

# TECNICATURA “MARTILLERO PÚBLICO Y CORREDOR INMOBILIARIO”

- en Modalidad a Distancia –

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA CARRERA

**Denominación:** Tecnicatura en Martillero Público y Corredor Inmobiliario

**Nivel:** Universitario

**Modalidad:** a distancia

**Duración del Plan de Estudios:** 2 años y medio (5 cuatrimestres)

**Título Final:** Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario

**Condiciones de Ingreso:** Estudios de nivel secundario completos y curso de ingreso.

## 2. FUNDAMENTACIÓN

La ley Nacional 25.028, modificatoria del decreto ley 20266, determina el régimen legal de martilleros y corredores y establece como condición para el ejercicio de martillero, en el Capítulo I artículo 1º, inciso b) la obligatoriedad de “poseer título universitario expedido o revalidado en la República, con arreglo a las reglamentaciones vigentes y las que al efecto se dicten” y para el ejercicio de corredor inmobiliario en Cap. XII, inciso b), la obligatoriedad de “poseer título universitario expedido o revalidado en la República, con arreglo a las reglamentaciones vigentes y que al efecto se dicten.”

En ambos casos se exige la matriculación jurisdiccional para el ejercicio de la actividad profesional y la matrícula sólo podrá ser otorgada a quienes cumplan con la acreditación del título habilitante.

Debido a que los cambios permanentes en el macro y micro contexto afectan la dinámica de las relaciones económicas y sociales, las actividades comerciales requieren cada vez más de profesionales altamente capacitados, que articulen la solidez conceptual interdisciplinaria con la capacidad adaptativa al entorno.

Propiciando el acompañamiento de la educación formal al escenario cambiante de la sociedad, de las demandas sociales y del trabajo, la citada ley no solo establece los derechos y las obligaciones para quienes intervienen en las operaciones de remate y compra-venta de bienes muebles e inmuebles y/o cualquier otra transacción comercial, sino que limita el ejercicio de la actividad restringiéndola sólo para quienes se hayan profesionalizado adecuadamente.

Se espera de ellos que dispongan de herramientas y estrategias para obtener y organizar la información necesaria, que conozcan las características del mercado para establecer juicios justos, en cuanto al valor de los objetos materiales e inmateriales que serán objeto de las transacciones; que conozcan las condiciones legales, sociales y económicas bajo las cuales dichas transacciones tendrán lugar; que garanticen la transparencia de los procedimientos, sean capaces de liderar con honestidad los procesos e subastación y que sean competentes para acercar a las partes interesadas, facilitando los procesos de negociación cuando se trate de operaciones de compra-venta.

De lo dicho se infiere que tanto el subastador como el corredor inmobiliario están obligados a desempeñarse bajo la estrictez de las normas éticas que rigen la actividad. Sin embargo, ello se inscribe en el marco de lo que la ley manda y es de esperar que la profesionalización de su actividad encuentre una opción superadora.

Como toda educación, la formación universitaria implica influir positivamente en el desarrollo de la comunidad a la cual debe su razón de ser, así también, en concordancia, busca el desarrollo integral de los sujetos, auspiciando que el compromiso ciudadano del futuro profesional con su entorno natural, social y cultural sea inseparable de su profesión, por lo tanto ésta tiene que constituirse en la vía idónea y creativa para elaborar y priorizar proyectos innovadores y sustentables que beneficien a la comunidad en su conjunto en el marco de la responsabilidad social.

La *UNTREF* asume su rol de formación profesional, haciéndose cargo de la demanda social y la decisión política por la cual la intervención de operadores de Tasaciones, Subastas y Corretaje deben acreditar saberes pertinentes, construidos en consonancia con valores socialmente compartidos, a través de la educación universitaria.

### 3. MARCO TEÓRICO

#### 3.1. Áreas Jurídica y Económica

La naturaleza de la profesión exige al **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** una importante formación interdisciplinaria para abarcar, con solidez conceptual los conocimientos jurídicos y económicos, que regulan las relaciones vinculadas al intercambio y consumo de bienes y servicios.

Dichos conocimientos le permitirán comprender la naturaleza de las transacciones, la normativa reguladora, la capacidad y los derechos y obligaciones de los sujetos dispuestos a celebrar transacciones comerciales, como también las condiciones y posibilidades para la concreción y el desarrollo de los emprendimientos autónomos, desde el punto de vista legal, económico y financiero.

#### 3.2. Área de Ambiente y Patrimonio

La tasación de los bienes muebles e inmuebles tiene por objeto estimar lo más ajustadamente posible su valor probable en el mercado para ello, el **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** debe identificar las características del bien tanto por su utilidad material y su aptitud para ser objeto de futuras transacciones, como por su particularidad vinculada a las dimensiones de lo artístico, lo histórico y lo simbólico.

En el caso de los bienes inmuebles el **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** deberá identificar los diferentes materiales y componentes arquitectónicos como también su estado de conservación. Comprender la calidad, el estado de conservación y el valor simbólico que se asienta sobre su materialidad, resulta determinante para la valoración del inmueble.

Asimismo es indispensable reconocer las patologías de la construcción, dimensionar su gravedad, identificar sus posibilidades de recuperación y comprender las condiciones del reciclado desde la valoración del patrimonio arquitectónico.

El conocimiento de las distintas corrientes artísticas, las influencias estilísticas, y la valoración histórico-cultural, en el marco de un sistema complejo y dinámico que involucra al conjunto de: lo construido o a construir, el ámbito natural sobre el que se asientan las edificaciones y sus habitantes presentes o futuros, constituirá la base conceptual para el desempeño de **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario**.

Se suman al área los saberes específicos sobre topografía y geodesia que le permitirán comprender las características de los terrenos en cuestión, como también leer e interpretar sus representaciones planimétricas y fotogramétricas.

Sin embargo, más allá de los conocimientos específicos señalados se pretende influir en la formación de una conciencia crítica sobre los temas del cuidado del medioambiente y del patrimonio cultural, capaz de desterrar el comportamiento utilitarista propio del individualismo, y desde la cual el ciudadano se piense a sí mismo como integrante de determinado medio cultural y ambiental, que como ámbito diverso debe ser preservado y protegido en función de una visión y un sentimiento más amplios, que aprecien a la humanidad en su conjunto como habitante vulnerable, de un planeta también vulnerable en cuanto al tratamiento de sus de sus espacios y sus recursos.

