

## LA PLATA, 7 SEP 2009

Visto el Expediente N° 5801-4.081.017/09, la Ley de Educación Nacional N° 26.206, la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058, la Ley de Educación de la Provincia de Buenos Aires N° 13.688, las Resoluciones del Consejo Federal de Cultura y Educación N° 191/02 N° 193/02; N° 234/05; N° 250/05; N° 261/06; N° 269/06; N° 13/07; y

### **CONSIDERANDO:**

Que la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058, en su artículo N° 7 en su inciso a) establece como propósito: “Formar técnicos medios y técnicos superiores en áreas ocupacionales específicas, cuya complejidad requiera la disposición de competencias profesionales que se desarrollan a través de procesos sistemáticos y prolongados de formación para generar en las personas capacidades profesionales que son la base de esas competencias”;

Que el Acuerdo Federal A-23 (Resolución N° 238/05 del C.F.C.y E.) aborda, en particular, la Educación Superior No Universitaria relativa a las áreas humanística, social y técnico-profesional dice: “La educación superior no universitaria en las áreas humanística, social y técnico - profesional es desarrollada por los institutos de educación superior no universitaria;

Que la Resolución N° 47/08 del CFE aprobó los Lineamientos y Criterios para la organización institucional y curricular de la Educación Técnico Profesional correspondiente a la educación secundaria y la educación superior;

Que la Resolución N° 11/09 aprobó las “Bases para la Organización de las Tecnicaturas Superiores en la Provincia de Buenos Aires”;

Que las mencionadas normas establecen los nuevos marcos de las Tecnicaturas Superiores a partir de la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058;

Que en tal sentido, es necesario actualizar el diseño curricular de la Tecnicatura Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario en relación a las normas mencionadas, a los nuevos desafíos resultantes del proceso de globalización, así como la evolución de las actividades desarrolladas por las organizaciones empresariales del sector, los requerimientos para la tasación y venta de bienes tangibles e intangibles, los sistemas y procesos destinados a asegurar normas de control en los trámites, procesos y procedimientos y los resultados de negocios;

Que analizada la propuesta la Comisión de Asuntos Técnico Pedagógicos del Consejo General de Cultura y Educación, consideró necesario mantener reuniones con representantes de la Dirección Provincial de Educación de Gestión Privada y con las instituciones involucradas que actualmente dictan la carrera, a fin de realizar ajustes y consensuar aspectos referidos al Diseño Curricular mencionado;

Que el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de la Provincia de Buenos Aires avala la propuesta y expresa que responde a las necesidades del área de competencia de este Técnico Superior;

Que la derogación que se impulsa, lo es sin perjuicio de la ultra actividad de la norma derogada con relación a los derechos adquiridos por sus destinatarios;

**Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017/09**

Que las Direcciones Provinciales de Educación Superior y Capacitación Educativa y de Educación de Gestión Privada, avalan el nuevo Diseño Curricular;

Que la Subsecretaría de Educación, avala la nueva propuesta;

Que el Consejo General de Cultura y Educación aprobó el despacho de la Comisión de Asuntos Técnico Pedagógicos en Sesión de fecha 20-08-09 y aconseja el dictado del correspondiente acto resolutivo;

Que en uso de las facultades conferidas por el artículo 69 inc. e) de la Ley 13688, resulta viable el dictado del pertinente acto resolutivo;

**Por ello**

**EL DIRECTOR GENERAL DE CULTURA Y EDUCACION  
RESUELVE**

**ARTÍCULO 1º.** Derogar la Resolución N° 12772/99.

**ARTÍCULO 2º.** Aprobar el Diseño Curricular de la Carrera Tecnicatura Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario, Modalidad presencial, cuya Fundamentación, Estructura Curricular, Expectativas de logro, Contenidos y Correlatividades, como Anexo Único, forma parte de la presente Resolución y consta de catorce (14) folios.

**ARTÍCULO 3º.** Determinar que a la aprobación de la totalidad de los Espacios Curriculares del Diseño referido en el artículo 2º, corresponderá el título de Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario.

**ARTÍCULO 4º.** Dar intervención a la Subsecretaria de Educación a los fines de la tramitación de la validez nacional del título mencionado.

**ARTÍCULO 5º.** La presente Resolución será refrendada por el señor Vicepresidente 1º del Consejo General de Cultura y Educación de este Organismo.

**ARTÍCULO 6º.** Registrar esta Resolución que será desglosada para su archivo en la Dirección de Coordinación Administrativa, la que en su lugar agregará copia autenticada de la misma; comunicar al Departamento Mesa General de Entradas y Salidas; notificar al Consejo General de Cultura y Educación; a la Subsecretaría de Educación; a la Dirección Provincial de Educación de Gestión Privada; a la Dirección Provincial de Gestión Educativa; a la Dirección de Educación Superior y Capacitación Educativa y a la Dirección Centro de Documentación e Investigación Educativa. Cumplido, archivar.

**adr**

**RESOLUCION Nº 2796**

## **ANEXO ÚNICO**

### **CARRERA**

# **Tecnicatura Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario**

### **TÍTULO**

## **Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario**

**NIVEL: Superior**

**MODALIDAD: Presencial**

**DURACIÓN: 2 años y medio**

**CANTIDAD DE HORAS: 1664 horas**

## **FUNDAMENTACIÓN DE LA TECNICATURA SUPERIOR EN SUBASTAS Y CORRETAJE INMOBILIARIO**

En los últimos años, las leyes de educación en Argentina se modificaron y son el reflejo de las políticas educativas, ellas producen cambio a la vez que los reflejan. La vinculación educación-trabajo está comprometida en el paso de la situación actual a la situación futura, su enlace requiere corresponsabilidades para enfrentar un entorno particularmente inestable en el que es preciso fortalecerse. Asistimos a un gigantesco y global proceso de reconversión en el mercado laboral, de efectos no deseables<sup>1</sup>.

El presente diseño reconoce la necesidad de formar personas capaces de comprender la complejidad del entorno competitivo, interpretar sus variaciones, respetar y aplicar la normativa legal vigente, generar proyectos y propuestas innovadoras que sean sustentables y que contribuyan a la empleabilidad de los recursos humanos.

En su elaboración se consideraron las actuales exigencias de conocimiento para los Técnicos Superiores en Subastas y Corretaje Inmobiliario, se tomaron en cuenta los nuevos desafíos resultantes del proceso de globalización, así como la evolución de las actividades desarrolladas por las organizaciones empresariales del sector, los requerimientos para la tasación y venta de bienes tangibles e intangibles, los sistemas y procesos destinados a asegurar normas de control en los trámites, procesos y procedimientos y los resultados de negocios.

Se hace necesaria una determinación conceptual en tanto, la transversalidad de la actividad administrativa que subyace a la gestión de la empresa y a la prestación del servicio dificulta los recortes de naturaleza física o sectorial. Puesto que todas las organizaciones, sean productoras de bienes y servicios, de propiedad pública o privada, grandes o pequeñas, nacionales o internacionales, e independientemente del objeto principal de su existencia, necesitan de un tipo de actividad profesional-técnico-administrativa.

El diseño y la administración del negocio inmobiliario así como el servicio que este profesional presta, implican una intermediación que lleva ínsita los procesos y procedimientos organizacionales; su gestión comprende actividades en los distintos niveles de una organización que comprometen el área económica, financiera, de recursos humanos, regulatorio, así como la organización y el planeamiento de actividades y recursos necesarias para concretarlas.

El Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario está preparado para asistir en la promoción, venta, arrendamiento, tasación y en subasta de bienes de terceros tangibles e intangibles, muebles, inmuebles y semovientes, a partir del conocimiento de las características de dichos bienes, de las condiciones de mercado, de la dinámica de las relaciones interpersonales y los derechos de las personas, así como de las tecnologías, técnicas y procedimientos propios de sus actividades, en el marco de la normativa correspondiente.

