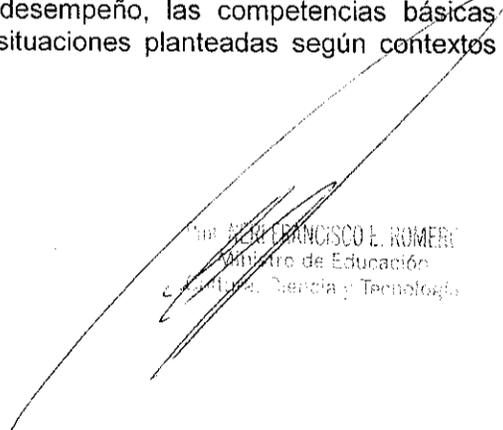
Esta condición implica:

Desarrolle estrategias intelectuales para la búsqueda y procesamiento de la información a través de relaciones interactivas con los docentes a cargo de los espacios curriculares.

Sea protagonista de su propio proceso de aprendizaje a partir de la elaboración de una producción que le permita conocer y analizar, a través de sus procesos cognitivos y socio afectivos, los modos de resolver las diferentes situaciones de enseñanza.

Participe en las instancias de asesoramiento y apoyo que ofrezca la institución para la construcción de sus procesos de autoaprendizaje.

Sea capaz de demostrar, a través de su desempeño, las competencias básicas requeridas para la resolución de diferentes situaciones planteadas según contextos específicos.


Francisco E. ROMERÍ
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



COMPONENTES SIGNIFICATIVOS QUE INTERVIENE EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN

Participación en las tareas de interés común, entendidas como un proceso formativo. Expresarse libremente ideas, y identificando rol a desempeñar o elegir. Participando sistemáticamente y continua, en todas las actividades, es decir las clases (teóricas y prácticas, grupales, individuales, seminarios, pasantías, trabajos de campo, etc.).

Las actividades se refieren a las clases teórico prácticas, talleres, trabajo de campo, seminarios, pasantías, prácticas de laboratorio, coloquios, y otras que figuren en la planificación para el desarrollo curricular de cada espacio. Representarán retos cognitivos, involucrando procesos de abstracción, aplicación, memoria y recuperación de la información. Siendo estas intencionales, críticas reflexivas y socio-interactivas-comunicativas, que generen situaciones de aprendizaje reales.

Las producciones individuales y grupales, deberán representar los aprendizajes realizados por ellos (trabajos propios del alumno) y a lo largo del espacio (evaluaciones), con tareas productivas y no rutinarias.

Las producciones finales individual escrita, no sistemática, permitirá identificar capacidades adquiridas y nivel alcanzado del alumno. La misma será integradora y resignificativa.

Las instancias evaluadoras integradoras constituirán recursos evaluativos para la revisión de los procesos de E-A. Las mismas constituyen procesos formativos.

La evaluación final permitirá valorar los aprendizajes logrados al finalizar el espacio curricular. Deberán contener validez de contenido, predictiva, y significativa de la temática abordada y del tratamiento didáctico, como así también de las estrategias de aprendizaje construidas, conocidas y a utilizar en determinados contextos. Debiendo establecerse criterios e instrumentos evaluativos coherentes y confiables, que permitan señalar y elaborar interferencias en el futuro desempeño del alumno.

Las entrevistas, tutorías, u otras modalidades deberán entenderse como momentos de encuentro entre alumnos y docentes que posibiliten y faciliten el intercambio de acciones y pensamientos en función del logro de los objetivos previstos. Esta se constituirá en una herramienta de la modalidad no sistemática, por cuanto posibilitará la comprensión y análisis de los factores intervinientes en la E-A.

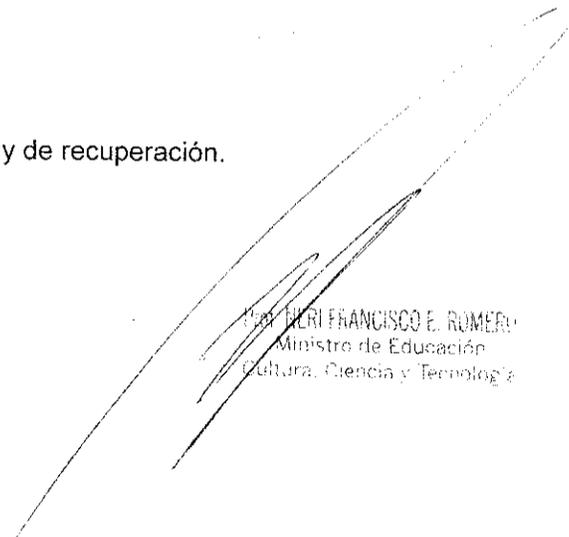
Propender al logro de rendimientos de competencias significativas para la promoción. Garantizar saberes necesarios y pertinentes a la formación, nivel y calidad en las producciones en las diferentes instancias de evaluación.

PAUTAS PARA LA PRESENTACIÓN DE PLANIFICACIÓN

Presentar planificación, teniendo en cuenta cronograma institucional. Por triplicado (para ser distribuido en: secretaria, dirección de estudios y coordinación pedagógica).

Criterios a tener en cuenta para la realización de las planificaciones:

Diseños curriculares de la especialidad.
Fundamento del espacio curricular.
Objetivos del espacio curricular.
Contenidos.
Metodología de trabajo.
Bibliografía.
Criterios de evaluación.
Cronograma de instancias evaluativas y de recuperación.


Dr. FERNANDO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología



Profesores deberán dar a conocer a los alumnos, la planificación, cronograma de evaluación y los criterios de evaluación.

ORIENTACIONES PARA LOS EXÁMENES FINALES

Los profesores deberán presentarse 10 min. Antes del horario fijado para la mesa.

Serán atendidos por personal de sección de informes o secretaría.

Los miembros de las mesas no podrán retirarse hasta tanto no se constituyan todos los tribunales.

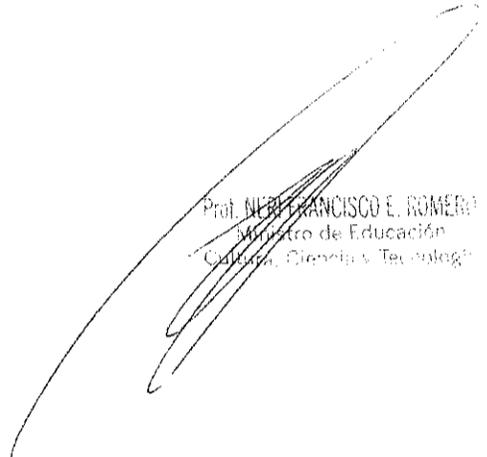
Los profesores podrán retirarse después de confeccionar las actas y el pertinente control de parte del bedel. De turno.

Se podrá tomar la decisión de pasar a un cuarto intermedio, si los alumnos superan en número, debiendo informar a los alumnos horario de reinicio de la mesa examinadora.

Se priorizará a los alumnos que rinden otros espacios simultáneamente, para pasar a ese cuarto intermedio.

Horario de Funcionamiento de la Carrera:

De Miércoles a viernes de. 18 a 22 hs.. Sábados de 7:30 a 13 hs.



Prof. NERI FRANCISCO E. ROMERO
Ministro de Educación
Cultura, Ciencia y Tecnología