### **3.3. Área Organizacional**

Los conocimientos sobre los principios organizacionales serán de gran importancia para el Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario, tanto desde el rol de emprendedor como desde cualquier lugar que ocupe en una organización. En función de su adecuado desempeño deberá adquirir herramientas organizacionales para administrar recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, comprendiendo la organización como: “Un sistema de actividades desempeñado por sus integrantes, caracterizado por su coordinación consciente y su racionalidad, que crea expectativas fijas de comportamiento recíproco entre sus miembros. El conjunto de relaciones entre las actividades de la organización componen su estructura, la que es de carácter relativamente estable en el tiempo. Dicho sistema tiende hacia determinados fines. El proceso de fijación de esos fines y el grado de cooperación que le acuerden sus miembros variarán según el tipo de organización. Sus características, comportamiento y objetivos son profundamente incididos por las características del medio económico, político, cultural, social etc. donde se desenvuelve. Tiene una relación de interacción mutua con el medio: es determinada por él en aspectos importantes y a su vez con su acción contribuye a modelar los rasgos del medio” (B. Kliksberg)

Y concibiéndola desde el enfoque de “la organización inteligente” (Peter Sengue) para lo cual se espera que sea capaz de desarrollar un pensamiento sistémico, trabajar en equipo con eficiencia y creatividad, tomar decisiones, y valorar el capital humano contribuyendo a la construcción de una cultura organizacional participativa, cuidadosa de las relaciones humanas y ecológicamente responsable en cuanto a la sostenibilidad en relación al micro y macro contexto.

### **3.4. Área de Práctica Profesional**

La complejidad de las transacciones que en la actualidad impone tanto el tráfico mercantil como el mercado inmobiliario exige conocimientos especializados de formación universitaria teniendo en cuenta que, para cumplir acabadamente con la función de intermediación no es suficiente acercarse a las partes, sino también asesorarlas a fin de que la transacción que éstas finalmente celebren, se concrete correctamente.

En el desenvolvimiento de los negocios inmobiliarios intervienen personas intermediarias que pueden actuar a nombre propio o en representación de sus mandantes o comitentes, lo que determinará la naturaleza jurídica de la relación: cuando el intermediario actúa en nombre y cuenta propia, se denomina corredor.

El área de práctica profesional ha sido pensada para la apropiación de herramientas intelectuales y procedimentales adecuadas al ejercicio de la profesión formando al Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario para el desempeño en:

La valuación y tasación, actividad que supone el conocimiento de las técnicas adecuadas para sintetizar en una magnitud cuantificable la multiplicidad de circunstancias que determinan el valor de un bien a los efectos de fijar un precio.

La gestión de la subasta a la que se define como la venta hecha al mejor postor en un lugar determinado, donde concurren personas interesadas en adquirir el bien o los bienes expuestos.

El corretaje inmobiliario, donde el corredor "...presta sus servicios con total autonomía y aplica su criterio y conocimiento profesional en función del negocio proyectado, quedando a su cargo no sólo la presentación de las partes, sino su acercamiento en todo lo necesario para la conclusión del negocio jurídico de que se trate. Es decir: la tarea del corredor no se agota con el hallazgo de la persona o cosa necesaria para la celebración del contrato, sino que se compromete ante las partes a lograr la concertación del negocio que les interesa o, en otras palabras, su gestión debe ser útil, por lo que su obligación es de resultado y no de medio". (Lilian N Gurfinkel de Wendy)

La gestión de proyectos inmobiliarios donde el Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario podrá asumir la obtención del suelo necesario para la construcción del proyecto; la obtención de las licencias o autorizaciones administrativas correspondientes; contratar a un profesional para que proyecte y dirija la obra; contratar la ejecución de la obra con una o varias empresas constructoras; aportar capital propio o bien obtener la financiación externa necesaria si el proyecto lo requiere (préstamos bancarios, financiación de proveedores, financiación de compradores, inversionistas, etc.) y comercializar el producto (a través de venta, alquiler u otra cesión de uso) con antelación, durante la fase de construcción, o una vez terminada la obra.

### **3.5. Fundamentación de la modalidad a distancia**

Los incesantes cambios sociales, económicos y culturales imponen la formación de nuevos perfiles profesionales y la recurrente renovación de los que existen para permitir la adecuación a las condiciones contextuales del ámbito de trabajo. El presente y el futuro de la vida laboral y profesional exigen constantes cambios cognitivos y corresponde al sistema educativo atender estas necesidades, facilitando no sólo la reinserción de jóvenes y adultos, sino también permitirles actualizar y perfeccionar sus conocimientos desde distintas zonas geográficas del país, y del exterior?

En tal sentido la educación a distancia, facilitada por la tecnología, se presenta como una forma óptima de acceso a la educación permanente, caracterizada por una flexibilidad que libera a estudiantes y profesores del *aquí y ahora* que impone la presencialidad y que además coloca al estudiante como protagonista autónomo de su aprendizaje a la vez que lo introduce en una interactividad colaborativa.

En la actualidad nuevas formas de organización se van imponiendo especialmente posibilitadas por las nuevas metodologías disponibles. A pesar de la distancia física, alumnos y docentes pueden encontrarse en un mismo tiempo a debatir y construir conocimientos. Las comunidades académicas trabajan cada vez más operativamente estableciendo vínculos de mayor intercambio con más y mejor potencial colaborativo.

Las actividades científicas y académicas se ven favorecidas por investigaciones en redes con sedes en diferentes países, y por las potencialidades que brinda la conectividad informática en línea en materia de accesos a bibliotecas, diarios y sistemas de información. Las propuestas de formación a distancia facilitan la incorporación de personas a programas formativos que de otro modo hubieran quedado excluidos.

Especial relevancia tienen estas posibilidades en el caso de adultos que trabajan y disponen de tiempos reducidos para concurrir a clases, así como de jóvenes que viven en zonas alejadas de los centros de aprendizajes.