---

<sup>1</sup> Según la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) en su informe anual el "desempleo en el mundo podría aumentar en 2009 con respecto a 2007 en una cifra entre 18 y 30 millones de trabajadores, y hasta más de 50 millones si la situación sigue deteriorándose" (enero, 2009)

Es imprescindible que en su formación este profesional adquiera las capacidades para adaptarse a los cambios constantes del entorno, con un perfil creativo e innovador y con mentalidad de trabajo en redes. Ello le permitirá:

- Organizar, programar, ejecutar y controlar las operaciones comerciales y administrativas de la empresa inmobiliaria y participar en la toma de decisiones relacionadas con sus actividades.
- Intermediar en la compra-venta de bienes muebles, inmuebles u otro tipo bienes de terceros, con valor para la venta, explotación económica, arrendamiento, tasación y subasta; elaborar, controlar y registrar el flujo de información de la empresa; organizar y planificar los recursos para que ésta desarrolle sus actividades.
- Actuar de acuerdo con los códigos de comportamiento social, empresarial y legal, adoptando las normas éticas y morales que la función exige y comprender las formas que la actividad reviste en otros países.

Tasar y subastar son las dos *competencias básicas* de los Corredores y Martilleros. Cuando el Martillero actúa por mandato del Juez observa el debido Proceso Judicial y se atiene a la participación que en él se le tiene reservada. Cuando es privada, su intervención tiene características distintas y está menos condicionada a las prescripciones normativas, lo que en modo alguno la torna anárquica.

En todos los casos, tanto el Corredor como el Martillero llevan a cabo acciones profesionales que refieren a *bienes con valor, bienes valiosos*. Simmel plantea que *“el valor nunca es una propiedad inherente de los objetos, sino un juicio acerca de ellos emitido por los sujetos”*.

Hablar de bienes y del valor de esos bienes, nos remite al campo de la Economía y a la noción de mercado y es en ese terreno donde estos profesionales se desempeñan tal como se refiere en el objeto de la profesión. Pero no debe ser ésta la única lógica de su intervención por eso la presencia de las problemáticas y la búsqueda sistemática de una pregunta de conocimiento, que puede ser provisionalmente respondida. Vale la pena preguntarse si el valor que el Corredor le asigna a los objetos cuando los tasa, o el precio que alcanzan en una subasta es, en un todo o en parte, el mismo valor que le asignan los sujetos que los poseen o aspiran a poseerlos. Apoyados en la subjetividad podríamos atrevernos a responder que no se trata de valores equiparables, dado que las cosas (los bienes muebles e inmuebles lo son) pueden tasarse, subastarse y traducirse en una cifra que responde a metodologías que deben renunciar a mayores pretensiones de objetividad; el contexto hace ingresar variables que también creemos haber reflejado en el objeto de la profesión.

Todo esto aún sería válido si consideramos a los bienes como mercancías. Kopytoff plantea que

*“Desde el punto de vista cultural, la producción de mercancías es también un proceso cultural y cognoscitivo: las mercancías no sólo deben producirse materialmente como cosas, sino que también deben estar marcadas culturalmente como un tipo particular de cosas. De la gama total de cosas disponibles en una sociedad, sólo algunas de ellas se consideran apropiadas para ser clasificadas como mercancías. Además, la misma cosa puede concebirse como mercancía en cierto momento, pero no en otro. Por último, la misma cosa puede ser vista simultáneamente como una*

*mercancía por una persona y como algo distinto por otra. Estos cambios y diferencias en materia de cuándo y cómo una cosa se convierte en mercancía revelan la economía moral que está detrás de la economía objetiva de las transacciones visibles.” (Kopytoff, 1991, p. 89).*

## **PERFIL PROFESIONAL**

### **• COMPETENCIA GENERAL**

El TÉCNICO SUPERIOR EN SUBASTAS Y CORRETAJE INMOBILIARIO es un profesional que estará capacitado para organizar, programar, ejecutar y controlar las operaciones comerciales y administrativas de la empresa inmobiliaria y participar en la toma de decisiones relacionadas con sus actividades. En este sentido, será competente para asistir en la compra-venta de bienes muebles, inmuebles u otro tipo bienes de terceros, susceptibles de tener valor para la venta, explotación económica, arrendamiento, tasación y subasta; elaborar, controlar y registrar el flujo de información de la empresa; organizar y planificar los recursos que ésta requiere para desarrollar sus actividades.

Estas competencias serán desarrolladas a partir del conocimiento de las características de los bienes, de las condiciones de mercado, de la dinámica de las relaciones interpersonales y los derechos de las personas, así como de las tecnologías, técnicas y procedimientos propios de dichas actividades, según las incumbencias y las normas técnicas y legales que rigen su campo profesional.

Por esto, deberá conocer:

- El marco jurídico aplicable al área de su desempeño profesional y los principios éticos que orientan la actividad;
- Los materiales y características específicas de los bienes objeto de su intervención profesional, así como las variables que intervienen en la determinación de su valor;
- La operativa de computación de uso general y la diseñada para la sistematización de datos e información propia de su área específica;
- Las técnicas y procedimientos aplicables a la promoción, venta, tasación y subasta de bienes de terceros.

También deberá desarrollar su compromiso intelectual y social fundamentado en los principios éticos que le demandará la intervención profesional consolidando una actitud crítica que le permitirá autoevaluar su trabajo. Esta formación precisará de una actitud positiva ante la innovación y el adelanto tecnológico para rever y flexibilizar procesos y procedimientos.

Asimismo, se valora la capacitación permanente como medio para incrementar las posibilidades de reconversión y readaptación profesional.



- **ÁREAS DE COMPETENCIA**

Las áreas de competencia del Técnico Superior en Subastas y Corretaje Inmobiliario son las siguientes:

- a) Organizar, programar, ejecutar y controlar las operaciones comerciales y administrativas de la empresa inmobiliaria;
- b) Intermediar entre la oferta y la demanda en la compra-venta de bienes muebles, inmuebles u otro tipo bienes de terceros susceptibles de tener valor para la venta, explotación económica, arrendamiento, tasación y subasta;
- c) Elaborar, controlar y registrar el flujo de información que, en tanto organización, genera la empresa inmobiliaria;
- d) Organizar y planificar los recursos de la empresa inmobiliaria para desarrollar sus actividades interactuando con el entorno;

**SUB-ÁREAS DE COMPETENCIA**

**ÁREA DE COMPETENCIA 1**

**Organizar, programar, ejecutar y controlar las operaciones comerciales y administrativas de la empresa inmobiliaria;**

- 1.1 Intervenir en el gerenciamiento, la administración y gestión integral de la actividad inmobiliaria.
- 1.2 Interpretar las variables del mercado inmobiliario y de las políticas sectoriales que influyen en su comportamiento.
- 1.3 Diseñar el manejo operativo de la empresa.
- 1.4 Analizar el mercado de los bienes muebles, inmuebles y semovientes e interpretar los resultados.
- 1.5 Coordinar y controlar planes, proyectos y desarrollos inmobiliarios públicos y privados.
- 1.6 Informar sobre los aspectos técnicos que involucran la adecuada administración de propiedades y consorcios de copropiedad.
- 1.7 Costear y presupuestar operaciones inmobiliarias.
- 1.8 Analizar y diseñar estudios de mercado y proyectar el comportamiento de la oferta y la demanda, relacionados con bienes patrimoniales y de consumo.
- 1.9 Intervenir en las gestiones administrativas que se realicen en las entidades gubernamentales vinculadas con el sector.
- 1.10 Colaborar en el asesoramiento relativo a la gestión de créditos destinados a operaciones inmobiliarias.
- 1.11 Coordinar y supervisar la ejecución del plan de marketing inmobiliario.
- 1.12 Determinar las condiciones de posibilidad de las operaciones inmobiliarias.
- 1.13 Informar acerca del valor intrínseco y de colocación de los bienes, para su mejor realización y explotación.