En este proyecto formativo asumimos los desafíos enunciados anteriormente ya que nuestra vasta experiencia en la implementación de este tipo de propuestas a distancia garantiza la consecución de los resultados planteados.

Desde esta perspectiva, la UNTREF, inspirada en el éxito obtenido en el desarrollo de esta modalidad, ofrece la **Tecnicatura en Martillero Público y Corredor Inmobiliario Inmobiliario**, interpretando la demanda proveniente de una numerosa población, dispersa en todo el ámbito nacional.

### **3.6. Metodología del campus virtual**

La enseñanza en el entorno virtual, tendrá múltiples soportes: **textos, bibliografía digitalizada, materiales multimediales, módulos de trabajo, videos, ppoint con audio explicativo, etc.**

Para el desarrollo de enseñanza-aprendizaje, los alumnos cuentan con horas de trabajo autónomo con los módulos de aprendizaje diseñados para el entorno virtual, con el fin de realizar:

- lectura de los contenidos;
- lectura bibliográfica;
- estudio de videos
- elaboración de actividades y autoevaluaciones;
- participación en foros, chats;
- consultas con sus profesores a través del correo;
- consultas con tutores orientadores
- elaboración de evaluaciones parciales a distancia;

Las asignaturas se aprueban con dos instancias de parciales virtuales y un examen final escrito y presencial, en la sede de la Universidad para quienes residen en el Gran Buenos Aires y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y en las sedes tutoriales de todo el país para quienes residen en el interior.

### **Las interacciones alumno-alumno y alumnos - profesor**

Teniendo en cuenta el modelo pedagógico, se describirán en detalle algunos de los criterios a considerar en las interacciones alumno-alumno y alumnos - profesor.

El Campus Virtual de la Universidad de Tres de Febrero presenta un entorno especialmente apropiado para la colaboración asincrónica, en la que los alumnos trabajan juntos pero no necesariamente al mismo tiempo, a través de los Foros. He aquí algunos ejemplos de actividades orientadas a facilitar el aprendizaje a través de la interacción entre alumnos:

- Plantear discusiones estructuradas en torno a un tópico (por ejemplo, un documento disponible en la web).
- Dividir a la clase en grupos para la realización de un proyecto determinado.
- Instar a los alumnos a trabajar juntos para resolver problemas, discutir un caso práctico.
- Facilitar la crítica y evaluación entre iguales, invitando a cada alumno a revisar y ofrecer feedback a los trabajos grupales.

## **4. OBJETIVOS DE LA CARRERA**

- Formar capital humano capaz de actuar en forma proactiva en su ámbito de influencia sobre la base del compromiso con los valores ciudadanos de honestidad, justicia y ecuanimidad.
- Brindar, sólidos conocimientos teóricos y prácticos en temas jurídicos, económicos, financieros, organizacionales y culturales, fundamentales para que el **Técnico Martillero Público y Corredor Inmobiliario** pueda desempeñarse con idoneidad en su actividad.
- Favorecer el desarrollo de competencias para:
  - recabar, organizar, sistematizar y controlar la información de la organización;
  - planificar, organizar y gestionar los recursos económicos y humanos de la organización;
  - integrar y liderar equipos interdisciplinarios de trabajo;
  - planificar, organizar, gestionar y desarrollar emprendimientos.

- Promover la actitud reflexiva y crítica para interpretar la complejidad y las transformaciones del contexto en el que el **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario**, desempeña su actividad.
- Impulsar la actitud creativa e innovadora del **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** para actuar en el marco de la responsabilidad social empresaria como promotor del desarrollo de la comunidad atendiendo a la protección del ambiente natural y del patrimonio.

## 5. TÍTULO DE LA CARRERA

### Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario

## 6. ALCANCES E INCUMBENCIAS DEL TÍTULO

El **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario**, egresado/a de la UNTREF, acredita haber adquirido de los contenidos conceptuales, actitudinales y procedimentales y haber desarrollado competencias pertinentes a la actividad para la cual ha sido formado. Por lo tanto en su desempeño profesional podrá:

- Implementar mecanismos adecuados para la valuación de bienes muebles e inmuebles vinculando las características propias de éstos con la oferta y demanda en el mercado.
- Fijar a través de la metodología adecuada y con actitud crítica, el precio de bienes muebles e inmuebles con vistas a la realización de transacciones comerciales en las que actuará o no como intermediario.
- Recabar informes de los organismos correspondientes y efectuar las gestiones administrativas pertinentes dentro de las entidades gubernamentales que actúan en el sector.
- Elaborar y redactar contratos, escritos, informes y dictámenes periciales vinculados al desempeño de la profesión.
- Registrar la información de todas las operaciones concluidas con su intervención, siguiendo las normativas de la ley y los requisitos de la colegiatura de la jurisdicción en la que actúa.
- Realizar ventas en remates públicos o privados de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, en general, excepto las limitadas o prohibidas por la ley.
- Actuar como auxiliar de justicia empleando técnicas y procedimientos adecuados para garantizar el normal desarrollo de la ejecución de sentencias de remates.
- Intermediar, poniendo en relación a dos o más partes a las que les brindará toda la información correspondiente y fundamental para la concreción del negocio de compra-venta y cesiones de bienes muebles e inmuebles
- Asesorar a las partes respecto del marco legal que regula las transacciones comerciales, brindar información y garantizar su cumplimiento, antes, durante y después de su consumación.
- Asesorar a la oferta y a la demanda para la concreción de operaciones inmobiliarias empleando estrategias de negociación acordes al contexto de las transacciones y el análisis del mercado.
- Asesorar a los interesados acerca de las gestiones crediticias, garantías o inversión de bienes.
- Efectuar el proceso de corretaje, mediante la solicitud de informes, certificados y todas las actuaciones necesarias para el correcto desarrollo de su labor con profesionalismo de acuerdo a las pautas y reglamentación vigente.
- Planificar y desarrollar estrategias de comunicación publicidad y marketing así como también la promoción en el mercado de bienes.