## **ÁREA DE COMPETENCIA 2**

### **Intermediar en la venta, arrendamiento, tasación y subasta de bienes de terceros.**

2.1 Ejecutar y controlar las operaciones de la organización inmobiliaria. Intermediar en la comercialización, arrendamiento y promoción de bienes tangibles e intangibles.

2.2 Administrar bienes de terceros a los efectos que requieran sus titulares, incluidos los sometidos al régimen de la propiedad horizontal.

2.3 Ejecutar planificaciones de marketing inmobiliario.

2.4 Participar en la tasación de bienes de mercado.

2.5 Producir determinaciones sobre el valor de bienes muebles e inmuebles en forma particular, y aplicar la metodología adecuada conducente a una investigación valuatoria.

## **ÁREA DE COMPETENCIA 3**

### **Elaborar, controlar y registrar el flujo de información que genera la empresa inmobiliaria;**

3.1 Planificar estrategias de obtención de información.

3.2 Participar en el registro de las operaciones de la empresa.

3.3 Producir informes y tareas inherentes al desarrollo de los actos de remate, corretaje o tasaciones.

3.4 Colaborar en el diseño de sistemas de información que tengan por objeto la administración eficaz de información del mercado inmobiliario.

3.5 Diseñar pautas eficaces de comunicación y promoción del mercado inmobiliario.

## **ÁREA DE COMPETENCIA 4**

### **Organizar y planificar los recursos de la empresa inmobiliaria para que desarrolle sus actividades;**

4.1 Prever los recursos económicos y humanos que resulten necesarios para el negocio.

4.2 Coordinar equipos de servicio, promoción y venta.

4.3 Colaborar en el lanzamiento o discontinuidad de líneas de crédito inmobiliarias en los estudios de costos, fijación de precios, ventas y locaciones inmobiliarias.

4.4. Colaborar en estudios de promoción y políticas inmobiliarias de comercialización.

#### **• ÁREA OCUPACIONAL**

El TÉCNICO SUPERIOR EN SUBASTAS Y CORRETAJE INMOBILIARIO podrá desarrollar sus actividades en grandes, pequeñas y medianas empresas y micro emprendimientos dedicados al servicio inmobiliario.

Los roles del Técnico Superior podrán ser, desde fuertemente específicos, hasta marcadamente globales, de gestión y servicios; variando con el tamaño, contenido tecnológico y tipo de tamaño y gestión de la empresa inmobiliaria en la que se desempeñe.

Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017 / 09

En empresas de mayor tamaño, participa, desde sus tareas específicas, dentro del *equipo de gestión*, incrementándose la participación en los aspectos más estratégicos y de la toma de decisiones a medida que el tamaño de la empresa disminuye.

El trabajo coordinado, en equipo y de interrelación con otros sectores ocupa un lugar clave en las actividades de proyecto, diseño y gestión de emprendimientos y desarrollos inmobiliarios.

Las funciones propias de este perfil puede diferenciarse según los grados de decisión, autonomía, responsabilidad, especificidad y la rutina de los roles que detentan en la organización inmobiliaria.

Podrá cumplir distintas funciones dentro de la organización como ser:

- Dirección y planeamiento
- Intermediación
- Comercialización y desarrollo inmobiliario
- Financiación
- Gestión integral de servicios
- Administración
- Asesoramiento

## ESTRUCTURA CURRICULAR

TECNICATURA SUPERIOR EN SUBASTAS Y CORRETAJE INMOBILIARIO

PRIMER AÑO

Campo de la Formación General		Campo de la Formación de Fundamento			Campo de la Formación Especializada		
160 HS		256 HS			224 HS		
Construcción del Discurso Profesional	Elementos de Psicología y Sociología	Contabilidad y Administración	Derecho Civil	Derecho Comercial	Contratos y Obligaciones	Arquitectura y Construcción	Principios de Marketing
96 hs	64 hs	64 hs	96 hs	96 hs	96 hs	64 hs	64 hs
<b>Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes: Tasaciones 64 hs.</b>							
Total de Horas 704 hs.							

Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017 / 09

### SEGUNDO AÑO

Campo de la Formación General		Campo de la Formación de Fundamento	Campo de la Formación Especializada		
128 HS.		96 HS	256 HS		
Informática	Ética	Derecho Registral	Tasación y Venta de Inmuebles	Derechos Reales	Derecho Procesal
64 hs	64 hs	96 hs	64 hs	96 hs	96 hs
<b>Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes:</b> Subastas Públicas y Privadas 128 hs					
Total de Horas 608 hs.					

**TERCER AÑO**

<b>Campo de la Formación General</b>	<b>Campo de la Formación Especializada</b>	<b>Espacio de Definición Institucional</b>
64 HS	96 HS	
Problemática Cultural Social y Económica Contemporánea	Arte Contemporáneo	
64 hs	96 hs	64 HS.
<b>Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes:</b> Práctica Profesional 128 hs.		
Total de Horas 352 hs.		

**TOTAL DE HORAS 1664 HS.**

## **CAMPOS DE FORMACIÓN**

### **PRIMER AÑO**

#### **CAMPO DE LA FORMACIÓN GENERAL**

##### **CONSTRUCCIÓN DEL DISCURSO PROFESIONAL**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

##### **Expectativas de Logro:**

- Valoración de la relevancia de los recursos discursivos.
- Utilización de estructuras gramaticales en la correcta producción escrita.
- Análisis de la importancia de la argumentación retórica y negociadora para su aplicación en la práctica profesional.

##### **Contenidos:**

Géneros discursivos. Discurso instruccional. Acto de habla instruccional. Secuencia instruccional. Interlocutores y actividad cognitiva. Función instruccional y tipo de texto. Organizadores discursivos. Discurso Descriptivo. Tipos de Descripción. Recursos discursivos descriptivos. Cohesión y coherencia. Distribución de la información. Relaciones temporales y lógicas. Discurso narrativo. Relato. Tiempos verbales de la narración. Discurso explicativo. Estrategias explicativas. Parámetros comunicacionales. Explicación que remite a enunciados. Narración con función explicativa. Reformulación. Ejemplo. Analogía. Ilustración. Infografía. Discurso argumentativo. Argumentación retórica, negociadora, secuencial, dialéctica. Proposición. Demostración. Características textuales. Modalización. Cohesión y coherencia. Conectores argumentativos más frecuentes. Párrafos de introducción y conclusión. Entrevista. Tipos. Momentos. Reglas y signos de puntuación. Signos de entonación. Signos auxiliares. Comillas. Díesis. Guión. Raya. Barra asterisco. Reglas de acentuación gráfica de las palabras. Concurrencia de vocales. Casos especiales de acentuación gráfica debido a las características vocálicas. Diacrisis. Monosílabos. Bisílabos. Composición. Adverbios terminados en mente. Uso de las mayúsculas y de los tiempos verbales. Gerundio: usos incorrectos. Conectores. Concordancia entre sujeto y verbo. Enunciados referidos. Problemas a los que hay que atender a la hora de escribir un texto.

##### **Perfil Docente:**

Profesor/a o Licenciado/a en Letras.

Profesor/a o Licenciado/a en Filosofía y Letras.

##### **ELEMENTOS DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

##### **Expectativas de Logro:**

- Análisis de los factores funcionales que determinan a la organización y su dinámica.
- Valoración de la relevancia que adquiere el factor humano en el contexto y funcionalidad de la organización.
- Caracterización de las fortalezas y amenazas de una empresa inmobiliaria.

**Contenidos:**

Personalidad: concepto. Determinantes de la personalidad y su evolución. Dimensión consciente e inconsciente de la personalidad. El ser humano como objeto y sujeto de deseo. Necesidad, deseo y demanda. Psicología de la demanda. Proceso y contenido. Dinámica de la personalidad. Escala de valores y necesidades. Motivación. El interjuego de los valores y deseos en el área de la comercialización y venta. Percepción. Formación, organización y dinámica. Actitud y comportamiento. Concepto de sociología y de sociedad. Sociedad y comunidad. Formas organizativas y comunitarias. Necesidades reales y sentidas de la población. Necesidades primarias y secundarias; determinación cultural. Valores, usos y costumbres en la sociedad. Concepto de cultura y de subcultura. Grupos, concepto y clasificación. Los grupos y su relación con el hábitat. Arraigo, desarraigo y marginalidad. Valoración cultural de la vivienda y de la propiedad. Cambios culturales y nuevos modelos habitacionales. Formas urbanas de ocupamiento y tenencia. Los sin techo. La familia. Nuevas formas organizativas. Cambios en la dinámica familiar. Distribución de roles y de funciones. Movilidad social y transformación familiar. Expectativas generacionales. Significado de la vivienda en las expresiones culturales urbanas y el folklore. Roles en la familia. La toma de decisiones. Estructura familiar: flexibilidad y adaptación. Evolución histórica del proceso demográfico argentino. Los cambios recientes. Tendencias y proyecciones. La política poblacional y la política social. Distribución por regiones de la población.

**Perfil Docente:**

Lic. en Psicología

Lic. en Sociología

Lic. en Relaciones Públicas

Lic. en Antropología.

**CAMPO DE LA FORMACIÓN DE FUNDAMENTO****CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Ejecución de los modelos administrativos adecuados a la empresa inmobiliaria.
- Ingresar en sus decisiones la información contable disponible.

**Contenidos:**

Objeto de la administración. Coordinación y funcionamiento de la organización. Diseño de posiciones individuales. Formalización de comportamiento. Capacitación y adoctrinamiento. Relaciones de los parámetros de diseño de posición. Superestructura: diseño. Agrupamiento de unidades. Dimensión de la unidad. Sistemas de planeamiento y control. Dispositivos de enlace. Centralización y descentralización. Estructura Simple. Burocracia Profesional. Cuestiones asociadas. Departamento de ventas en la organización inmobiliaria. Ventas. Paradigmas en la venta. Del vendedor compulsivo al vendedor consultivo. Cambio. Visión como determinante. Planificación: objetivos. Empresa inmobiliaria y cliente. Distinción de las profesiones de Tasador, Martillero Público y Corredor. Requisitos. Condiciones habilitantes e



Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017 / 09

inhabilidades. Aspectos Legales, Impositivos y Previsionales de la Práctica Profesional. Noción de hecho económico. Contabilidad. Concepto. Las cuentas. Activo, Pasivo y Patrimonio Neto de un ente. Ecuación fundamental del Patrimonio. La partida doble. Variaciones patrimoniales. Cuentas de resultado. Clasificación de cuentas. Análisis de los rubros bajo la mirada del corredor inmobiliario. Registros contables. Contenidos de los Estados Contables Básicos como fuentes de Información. Clasificación, interpretación y análisis. Interpretación y comparación de los resultados. Técnicas generales de análisis. Indicadores e índices de rentabilidad, liquidez, inmovilización y endeudamiento. Interpretación final. Toma de decisiones.

**Perfil Docente:**

Contador/a Público.

Lic. en Administración.

**DERECHO CIVIL**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Análisis de la incidencia en la organización de distintas normativas en curso.
- Diseño y resolución de problemas sobre la base de la estructura jurídica vigente.
- Elaboración de contratos y redacción de cláusulas específicas para situaciones que emergen de la práctica profesional.

**Contenidos:**

Derecho: concepto. Moral y Derecho. Derecho Positivo, Público y Privado: concepto y clasificación. Derechos subjetivos. Teoría del abuso del Derecho. Fuentes del Derecho. Ley. Aplicación de la ley en el tiempo. Código Civil. Sujetos de Derecho. Comienzo de su existencia. Fin de la existencia de las personas físicas. Atributos de la Personalidad. Derechos de la Personalidad. Nombre, domicilio, estado. Capacidad. Personas Jurídicas: clasificación, principio de su existencia. Independencia de personería. Capacidad. Patrimonio: bienes y cosas. Clasificación de las cosas. Las cosas con relación a las personas. Hechos Jurídicos. Hechos voluntarios. Hechos ilícitos. Imputabilidad de los hechos y actos. Efectos de los actos involuntarios. Actos jurídicos. Clasificación. Causa. Objeto. Forma. Vicios del consentimiento. Nulidades. Lesión. Extinción de las relaciones jurídicas.

**Perfil Docente:**

Abogado

**Expectativas de Logro:**

- Interpretación de la teoría general del Derecho aplicado a las actividades de la empresa inmobiliaria.
- Selección de la forma jurídica pertinente para cada tipo de emprendimiento.
- Análisis de las normativas vigentes y su incidencia en la organización.
- Ejecución de decisiones organizacionales en base a la estructura jurídica vigente de Sociedades Comerciales.

**Contenidos:**

Origen y evolución del Derecho Mercantil. Fuentes de Derecho Comercial. Ley Comercial. Ley Civil. Usos y costumbres. Orden de prelación de las Fuentes. Jurisdicción y Competencia comercial. Materia mercantil. Comerciante. Actos de comercio, diferenciación de los actos civiles. Comerciante: capacidad. Obligaciones de los comerciantes: matrícula. Contabilidad y libros de comercio. Agentes auxiliares del comercio, análisis de la clasificación legal. Derechos y obligaciones. El Martillero y Corredor Público en el marco de las leyes del ejercicio profesional. Actividad, su función dentro del mercado y la comunidad. Mandato comercial. Código de Comercio y la Ley de Sociedad. Definición. Caracteres. Sociedades no constitutivas regularmente. Sociedades constitutivas regularmente. Caracteres. Representación y responsabilidad. Sociedades civiles y sociedades comerciales. Sociedad y Empresa. Las sociedades constitutivas en el extranjero. Las multinacionales. La constitución societaria y los Martilleros Públicos y Corredores de Comercio. Características generales y excepciones. Principio general de responsabilidad societaria. Introducción general de responsabilidad de cada tipo societario. Formas societarias no típicas e integración regional. MERCOSUR. Papeles de Comercio: tipos. Características generales. Encuadre normativo. Clasificación. Pagaré. Cheque. Letra de cambio. Formas de creación, emisión y circulación. Protesto. Dispensa. Fondos de comercio, procedimiento de transferencia, características. Contrato de transferencia y estudio de documental. Transmisión gratuita y onerosa. Bienes que lo integran. Procedimiento. Publicidad. Distintas modalidades de venta, con respecto a los distintos rubros. Condiciones especiales de cada una. Reglamentaciones a cumplir en cada caso por el intermediario. Función del Martillero y Corredor en la transmisión de establecimientos industriales o comerciales. Derechos y responsabilidades de las partes. Derechos y responsabilidades del intermediario. Contrato de compra venta mercantil. Elementos característicos. Introducción y análisis jurídico. Compraventa con reserva de dominio y venta bajo forma de locación como supuestos del contrato de leasing. Compraventa por tracto abreviado. Compraventa bajo la modalidad "Ad Referéndum" del vendedor. Fianza civil y comercial. Diferencia y características. Modelos prácticos y documentales. Fideicomiso: características generales. Nociones de concursos y quiebras. Quiebra del Corredor. Función del Corredor y del Martillero en el concurso y en la quiebra: Introducción al régimen concursal. Características. Concurso preventivo. Características. Presunción de fraude en el régimen concursal. Declaración de quiebra. Presupuestos. Sentencia. Período informativo. Período de sospecha. Características generales. Quiebra fraudulenta y culposa, encuadre normativo y alcan-

ces. Cobro de los honorarios de actuación profesional de los Peritos Martilleros en la concurrencia al concurso preventivo y la quiebra.

**Perfil Docente:**

Abogado

**CAMPO DE LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA**

**CONTRATOS Y OBLIGACIONES**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Elaboración de contratos y redacción de cláusulas específicas para situaciones que emerjan de la práctica profesional.
- Identificación de contratos y obligaciones propios de la empresa inmobiliaria.