- Actuar como perito tasador de la justicia o representante de parte para la valoración de bienes muebles o inmuebles susceptibles de valor económico.
- Emprender, planificar, organizar y gestionar la realización de proyectos inmobiliarios.

## 7. REQUISITOS DE ADMISIÓN

Son requisitos de admisión en la carrera:

- Acreditar estudios secundarios completos.
- Realizar un curso de ingreso.

Podrán inscribirse en la **Tecnicatura Universitaria en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** los egresados de colegios secundarios del país o del exterior, debidamente acreditados.

→ En el caso de experiencia laboral reconocida se podrá ingresar en forma excepcional mediante un sistema de evaluación y entrevista especial para mayores de 25 años que no poseen título secundario, según artículo 7 de la Ley de Educación Superior.

Los egresados de estudios superiores universitarios dispondrán de un esquema de equivalencias a determinar para cada caso por las autoridades de la Universidad.

## 8. ACTIVIDADES CURRICULARES

- **Curso de Ingreso de dos meses de duración según la siguiente grilla**

Asignaturas	Horas semanales	Horas totales
Metodología de Estudio	4	32
Comprensión de textos académicos	4	32

Para obtener el título de **Técnico/a en Martillero Público y Corredor Inmobiliario** los estudiantes deberán:

- Cursar y aprobar con examen final presencial las 20 (veinte) asignaturas correspondientes a los 5 cuatrimestres según la nómina que se detalla a continuación:

### Nómina de asignaturas

- 01 PRINCIPIOS DE DERECHO CIVIL
- 02 ELEMENTOS DE MATEMÁTICA Y ESTADÍSTICA
- 03 ELEMENTOS DE TOPOGRAFÍA Y GEODESIA
- 04 CULTURA CONTEMPORÁNEA
- 05 PRINCIPIOS DE DERECHO COMERCIAL
- 06 CUESTIONES DE SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA Y POLÍTICA
- 07 PRINCIPIOS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
- 08 TASACIONES DE BIENES INMUEBLES
- 09 PRINCIPIOS DERECHOS REALES Y REGISTRALES
- 10 INTRODUCCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DEL MUNDO CONTEMPORÁNEO
- 11 VALORACIÓN Y PROTECCIÓN DEL PATRIMONIO MONUMENTAL Y NATURAL

- 12 TASACIONES DE BIENES MUEBLES
- 13 INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD Y LAS FINANZAS
- 14 FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA
- 15 ADMINISTRACIÓN GENERAL
- 16 GESTIÓN DE SUBASTAS
- 17 GESTIÓN DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS
- 18 MARKETING DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
- 19 INFORMÁTICA APLICADA
- 20 CORRETAJE INMOBILIARIO



**9. GRILLA DE ASIGNATURAS, RÉGIMEN DE CURSADO, CARGA HORARIA Y RÉGIMEN DE CORRELATIVAS**

<b>1er. AÑO</b>				
<b>1er. CUATRIMESTRE</b>				
<b>Código</b>	<b>Asignaturas /Actividades</b>	<b>Carga horaria</b>		<b>Régimen de correlativas</b>
		<b>Semanal</b>	<b>Total</b>	
01	PRINCIPIOS DE DERECHO CIVIL	6	96	-----
02	ELEMENTOS DE MATEMÁTICA Y ESTADÍSTICA	6	96	-----
03	ELEMENTOS DE TOPOGRAFÍA Y GEODESIA	6	96	-----
04	CULTURA CONTEMPORÁNEA	6	96	-----
<b>2do. CUATRIMESTRE</b>				
<b>Código</b>	<b>Asignaturas /Actividades</b>	<b>Carga horaria</b>		<b>Régimen de correlativas</b>
		<b>Semanal</b>	<b>Total</b>	
05	PRINCIPIOS DE DERECHO COMERCIAL	6	96	01
06	CUESTIONES DE SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA Y POLÍTICA	6	96	-----
07	PRINCIPIOS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO	6	96	-----
08	TASACIONES DE BIENES INMUEBLES	6	96	03
<b>2do. AÑO</b>				
<b>3er. CUATRIMESTRE</b>				
<b>Código</b>	<b>Asignaturas /Actividades</b>	<b>Carga horaria</b>		<b>Régimen de correlativas</b>
		<b>Semanal</b>	<b>Total</b>	
09	PRINCIPIOS DE DERECHOS REALES Y REGISTRALES	6	96	05
10	INTRODUCCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DEL MUNDO CONTEMPORÁNEO	6	96	-----
11	VALORACIÓN DEL PATRIMONIO MONUMENTAL Y NATURAL	6	96	07
12	TASACIONES DE BIENES MUEBLES	6	96	08
<b>4to. CUATRIMESTRE</b>				
<b>Código</b>	<b>Asignaturas /Actividades</b>	<b>Carga horaria</b>		<b>Régimen de correlativas</b>
		<b>Semanal</b>	<b>Total</b>	
13	INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD Y A LAS FINANZAS	6	96	02
14	FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA	6	96	-----
15	ADMINISTRACIÓN GENERAL	6	96	-----

16	GESTIÓN DE SUBASTAS	6	96	08-12
<b>3er. AÑO</b>				
<b>5to. CUATRIMESTRE</b>				
Código	Asignaturas /Actividades	Carga horaria		Régimen de correlativas
		Semanal	Total	
17	GESTIÓN DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS	6	96	13
18	MARKETING DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	6	96	-----
19	INFORMÁTICA APLICADA	6	96	-----
20	CORRETAJE INMOBILIARIO	6	96	08-11
<b>Total de hs. 1.920</b>				

## 10. Contenidos mínimos de las asignaturas del plan

### 01. Principios de Derecho Civil:

Moral y derecho. Derecho Positivo, Público y Privado: concepto y clasificación. Derechos subjetivos. Teoría del abuso del Derecho. Fuentes del Derecho. Ley Aplicación en el tiempo. Código Civil. Sujetos de Derecho. Comienzo de su existencia. Fin de la existencia de las personas físicas. Atributos 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 los actos. Efectos de los actos involuntarios. Actos jurídicos. Clasificación. Causa. Objeto. Forma. Vicios del consentimiento. Nulidades. Lesión. Extinción de las relaciones jurídicas.