**Contenidos:**

Contratos: conceptos. Diferencias entre contrato, simple convención y convención jurídica. Elementos del contrato. Interpretación. Consentimiento entre presentes y ausentes. Objeto. Causa. Forma y prueba. Evolución histórica. Clasificación de los contratos. Contratos verbales, literales. Contratos consensuales: análisis en particular de la compraventa de la locación del mandato y de la sociedad. Contratos reales: análisis en particular del comodato del mutuo de la prenda y del depósito. Pactos. Contratos reales innominados. Acciones. Efectos generales de los contratos. Excepción de incumplimiento. Pacto comisorio. Imprevisión. Señal. Evicción. Vicios redhibitorios. Extinción de los contratos: modos normales y anormales. Compra-venta civil y compra-venta comercial. Capacidad. Objeto. Precio. Pactos especiales. Reserva inmobiliaria. Boleto de Compra-Venta. Obligaciones de las partes. Boleto y escrituración. Derechos del adquirente con Boleto de compra-venta. Asentimiento conyugal. Permuta. Locación. Obligaciones de las partes. Plazos legales de la locación. Rescisión anticipada. Sesión de la locación y sublocación. Ley de locaciones urbanas. Otros contratos: fianza: caracteres, tipos y clases. Extinción fianza en la locación. Depósito: concepto. Depósito regular y depósito irregular. Obligaciones de las partes. Depósito Civil y Comercial. Cesión de derechos. Contratos agrarios. Donación: obligaciones de las partes. Reversión y revocación. Tipos de Donaciones. Mandato: obligaciones de las partes. Mandato y representación. Cesación del mandato. Revocación del mandato. Mandato irrevocable. Mutuo: concepto. Caracteres. Obligaciones de las partes. Comodato: conceptos, caracteres, obligaciones de las partes. Comparación con la locación. Responsabilidad por gastos extraordinarios. Extinción. Obligaciones. Definiciones de las fuentes. Elementos. Prestación: su naturaleza y requisitos. Clasificación de las obligaciones. Pluralidad de sujetos. Clasificación de acuerdo con el vínculo: civiles y horarias: de derecho estricto y de buena fe: obligaciones naturales. Clasificación con respecto al objeto: determinadas e indeterminadas: divisibles e indivisibles: simple y compuestas. Efectos de las obligaciones: generales y accidentales. Inejecución de las obligaciones: sus causas y sanciones. Inejecución resultante de un caso fortuito. Teoría de los riesgos. Inejecución de la obligación por dolo o culpa del deudor. Retardo en la ejecución de la obligación: teoría de la mora. Revocación de los actos realizados en perjuicio o fraude de los acreedores. Análisis. Extinción de las obligaciones. Modos de extinción: clasifi-

cación. Pago: condiciones de validez y efectos. Novación: clases, requisitos y efectos. Compensación: clases, historia, requisitos y efectos. Confusión. Transacción: caracteres, requisitos, objeto y efectos. Fuentes de las obligaciones. Delito privado como fuente de las obligaciones: noción, evolución histórica y acciones que engendran.

**Perfil Docente:**

Abogado

**ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Intervención en la preservación del patrimonio arquitectónico cuando éste se vea comprometido en las operaciones inmobiliarias.
- Identificación de los componentes y particularidades arquitectónicas en los bienes inmuebles.

**Contenidos:**

Planos municipales, estructurales e instalaciones. Código de Planeamiento Urbano. Distritos y características particulares. Factor de Ocupación Total (FOT) y Factor de Ocupación del Suelo (FOS). Código de Edificación. Medidas y superficies mínimas. Alturas y planos límites. Infraestructura. Características generales de las redes urbanas. Tipos de edificios civiles. Edificios de viviendas, industriales, comerciales, para la salud, educativos, recreativos, multifuncionales, institucionales y administrativos. Materiales: propiedades físicas y mecánicas. Sistemas constructivos. Preservación del patrimonio arquitectónico. Instituciones especializadas. Organismos nacionales, provinciales y municipales. Patologías: comportamiento físico de los elementos constructivos. Factores de afectación: agentes exógenos y endógenos.

**Perfil Docente:**

Maestro Mayor de Obras

Ingeniero/a Civil

Arquitecto/a

**PRINCIPIOS DE MARKETING**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Utilización de las variables del marketing en la empresa inmobiliaria.
- Participación en equipos interdisciplinarios para el desarrollo del plan de marketing.

### **Contenidos:**

Marketing: concepto, funciones y componentes. Necesidad y demanda. Necesidad, deseo y demanda, necesidades absolutas y relativas, jerarquías de necesidades según Maslow. Proceso del deseo del otro (Función del Espejo). La ilusión de Completud. Neuromarketing. Filosofías de Marketing en un mundo cambiante. Concepto de producción, producto, venta, marketing social. Ambiente de Marketing. El microentorno de la empresa: empresa, proveedores, intermediarios de marketing, cliente, competidores, públicos. El macroentorno de la empresa: entorno demográfico, entorno económico, entorno natural, entorno tecnológico, entorno político, entorno cultural. Desarrollo de la Estrategia y la Mezcla de Marketing. Las 4 "P" del Marketing: productos, puesto (distribución), promoción, precio. Comunicaciones Integradas de Marketing. Fuerza de Ventas. Marketing Directo. Marketing Telefónico. Marketing por correo directo. Marketing por catálogo. Nuevas estrategias de Marketing en la era de Internet. Principales fuerzas que moldean la era de Internet. (Adecuación y clientización). Nuevos tipos de intermediarios. Dominio de comercio electrónico (B2C; B2B; C2C; C2B). Empresas electrónicas de sólo click versus de click e instalaciones físicas.

### **Perfil Docente:**

Lic. en Comercialización.

Lic en Marketing.

## **CAMPO DE LA FORMACIÓN DE LAS PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES**

### **TASACIONES**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

### **Expectativas de Logro:**

- Administración de las técnicas de tasación en función del tipo de bien inmueble.
- Análisis de factores y variables que intervienen en las metodologías de valuación.
- Análisis de las variables que intervienen en la determinación de precios de los bienes del mercado inmobiliario.
- Aplicación de cálculos financieros.
- Utilización de métodos de capitalización de ingresos.
- Relevamientos y valuaciones de bienes inmuebles.

### **Contenidos:**

La práctica profesionalizante en relación a la tasación. Finalidades y funciones. Evaluación de proyectos: VAN, TIR.

Método directo o comparativo. Factores de valorización. Método de comparación o de referentes directos.

**Perfil Docente:**

Tasador

Martillero Público

Corredor

**SEGUNDO AÑO****CAMPO DE LA FORMACIÓN GENERAL****INFORMÁTICA**

---

**Carga Horaria: 64 Horas****Expectativas de Logro:**

- Administración de utilitarios en el área de su competencia.
- Aplicación de las herramientas informáticas de mayor complejidad para el acceso y procesamiento de información.
- Utilización de herramientas informáticas para la presentación de información y exposición de procesos administrativos y decisorios.

**Contenidos:**

Estructura funcional de la computadora. Unidad central de procesamiento. Memorias: RAM y ROM. Unidades periféricas. Funcionamiento de los principales periféricos de entrada y salida. Unidades de almacenamiento. Código ASCII. Capacidad de almacenamiento. Virus y antivirus. Sistemas Operativos. Historia. Versiones. Escritorio. Requerimientos del hardware. Nombre de los elementos del escritorio y de las ventanas. El procesador de textos. Teleinformática: Conceptos y definiciones. Redes de transmisiones. Medios de transmisión. Cables coaxiales. Microondas. Vía satelital. Fibra óptica. Línea telefónica. Internet y las empresas. Protocolo de comunicación. Servicios de Internet: portales. Correo electrónico suministrado por un sitio web. Importancia de la intercomunicación on line. Tipo de conexión a Internet. Configuración del acceso telefónico a redes. Navegadores. Configuración de las opciones de Internet. Correo electrónico. Búsqueda de información en la red. Elementos de la planilla de cálculo. Administrador de Base de Datos: Concepto. Estructura: características de los campos. Objetos. Nueva base de datos, creación de tablas e ingreso de registros. Ordenamiento de los registros según un criterio. Búsquedas. Aplicación de filtros. Creación de consultas. Aplicación de operadores. Relación entre tablas. Diseño de Formularios, empleo del asistente y en vista de diseño. Generación de Informes con asistente y en vista de diseño. Impresión de informes. Presentaciones Visuales: Concepto. Entrada, salida y petición de ayuda. Terminología. Barra de herramientas.

**Perfil Docente:**

Graduado en el nivel superior con competencias en el área correspondiente.

## ÉTICA

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

### **Expectativas de Logro:**

- Conocimiento del marco jurídico aplicable a la profesión y los principios éticos que orientan la actividad.
- Interpretación de las obligaciones de la profesión y los principios éticos que orientan la actividad.
- Adquisición de una visión ética del mundo que los comprometa con el respeto de los derechos humanos, el cumplimiento de los deberes, la participación política, la realización de la justicia y la protección y el mejoramiento de la calidad de vida.

### **Contenidos:**

El problema ético. Concepto de lo ético. Definición etimológica y real. Distinción entre ética, derecho, psicología y metafísica. Ética y Moral: distinción. Moral cotidiana y Ética como disciplina filosófica. Ética formal y Ética material. Complejidad de la experiencia moral. Ética: objeto. Acto humano. Fin o intención en el acto humano. Fin y medios. Ley del doble efecto. Persona humana. Prerrogativas de la persona. Actividad de la persona. Carácter constitutivamente ético de la persona. Norma de moralidad. Ley y conciencia. Ignorancia y error. Ética y conducta humana. Orígenes de la filosofía. Desarrollo. Indicadores de Desarrollo. Hacia una visión integral del bienestar humano y ecosistemático. Capital social y redefinición de los procesos de desarrollo. Bases de la ética para el desarrollo. Ética y Economía. Ética y Políticas públicas. Ética y Desarrollo. Ética aristotélica: una teoría centrada en la noción de virtud. Bien común y la conciencia individual. Vulnerabilidad, dignidad y justicia: valores éticos fundamentales en un mundo globalizado. Deontología o ética profesional. Responsabilidad y vida interior. Plenitud personal y hábitos morales. Virtud y vicio. Perfeccionamiento propio y emprendimiento social. Requisitos para el recto ejercicio de la profesión. Ciencia y conciencia. Idoneidad. Vocación. Cualidades morales de la profesión. Autoridad y responsabilidad. Honestidad intelectual. Responsabilidad social de los profesionales. Ética de la competencia, Responsabilidad Social Empresarial y Ética Empresarial. Normas generales. Obligaciones. Relaciones con sus clientes y con sus colegas. Proyección social de las actividades. Problemática planetaria. Derechos Universales. Pobreza. Violencia social. Inseguridad. Lucha contra la corrupción. Discriminación. Problemáticas ambientales. América Latina como contexto: los problemas más críticos. Desigualdad e inequidad. Salud, vivienda, educación y justicia. Capital social y responsabilidad de la empresa, del empresario y del profesional. Cultura. La ética como administración de valores. Nuevas condiciones del asociacionismo civil y del voluntariado. Juventud y acción voluntaria.

### **Perfil Docente:**

Profesor o Lic. en Filosofía.

Lic. en Ciencias Políticas

Abogado/a

## **CAMPO DE LA FORMACIÓN DE FUNDAMENTO**

### **DERECHO REGISTRAL**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

#### **Expectativas de Logro:**

- Identificación de circunstancias diversas en las que se adquiera, se conserve y se pierda la posesión de un bien.
- Aplicar los principios del Derecho Registral en la práctica profesional.

#### **Contenidos:**

Registración de Derechos Reales y Personales. Principios generales. Concepto. Enumeración. Ubicación y contenido del derecho registral inmobiliario. Carácter. Principios registrales: autenticidad, legitimación, rogación, tracto sucesivo, tracto abreviado, prioridad, publicidad, fe pública. Organización de los Registros. Inscripción. Anotación. Técnicas de registración: folio protocolizado, legajo especial, folio real, folio electrónico. Rectificación de los asientos. Publicidad caratular y Registral. Informes y certificados. Efectos, características y vigencia. Concepto y registración de los Derechos Reales de dominio y condominio. Propiedad horizontal. Usufructo. Definición. Uso y Habitación. Definición. Concepto y registración del Derecho Real de Hipoteca. Rango: reserva y0 permuta del mismo. Sustitución de garantía. Registración de boletos de compraventa. Efectos. Registración de sus cesiones. Posibilidad de disponer del bien en cada caso. Registración de Usufructo, uso y habitación. Servidumbres. Anticresis. Cancelación de tales derechos. Bien de familia, su constitución y des-afectación. Hipoteca y venta del inmueble afectado. Registración de anotaciones personales, cesiones de acciones y derechos hereditarios. Medidas Cautelares. Registración de medidas cautelares: inhibiciones, inhabilitaciones, embargos: preventivo y ejecutivo; litis; medida de no innovar o prohibición de innovar; medida cautelar genérica. Inembargabilidad. Caducidad. Escrituras públicas. Fe de conocimiento. Testigos de conocimiento. Testigos instrumentales. Otorgante que no sabe o no puede firmar. Sordomudos. Otorgantes que no hablan el idioma nacional.

#### **Perfil Docente:**

Abogado/a

Escribano/a

## **CAMPO DE LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA**

### **TASACIÓN Y VENTA DE INMUEBLES**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

#### **Expectativas de Logro:**

- Integración de las habilidades y conocimientos adquiridos en otros Espacios Curriculares en la resolución de situaciones inherentes a su práctica profesional
- Aplicación de la técnica de tasación a los diferentes tipos de bienes inmuebles.



Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017 / 09

- Reconocimiento de los conceptos fundamentales que intervienen en el valor de mercado de bienes inmuebles.
- Identificación de los principios que determinan el precio de un bien inmueble.
- Análisis de la incidencia en el valor de mercado, de los servicios de infraestructura, las tipologías edilicias, los materiales, sistemas constructivos y las instalaciones del bien inmueble a tasar.
- Reconocimiento de las causas de depreciación de un bien inmueble.

#### **Contenidos:**

Proceso de la tasación, recopilación de la información necesaria: vía indirecta y directa. Método directo o comparativo. Factores de valorización. Método de comparación o de referentes directos. Causas de depreciación y homogenización de edad. Bienes intangibles y tangibles. Método de cálculo de depreciación. Método de la línea recta, de Kuentzle, de Ross. Criterio de Heidecke. Hogenización de edad: concepto. Coeficiente de medidas: Ley Hoffman. Regla Norteamericana. Tabla de Fitte y Cervini. Tabla del Tribunal de Tasación de la República Argentina. Lote regular, de grandes dimensiones e irregular. Fondo relativo. Lote Triangular. Coeficiente de Topografía, servicios públicos, ponderación, lote en esquina, dispersión de valores. Lote con frente a dos calles. Tribunal de Tasaciones de la Nación, valuación de inmuebles. Planillas de comparación de valores venales. Valor locativo. Consideraciones particulares sobre el edificio en propiedad horizontal. Valor locativo: Concepto y procedimiento de cálculo. Método indirecto o por capitalización de rentas: fórmula, explicación, desarrollo, ejercitación y simplificación de fórmula. Régimen de Propiedad Horizontal. Factores que influyen en el valor de un departamento. Factores que influyen en el valor de un local en galería comercial. Factores que influyen en el valor de una oficina. Superficie cubierta en Propiedad Horizontal. Expropiación: concepto. Tasaciones especiales para expropiación. Expropiación parcial: consideraciones. Tasación de porción invadida de terreno. Procedimiento del Antes y Después. Valor Plottage. Topografía y Geodesia. Medición. Tipos, instrumentos y unidades. Mensuras. Ley de lealtad comercial. Tasaciones Rurales: condiciones generales. Factores políticos y económicos que condicionan el valor de mercado de la tierra. Análisis de las características del bien por tasar: intrínsecas y extrínsecas. Concepto de aptitud de los suelos y factores ecológicos que inciden en la valuación: factores edáficos y climáticos. Análisis de las mejoras (construcciones e instalaciones) en su calidad, cantidad y modo en que optimizan el rendimiento del medio natural. Métodos de tasaciones rurales.