### 02. Elementos de Matemáticas y Estadística

Operaciones Básicas. Campos numéricos: números naturales, enteros, racionales, irracionales, reales. Operaciones básicas en el campo de los números reales. Potenciación y radicación. Funciones. Funciones: Lineal, cuadrática polinómica, racional, homográfica, racional, exponencial y logarítmica. Elementos de Estadística. Definiciones básicas. Etapas de la tarea estadística. Análisis Descriptivo. Bases de datos. Presentación de la información en cuadros y gráficos. Distribución de frecuencias. Gráficos Medidas de posición, concentración y variabilidad. Elementos de Matemática Financiera. Porcentaje, bonificación y recargo. Interés simple y compuesto. Imposición a interés compuesto. Actualización y descuento. Introducción a la estadística. Medidas de Posición. Teoría de la Probabilidad. Distribución de Muestreo. Estimación y Estimadores. Teoría de la Decisión. Números Índice. Series de Tiempo. Exploración de datos. Estadística descriptiva.

### 03. Elementos de topografía y geodesia:

Definición de Topografía Instrumentos principios de funcionamiento, sus componentes y su operación. Teoría de errores y cálculo de compensación. Instrumentación Métodos topográficos planimétricos y métodos altimétricos. Diferencia entre topografía y geodesia Levantamientos. Etapas del levantamiento. Levantamiento de terrenos en general, localización y marcación de linderos, medición y división de superficies, ubicación de terrenos en planos generales. Levantamientos catastrales. Mapas y planos topográficos. Escala gráfica. Perfiles longitudinales y transversales. Apoyos fotogramétricos.

#### **04. Cultura Contemporánea**

El concepto de cultura. La concepción descriptiva y la concepción semiótica de la cultura. La proximidad y la ajenidad cultural en el contexto actual. La crisis de los paradigmas polares en el análisis de la cultura y la reformulación del concepto clásico de identidad. La dimensión de la globalización. Cultura – Ciudad. La tensión global – local. Lugares y no lugares. Los muros de la ciudad: segregación espacial y fractura social. Espacio urbano y construcción de la otredad. Cultura y sujeto. Cultura de consumo y postmodernidad.

#### **05. Principios de Derecho Comercial**

Fuentes del 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 actos civiles. Comerciante: capacidad. Obligaciones de los comerciantes: matrícula. Contabilidad y libros de comercio. El Martillero y el Corredor Inmobiliario, su actividad y 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 y Corredores. Características generales y excepciones. Principio general de responsabilidad societaria. Formas societarias no típicas e integración regional. MERCOSUR. Papeles de comercio: tipos. Características generales. Encuadre normativo. Clasificación. Pagaré. Cheque. Letra de cambio. Formas de reacción, emisión y circulación. Protesto. Dispensa. Fondos de Comercio, procedimiento, transferencia, características. Contrato de transferencia y estudio de documental. Transmisión gratuita y onerosa. Bienes que lo integran. Procedimiento. Publicidad. Modalidades de venta con respecto a distintos rubros. Reglamentación a cumplir por el intermediario. Función del Martillero y el Corredor en la transmisión de establecimientos industriales y comerciales. Derechos y responsabilidades de las partes. Derechos y responsabilidades del intermediario. Contrato de venta mercantil. Compraventa con reserva de dominio y venta bajo locación como supuestos del contrato leasing. Compraventa por tracto abreviado. Compraventa bajo la formalidad Ad Referéndum del vendedor. Fianza civil y comercial. Fideicomiso: características generales. Nociones de concursos y quiebras. Quiebra del corredor. Función del Martillero y el Corredor en el concurso y la quiebra: Introducción al régimen concursal. Concurso preventivo. Presunción de fraude. Declaración de quiebra. Presupuestos. Sentencia. Período informativo y de sospecha. Quiebra fraudulenta y culposa, encuadre normativo y alcances. Cobro de honorarios de actuación profesional de los peritos martilleros en la concurrencia al concurso preventivo y la quiebra.

#### **06. Cuestiones de sociología, economía y política:**

El conocimiento de lo social. Conceptos y categorías básicas acerca de lo social. Origen histórico de las ciencias sociales. Origen histórico de la sociología clásica. Principales problemas y condiciones que la hacen posible. Conceptos y categorías básicas acerca de lo social. El materialismo histórico. Orígenes y antecedentes. El Estado. La ideología. El modo capitalista de producción. Plusvalía y acumulación. Las crisis cíclicas. El cambio social. La estratificación social. La enajenación. Estructura social capitalista. Cambio estructural y políticas sociales en Argentina.

#### **07. Principios de Arquitectura y Urbanismo**

Planos Municipales, estructurales e instalaciones. Código de Planeamiento Urbano Infraestructura. 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 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.

## **08. Tasaciones de bienes inmuebles**

Tasación: definición, concepto. Relación entre valor y precio. Finalidades y funciones de la tasación. Principios fundamentales que determinan el precio de un inmueble. Sujetos y objetos de tasación. Metodología. Variables del contexto que intervienen en la tasación. Técnicas. Proceso de tasación, recopilación de la información necesaria: vía indirecta y vía directa. Método directo o comparativo. Factores de valorización. 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. Homogenización de edad: concepto. Coeficiente de medidas: Ley de Hoffman. Regla norteamericana. Tabla de Fitte y Cervini. Tabla del Tribunal de Tasación de la República Argentina. Lote regular, de grandes dimensiones. Lote irregular. Fondo relativo. Lote triangular. Coeficiente de topografía, servicios públicos, ponderación, lote 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: concepto y procedimiento de cálculo. Método indirecto o por capitalización de rentas: fórmula, explicación, desarrollo y simplificación de fórmula. Régimen de propiedad horizontal. Factores que influyen en el valor de un departamento. Factores que influyen en un local de galería comercial. Factores que influyen en el valor de una oficina. Superficie cubierta en Propiedad Horizontal. Expropiación: concepto. Tasaciones especiales para expropiación. Expropiación parcial: concepto. Tasación de porción invadida de terreno. Procedimiento del Antes y Después. Valor Plotage. Ley de lealtad comercial. Tasaciones Rurales: condiciones generales. Factores políticos y económicos que condicionan el valor del 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 mejoras en su calidad (construcciones e instalaciones) y modo en que optimizan el rendimiento del medio natural. Métodos de tasaciones rurales. Valuación de inmuebles con alto grado de especificidad: frigoríficos, fábricas, clínicas o sanatorios, etc. Consideraciones generales, factores de valorización extrínsecos e intrínsecos. Métodos de tasación.