#### **Perfil Docente:**

Tasador/a

Martillero/a Público

Corredor

**Expectativas de Logro:**

- Reconocimiento de las formas de organización de un consorcio, sus órganos y normativa aplicable.
- Análisis de la normativa jurídica vigente sobre el uso y habitación, usufructo, servidumbres y su respectiva registración.

**Contenidos:**

Derecho Real. Concepto. Diferencia entre derechos reales y personales. Institutos de naturaleza controvertida. Enumeración, clasificación y elementos de los Derechos Reales. Contenido y ejercicio. Forma y prueba. Tutela de los derechos reales. Posesión y tenencia. Naturaleza jurídica. Clases de posesión. Objeto. Adquisición, conservación y pérdida de la posesión. Efectos. Derechos y obligaciones inherentes a la posesión. Juicio posesorio. Acciones posesorias. Cosas muebles e inmuebles. Expropiación. Dominio. Propiedad y dominio. Clasificación. Caracteres. Exclusividad, perpetuidad y absolutez. Contenido. Restricciones y límites al dominio. Luces y vistas. Modos de adquisición y extinción. Condominio. Constitución. Usucapión. Clases de condominio. Requisitos. Normativa relacionada a Expropiaciones (Ley 21.499). Usufructo. Clases. Constitución. Caracteres. Derechos y obligaciones del usufructuario. Obligaciones del usufructuante. Extinción. Uso y habitación. Constitución. Objeto. Facultades. Obligaciones. Extinción. Servidumbre. Clasificación. Establecimiento y adquisición. Hipoteca. Naturaleza Jurídica. Caracteres y objeto de la hipoteca. Constitución de hipoteca. Publicidad de la hipoteca. Efectos. Privilegio del acreedor hipotecario. Relaciones que la hipoteca establece entre los acreedores hipotecarios y los terceros poseedores propietarios de los inmuebles hipotecados. Consecuencias de la expropiación seguida contra el tercer poseedor. Extinción. Cancelación. Prenda. Naturaleza jurídica. Caracteres. Prenda con registro, distinción con la prenda del Código Civil. Extinción. Anticresis. Figuras modernas de contratación. Propiedad horizontal: Naturaleza jurídica. Objeto. Modos comunes y modos específicos: edificios construidos y a construir. Análisis de la ley sobre el régimen legal de la Propiedad Horizontal. Unidades principales y complementarias. Partes comunes y partes exclusivas. Innovaciones y obras nuevas. Expensas comunes. Concepto. Clases. Diferencias. Mayoría para realizarlas. Reglamento de copropiedad y administración. Consorcio, autoridades. Administración del consorcio. Forma y proporción del pago de expensas. Asamblea. Administrador. Prehorizontalidad. Requisitos que debe cumplir el vendedor. Documentación. Obligaciones del vendedor. Derecho de las partes. Caso de existencia de derechos reales sobre el terreno. Registro de contratos. Recaudos a adoptar por los intermediarios. Venta de inmuebles en lotes y a plazos. Antecedentes provinciales. Disposiciones sobre la inscripción ante el Registro de la Propiedad Inmueble con respecto al vendedor. Redacción del boleto de compraventa. Derechos del comprador. Plazo de escrituración. Pacto Comisorio. Figuras modernas de contratación. Bienes Publicidad Registral. Sucesiones. Bien de Familia. Bienes propios y gananciales. Consentimiento sobre disposición y administración. Publicidad y Derecho Registral inmobiliario. Nociones generales. Publicidad registral. Sucesiones intestadas y testamentarias. Proceso sucesorio. Indivisión hereditaria. Declaratoria de herederos. Colación. Partición. Orden sucesorio. La legítima. Inscripción con relación al

dominio de bienes registrables. Enajenación de bienes hereditarios. Bienes que pertenecen a los menores incapaces. Autorización Judicial. Bien de Familia. Constitución. Análisis de la Ley sobre el régimen de menores y bien de familia. Efectos de la constitución. Desafectación. Ausentes. Ausentes con presunción de fallecimiento. Ley que lo regula. Documentación a solicitar por el intermediario o rematador. Prescripción Adquisitiva.

**Perfil Docente:**

Abogado

**DERECHO PROCESAL**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Aplicación de la normativa jurídica procesal que enmarca y reglamenta las relaciones que se generarán como profesionales.
- Valoración de la importancia de la actualización en lo relativo a la normativa jurídica procesal.
- Identificación del alcance de obligaciones y responsabilidades éticas en el ejercicio de la profesión que desempeñarán y la forma en que se relacionarán con otros actores del proceso.

**Contenidos:**

Acción, pretensión, demanda, jurisdicción y competencia. Derecho Procesal y proceso. Concepto y objeto del proceso. Instancias de actuación profesional como perito o martillero. Clasificación de los procesos. Principios procesales. Carácter dispositivo del proceso. Especial referencia al principio de preclusión y su relación con la práctica profesional. Poder Judicial Nacional y provinciales. Diferencia en cuanto a la división de fueros. División en fueros e instancias. Materias de actuación profesional en fueros y materias. El Juez. Facultades ordenatorias, instructorias y disciplinarias del juez. Causas de recusación y excusación del juez: análisis en relación con las causales previstas para el perito. Actos procesales: elementos. Clasificación. Diferencia con los hechos procesales. Lugar de los actos procesales: principio general y excepciones. Tiempo de los actos procesales. Modo de calcularlos: importancia para la práctica profesional. Clasificación de plazos. Forma de los actos procesales. Modo de recepción según provenga del órgano judicial, de parte o se produzca en audiencia. Cargo, efectos. Modo de documentación: los expedientes. Préstamo, responsabilidad y reconstrucción. Régimen de notificaciones. Distintos medios de notificaciones. Prueba: concepto y finalidad. Objeto de prueba: hechos incluidos y excluidos de la prueba. Medios de prueba. Pruebas documental, informativa, confesional, testimonial, presuncional y reconocimiento judicial. Carga de la prueba. Apreciación de la prueba. Prueba Pericial: concepto. Procedencia. Designación de peritos de parte y terceros. Aceptación del cargo. Anticipo para gastos. Consecuencia de la falta de depósito. Remoción y recusación. Forma de practicarse y presentar el dictamen. Explicaciones adicionales. Los consultores técnicos. Resoluciones judiciales. Concepto, plazo y forma de la sentencia definitiva, interlocutoria, homologatoria y providencia simple. Formas en que cada una de ellas se relaciona con el ejercicio profesional. Cosa juzgada. Recursos que puede invocar el Martillero de acuerdo a cual sea la resolución judicial. Supuestos. Plazos y forma de interposición. El caso de la apelación por hono-

rarios. Medidas cautelares. Presupuestos. Embargo Preventivo. Anotación de Litis. Inhibición general de bienes. Secuestro. Prohibición de innovar. Prohibición de contratar. Procesos de ejecución. Subasta de muebles o semovientes y actuación profesional en ella. Listas para designaciones de oficio. Organismo de contralor. Criterio adoptado para la nómina de especialidades. Inscripción. Requisitos. Órgano competente para admitir o rechazar la inscripción. Reinscripción. Domicilio. Cambio y efectos. Designación de peritos. Audiencias y sorteos. Notificación y presentación. Aceptación de la designación y del cargo.

**Perfil Docente:**

Abogado

Perito Tasador

**CAMPO DE LA FORMACIÓN DE LAS PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES**

**SUBASTAS PÚBLICAS Y PRIVADAS**

---

**Carga Horaria: 128 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Integración de las habilidades y conocimientos adquiridos en otros Espacios Curriculares en la resolución de situaciones inherentes a su práctica profesional

**Contenidos:**

La Práctica profesionalizante en relación a la Subasta.

**Perfil Docente:**

Martillero Público.

**TERCER AÑO**

**CAMPO DE LA FORMACIÓN GENERAL**

**PROBLEMÁTICA CULTURAL SOCIAL Y ECONÓMICA CONTEMPORÁNEA**

---

**Carga Horaria: 64 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Interpretación de manera contextualizada la realidad cultural, sociopolítica y económica.
- Toma de decisiones sobre la base de presupuestos axiológicos.
- Compromiso personal con las problemáticas culturales, sociales y económicas contemporáneas.

**Contenidos:**

Problemática histórica: criterio historiográfico para situar la problemática contemporánea. Acontecimientos y tendencias iniciales del siglo XXI. Imaginario político social, cultural y económico del siglo XX (1929-1989) y las perspectivas de los cambios del siglo XXI. Problemática Axiológica: criterio filosófico de interpretación de los acontecimientos humanos. Globalización, mundialización, planetarización, regionalización y pertenencia grupal. Socie-

dad postindustrial y cultura postmoderna. Problemática de la producción normativa en la postmodernidad. Problemática Económica: análisis fenomenológico de la realidad económica. Cuestiones de filosofía económica. Aceleración científico-tecnológica, la sociedad del conocimiento y las nuevas demandas de la educación superior. Impacto del contexto en las profesiones tradicionales y en las no tradicionales. Actualización y capacitación necesarias para el buen ejercicio de la profesión.

**Perfil Docente:**

Lic. en Ciencia Políticas.

Lic. en Sociología.

Lic. en Economía

**CAMPO DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA**

**ARTE CONTEMPORÁNEO**

---

**Carga Horaria: 96 Horas**

**Expectativas de Logro:**

- Análisis de la obra de arte como hecho comunicacional.
- Reconocimiento del lenguaje artístico como elemento de articulación y vinculación con otros campos del conocimiento.

**Contenidos:**

La crisis decimonónica: La reacción neoclásica: la búsqueda de lo bello ideal. El Romanticismo: El individualismo romántico. Fundamentos filosóficos. Arte y nacionalismo. Desarrollo y expansión del romanticismo pictórico. La escuela de Barbizon. Paisajismo inglés. Escuelas postrománticas: Realismo francés: Courbet y el arte social. Inglaterra: la Hermandad de Pre-raphaelitas. La renovación de las artes: Las exposiciones universales. Renovación de las artes aplicadas. La transformación urbana de París. La renovación vanguardista de finales del siglo XIX: Impresionismo: Monet, Renoir, Degas; planteos estéticos previos: influencia de Edouard Manet; el grupo de "los impresionistas": el salón oficial y las exposiciones independientes; técnica impresionista: los paisajes y la técnica "a plein air". Neoimpresionismo: Seurat y Signac; la teoría del color de Chevreul; la técnica divisionista. Posimpresionismo: Cezanne, Gauguin, Van Gogh. Nuevos planteos estéticos. Henry Toulouse-Lautrec y el cartelismo. Simbolismo y el grupo de los Nabis": La idea como base del arte. Gustave Moreau y Odilon Redon. Antecedentes: Paul Gauguin. Pierre Bonnard y "los profetas". Modernismo: Corrientes modernistas en arquitectura; Gustav Klimt y la pintura modernista. Incorporación del arte a la vida cotidiana. Los "bellos oficios". Arte gráfico. La escultura: Auguste Rodin. Primeras vanguardias del siglo XX: Primera guerra mundial y el ambiente de posguerra. Fauvismo: La situación francesa: Hacia la disolución temática y predominio del color: la obra de Henri Matisse. Expresionismo: La situación alemana: Die Brücke y De Blaue Reiter Influencia de Wassily Kandinsky. La obra de Paul Klee. Última fase del expresionismo alemán. Cine y expresionismo. Fotografía y fotomontaje. Cubismo: Influencia de Cezanne. Ciencia y arte: Braque y Picasso Cubismo analítico y cubismo "eidético". Disolución de la perspectiva. Análisis de "Guernica". Cubismo en Argentina: Emilio Pettoruti y Pablo Curatella Manes.

Futurismo: Investigación sobre el movimiento. Concepto del tiempo. Análisis comparativo entre el futurismo y el cubismo. Movimiento abstracto: La pintura de Wassily Kandinsky y el abstractismo lírico. La abstracción geométrica y sus manifestaciones: Neoplasticismo, Suprematismo y Constructivismo. La escuela de la "Bauhaus": Antecedentes. Programa y objetivos de la Bauhaus. Expansión e influencias del abstractismo. Arte abstracto en Argentina: el arte concreto: manifiesto Madí y la Revista Arturo. Dadaísmo: El arte como provocación. Desarrollo y expansión. El grupo de París. Las "máquinas inútiles" o los "antimecanismos". Marcel Duchamp y los "Ready-Mades". Influencia del dadaísmo en movimientos posteriores. Surrealismo El predominio del subconsciente. El antecedente Dadá. La influencia de André Breton. Automatismo y onirismo. Joan Miró y Salvador Dalí. Surrealismo en Argentina: Xul Solar, Norah Borges, Antonio Berni, Raquel Forner. El arte de la contemporaneidad: Estados Unidos: El arte norteamericano de la post-guerra: traslación del polo artístico europeo. Nueva York, nuevo centro vanguardista. Expresionismo abstracto: Jackson Pollock y Willem De Kooning Pop art: Andy Warhol. Vanguardias europeas: Informalismo francés o "la pintura matérica"; arte cinético; Vassarelly y el "Optical Art"; el GRAV (Groupe de recherche d'Art Visuel); Arte Cibernético; Neo concretismo y pintura monocromática; Cool Art; Nueva Figuración. Tendencias artísticas de finales del siglo XX: Abstracción Francesa. Arte Povera. Minimal Art. Happenings. Grupo Fluxus. Land art. Arte conceptual. Body Art. Hiperrealismo español. El arte en la posmodernidad: arte digital. Argentina: El instituto Di Tella, el Informalismo, la Nueva Figuración.

#### **Perfil Docente:**

Profesor o Lic. en Arte.

### **CAMPO DE LA FORMACIÓN DE LAS PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES**

#### **PRÁCTICA PROFESIONAL**

---

---

**Carga Horaria: 128 Horas**

#### **Expectativas de Logro:**

- Aplicación los conocimientos disponibles en la resolución de problemáticas emergentes de la práctica profesional.
- Análisis de escenarios caracterizados por la presencia de dificultades en la práctica profesional.
- Diseño de mecanismos de control de los procedimientos, procesos y trámites en situaciones típicas y atípicas.

#### **Contenidos:**

Problemáticas emergentes de la práctica profesional del Corredor y del Martillero. Prácticas decadentes. La profesión reflexiva. Análisis de la práctica, alcance e impacto social.

Corresponde al Expediente N° 5801-4.081.017 / 09

**Perfil Docente:**

Martillero/a Público

Corredor

Tasador/a

**CAMPO DE LOS ESPACIOS DE DEFINICIÓN INSTITUCIONAL**

**ESPACIO DE DEFINICIÓN INSTITUCIONAL**

**Carga Horaria: 64 Horas**

En este espacio se desarrollan contenidos vinculados con el encuadre profesional.

**CUADRO DE CORRELATIVIDADES**

<b>MÓDULOS</b>	<b>CORRELATIVIDADES:</b>
Tasación y Venta de Inmuebles	Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes Tasaciones
Derechos Reales	Derecho Civil Contratos y Obligaciones
Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes Subastas Públicas y Privadas	Derecho Civil Derecho Comercial Contratos y Obligaciones
Campo de la Formación de las Prácticas Profesionalizantes Práctica Profesional	Derecho Civil Derecho Comercial Contratos y Obligaciones
Arte Contemporáneo	Arquitectura y Construcción

**EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA**

- Aula con equipamiento informático, conexión a Internet.
- Pizarras para fibrón
- Biblioteca especializada
- Salón de subastas.