## **09. Principios de Derechos Reales y Registrales**

*Derecho real*: Concepto. Diferencia entre derechos reales y personales. Clasificación 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. Restricciones y límites al dominio. Modos de adquisición y extinción. *Condominio*. Constitución. Usucapión. Clases de condominio. Requisitos. Normativa relacionada a expropiaciones (ley 21499). *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 la 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. Reglamento de copropiedad y administración. Consorcio, autoridades. Administración del consorcio. Forma y proporción de pago de expensas. Prehorizontalidad. Requisitos que debe cumplir el vendedor. Documentación. Obligaciones

del vendedor. Derecho de las partes. 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 y Publicidad Registral *Sucesiones*. Bienes propios y gananciales. Consentimiento sobre disposición y administración. Publicidad y Derecho Registral Inmobiliario. Nociones generales. Sucesiones intestadas y testamentarias. Proceso sucesorio. Indivisión hereditaria. Declaratoria de herederos. Colación. Partición. Orden sucesorio. Legítima inscripción con relación al dominio de bienes registrales. Enajenación de bienes hereditarios. Bienes que pertenecen a los menores incapaces. Autorización Judicial. Bien de Familia. Constitución. Ley sobre el régimen de menores y bien de familia. Ausentes. Ausentes con presunción de fallecimiento. Documentación a solicitar por el intermediario o rematador. Prescripción adquisitiva.

#### **10. Introducción a la problemática del mundo contemporáneo**

Los hechos determinantes del Siglo XX. Los nuevos paradigmas. La relación de espacio, lugar y cultura. El consumo y la identidad en la sociedad de consumo. Consumos culturales. Posicionamientos teóricos. El Trabajo y empleo. Su impacto en la sociedad. Cambios en las condiciones laborales. La revolución tecnológica del siglo XX y su influencia en los procesos productivos y la organización social. Las Políticas y la participación. Crisis de representación y ciudadanía. El papel del Estado en sus distintos tipos. Cultura e identidad nacional. El conocimiento y el poder. El problema de la ética en la construcción de saberes científicos. Educación y sociedad: proyecto de Nación, antecedentes educativos y reformas. La Universidad en un mundo cambiante. El vínculo con la sociedad, el conocimiento y los procesos productivos. Crisis de las profesiones. Vocación y orientación. Proyecto y estrategias. Formación técnica y formación profesional. Las determinantes laborales y cognitivas: trabajo y educación. El medio universitario: lógicas y metodologías.

#### **11. Valoración y protección del patrimonio monumental y natural**

UNESCO y la Convención de 1972 sobre la protección del patrimonio mundial cultural y natural. Comité de Patrimonio Mundial. La Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN) El Consejo Internacional de Monumentos y Sitios (ICOMOS) El Centro Internacional de Estudios de Conservación y Restauración de Bienes Culturales (ICCROM) El patrimonio tangible como tema de la agenda social y gubernamental. Aproximación conceptual. Panorama general e histórico de la valoración patrimonial. Doctrinas y escuelas que abordan la preservación patrimonial. Las Cartas Internacionales. Antecedentes de la valoración y tutela del patrimonio en la Argentina. Iniciativas del siglo XIX y XX. La creación de la Comisión Nacional de Museos y de Monumentos y Lugares Históricos. Sus primeros desafíos. Cuestiones legales del patrimonio – La ley nacional n° 12.665. Contenido general. Restricciones al dominio. Cuestiones impositivas. Intervenciones en inmuebles protegidos. Acuerdos patrióticos. Jurisprudencias de la Comisión Nacional de Museos y de Monumentos y Lugares Históricos en diversos temas. Las zonas de amortiguación. Conjuntos y poblados. Centros de interpretación y museos de sitio. Patrimonio del siglo XXI.

#### **12. Tasaciones de bienes muebles**

Tasación y venta de arte: Introducción, naturaleza valoración de bienes de arte y de colección. Cuestiones que crean valor. Utilidad y escasez. Origen del mercado del arte. Descripción del mercado. Importancia de la subasta de obras de arte y la generación del precio. Mercado internacional del arte, influencia en el mercado local. Estructura de los mercados e inserción del arte argentino en el mercado internacional.

Valoración de Muebles: evolución del mobiliario, mercado nacional e internacional, estilos y características generales. Técnica y decoración. Autenticación y artista. Método de valuación.

Valoración de Pintura: definición, componentes, soportes, bases, pigmentos, medios y técnicas.

Autenticación, artistas, análisis del mercado argentino de pintura. Técnica y método de tasación.

Valoración de Gemas: clasificación, origen, propiedades, efecto óptico, requisitos de uso, unidad de medida, tratamiento y refinamiento.

Gemas artificiales y piedras preciosas: tipos y clasificación; propiedades. Autenticación y certificación. Técnica y método de tasación.

Valoración de alhajas: usos, descripción, evolución y diseño. Moda. Materiales: clasificación y tipos. Marcas. Autenticación y certificación. Técnica y método de tasación.

Valoración de piezas u objetos de cerámica y porcelana: tipos y variantes. Autenticación y certificación. Técnica y método de tasación.

Valoración de piezas u objetos de vidrio o cristal: clasificación, técnicas y tipos. Autenticación y certificación. Técnica y método de tasación.

Características generales de otros bienes de colección: armas, muñecos/as, instrumentos musicales, relojes, numismática, etc. Generalidad, factores de valorización y condiciones del mercado local e internacional.

Valoración y venta de bienes tecnológicos: Conceptos de precio, valor y costo. Mercado potencial y valores de mercado. Costos de construcción y costos de reemplazo. Valores físicos. Vidas útiles: tablas de vidas probables. Métodos básicos de tasación.

Valoración de maquinarias agrícolas: conceptos y diferencias. Parámetros básicos a tener en cuenta. Evolución de mercado. Técnica de tasación.

Valoración de maquinas herramientas: conceptos y clasificación. Clase de movimiento. Valor de mercado y comercialización. Técnica de tasación.

Valoración de medios de transportes: conceptos generales. Tipos y clasificación. Valores en el mercado del usado. Tipos de mercado. Documentación y aspectos legales. Técnica de tasación.

Valoración de semovientes Tipos de ganado. Comitente. Consignatario. Modalidades de remate de ganado. Certificados de vacunación. Registro de marcas. Organismos Nacionales que intervienen.

### **13. Introducción a la contabilidad y a las finanzas**

Introducción a la contabilidad. Ecuación Contable Básica: Activos, Pasivos y Patrimonio Neto. El Método de la Partida Doble. Concepto de Devengado. Las Cuentas. Su Análisis El Plan de Cuentas de la Empresa. Las variaciones patrimoniales. Concepto y Clasificación. Permutativas. Modificativas. Mixtas. Informes Gerenciales e Información Contable. Características. Registración y Libros Contables. Usuarios. Distintas Clases. Sus Requerimientos. Normas Contables Profesionales. Forma de Ordenamiento Jurídico y Económico, Nacional Regional. Impacto de la Inflación en los Estados Contables. Introducción al Ajuste por Inflación. Concepto de ganancia. Determinación. Implicancia. Bienes de Cambio. Bienes de Uso. Amortizaciones. Modelos Contables: Unidad de Medida. Capital a Mantener. Criterios de Valuación. Ámbito de Aplicación. Nociones de Auditoría Interna y Externa. Distintos tipos de Costos. Cálculo de Beneficios. Determinación del Punto de Equilibrio y Aplicaciones Prácticas. La incidencia de los Gastos Financieros. La función financiera en las organizaciones. Interpretación y Análisis de los Estados Contables. Análisis del flujo de efectivo en la organización. Razones financieras. Ratios de Liquidez, Endeudamiento, Eficiencia y Rentabilidad. Leverage financiero. Rentabilidad y Eficiencia del Capital de Trabajo. Estructura de financiamiento de Corto y Largo Plazo. Mezcla de Financiamiento. Ajuste por Inflación. Metodología. La Empresa y la Economía.- Valor en el Tiempo del Dinero. Conceptos Básicos sobre la Tasa de Interés. Capitalización Simple y Compuesta. Tasa Nominal Anual, Tasas Efectivas, Tasas de Descuento y Equivalencia de Tasas. Tasas Reales. Rentas y Préstamos. VAN y TIR. Proyectos de inversión.

### **14. Fundamentos de Economía**

Definiciones básicas y objeto de estudio de la Economía. Procesos económicos y sociales. Economía e ideología. Modelos económicos. Producción, circulación, distribución y consumo. Oferta y Demanda. Mercado y precios. Toma de decisiones. Contabilidad nacional y crédito. Producto e ingreso. Identidades económicas básicas. Moneda y crédito. Demanda y oferta monetaria. El proceso de creación de dinero. El rol del banco central y los bancos comerciales. El multiplicador monetario, las tasas de interés y el crecimiento. El dinero primario y secundario. Sector externo y balance de pagos.

La cuenta corriente y sus desequilibrios. Mercado de divisas y tipo de cambio. La cuenta capital y los cambios de composición de los portafolios de los sectores público y privado. Los tipos de cambios reales (bilaterales y multilaterales). La paridad del poder adquisitivo. Nociones del modelo IS-LM. La oferta y la demanda agregada. Los casos clásico y keynesiano. El ciclo económico. El efecto impulso y propagación. El modelo de tres brechas. La paradoja del ahorro y la proposición Barro-Ricardo. La inflación. La curva de Phillips. Tipos de inflaciones. Vínculos con la demanda, la oferta y las expectativas y con los sectores público, privado y externo.

### **15. Administración General**

Conceptualizar a la administración y a la gestión desde el conocimiento holístico de la disciplina enfocado en: Paradigmas. Lo simple y lo complejo. Los paradigmas del modelo cultural. Análisis de la organización. La organización viable. Lo proyectado y lo posible. Planificación y diseño. Objetivos, políticas y estrategias. Los propósitos declarados. Prioridades y líneas de acción. El concepto de estrategia. El saber de los directivos. Conocimientos y creencias. Imágenes y emociones. El discurso directivo. Las formas de expresión. Transparencia y credibilidad. La gobernabilidad. La responsabilidad social. Teoría del Caos y la Complejidad. Creatividad e innovación. Globalización, desarrollo local y globalización. (El aspecto social). Liderazgo y trabajo en equipo. Procesos de aprendizaje organizacional.

### **16. Gestión de Subastas:**

Concepto, tipos. Diferentes procesos judiciales en los que puede ordenarse subasta. Pedido de informes, vigencia y utilidad de los informes registrales. Informes de deudas. Título de propiedad del inmueble a subastar. Cédulas catastrales. Estado de ocupación del inmueble. Ejecución hipotecaria común. Quiebra. Designación del martillero. Aceptación del cargo. Recusación, remoción y renuncia. Elementos para fijar la base del bien. Tasación o prueba pericial. Ausencia de valuación. Tasación del experto. Aumento de base pedido por el acreedor hipotecario. Cumplimiento de los recaudos ordenados por el Juez en el auto de subasta. Comunicación a jueces embargantes e inhibientes y citación a acreedores hipotecarios. Mandamiento de constatación. Exhibición del título. Fijación de fecha para la subasta y visita del bien a subastar. Modelos de edictos de bienes muebles e inmuebles. Autorización para compensar: planteo. Señal: concepto, funciones. Eximición de pago de señal. Desarrollo del acto de la subasta en el día y hora fijado. Boleto de compra –venta de subasta judicial. Compra en comisión: concepto, personas que no pueden comprar. Frustración de subasta. Comisión del Martillero en subasta judicial. Fijación del porcentaje por venta. Comisión por subasta suspendida y base para su determinación. Pérdida de comisión por incumplimiento de las instrucciones del juez. Rendición de cuentas. Depósitos judiciales. Régimen de gastos, de impugnaciones y otros gastos. Aprobación del remate. Nulidad de la subasta. Causas. Responsabilidad del martillero con relación a las partes. Perito: definición. Trámite de inscripción. Fueros para actuar como perito de oficio. Forma de designación. Notificación. Recusación y remoción. Aceptación del cargo. Anticipos para gastos. Informe pericial: Documentación a compulsar. Puntos de pericia. Aspecto formal del escrito pericial, presentación del informe. Pedido de explicaciones e impugnaciones. Pericias realizadas en exhortos. Trámites para el cobro de honorarios. Apelación de la sentencia sobre honorarios regulados al perito. Ejecución de honorarios impagos. Variables que intervienen en la determinación del precio. Elementos técnicos a considerar en la presentación de los bienes para la subasta. Tasación del valor de venta de mercado, del valor locativo y de fondo de comercio. Otras tasaciones requeridas a consecuencia de un litigio judicial. Presentación del dictamen.

### **17. Gestión de desarrollos inmobiliarios**

La Pequeña y Mediana Empresa: concepto, características. Importancia del sector. Características de los Proyectos Inmobiliarios. Distintos tipos de productos inmobiliarios: viviendas, oficinas, uso comercial, hotelería, industria y servicios, ocio y entretenimientos, etc. Destinos: venta, alquiler, explotación. Evaluación de Proyectos e Inversiones Inmobiliarias. Construcción de escenarios, determinación de factores de riesgo y tasas de corte. Análisis de sensibilidad y criterios para la toma

de decisiones de inversión. Alternativas de financiamiento en etapa de construcción y en etapa de operación de proyectos inmobiliarios. Metodologías de evaluación de proyectos y aplicación en estudios de factibilidad. Factibilidad técnica administrativa Posibilidad de materialización. Factores técnicos y administrativos. Costos de materialización. Plazos de entrega. Factibilidad comercial. Posibilidad de comercialización. Valores de venta. Tiempos de comercialización. Factibilidad económica y financiera. Margen bruto. Margen neto.

### **18. Marketing de productos y servicios**

Identidad corporativa. Comunicación de la Identidad Corporativa. Los tres niveles de la comunicación corporativa. El impacto de internet en la comunicación corporativa. El Marketing de Servicios. Antecedentes y evolución. Esencia de los servicios. Naturaleza y clasificación. Características de los servicios y sus implicaciones para el proceso de marketing. El proceso de los servicios. Aplicación de la “cadena de valor” a los servicios. Estrategias de marketing para empresas de servicios. La gestión de servicios de apoyo al producto. La planificación estratégica del marketing. El proceso de planificación estratégica de marketing. El plan de marketing y su contenido. Tendencia del marketing de los servicios. Estrategias actuales. El marketing relacional. El marketing de los servicios profesionales. Claves para lograr un marketing eficaz de servicios. Los públicos de las organizaciones. Del concepto de público al de stakeholder (grupos de interés). La teoría situacional de los públicos. La interacción entre los individuos y la organización: status y roles de públicos. La pertenencia de una persona a diferentes públicos. La institucionalización de los públicos. La vinculación entre los miembros del público. Las ventas en el mercado moderno. La gestión de la fuerza de ventas. Diseño de la estrategia y de la estructura de la fuerza de venta. Las nuevas tecnologías. La rectitud y la integridad de las ventas. La relación con el cliente. Pasos para mejorar la comunicación. Los ciclos positivos y negativos en las ventas. La relación con el marketing. Asertividad: concepto y ventajas. Pasos básicos para la asertividad. Técnicas de asertividad. Gestión de relaciones con los clientes. Diferencias entre clientes, usuarios y consumidores. Captar clientes, conservarlos y desarrollar su valor. Creación de relaciones con el cliente y desarrollo de su valor en el tiempo. Imagen, Marca, Posicionamiento y Reputación: similitudes y diferencias conceptuales. El dilema terminológico. Criterio de análisis. Las concepciones o enfoques sobre la imagen. Las concepciones o enfoques sobre la Marca, Posicionamiento y Reputación.

### **19. Informática Aplicada**

Aplicaciones informáticas para la administración de organizaciones. Utilización de software específico para la gestión inmobiliaria.

**20. Corretaje Inmobiliario** Marco legal que regula las profesiones del corredor y el martillero público. Ámbito de inserción profesional en términos de competencias. Diferencias de las actividades inherentes a la función del martillero y del corredor inmobiliario. Legislación que rige el ejercicio profesional en la Provincia de Bs. As. Leyes Nacionales 20.266 y 23.282. Organización Profesional en la Provincia de Bs. As.

*Intermediaciones inmobiliarias:* Procedimiento para la autorización de venta y para la autorización de la colocación del cartel de venta. Reserva para la compra: concepto, función y alcance. Identificación de títulos. Disposiciones registrales. Catastro provincial y municipal. Trámites para la obtención de informes de inhibición y de dominio. Importancia, función y validez de los informes. Diferencia entre certificados e informes. Información disponible en los informes. Afectaciones al dominio y al titular. Su resolución en cada caso. Estudio de la documentación para la venta: títulos de propiedad, planos de obra, planos de propiedad horizontal, cédula de constatación de estado parcelario. Declaratorias de herederos: inscriptas y no inscriptas, previsiones para la celebración del boleto de compraventa. Tasas, servicios e impuestos que afectan la propiedad. Boleto de Compraventa de inmueble. Pacto comisorio. Cláusulas típicas para todo tipo de contratos: capacidad de las partes, objeto, precio, condiciones de pago, penalidades por incumplimientos, pacto comisorio, régimen de los bienes conyugales y propios, asentimiento conyugal, jurisdicción. Requisitos formales de los contratos: Lugar



y fecha, doble ejemplar, firmas de las partes. Boleto de compraventa con obligación de constituir hipoteca. Boleto de compraventa de cochera. Transferencia de fondo de comercio. Previsiones para los gastos y honorarios de escribanía: conceptos, rubros, tasas e impuestos aplicables. Casos especiales: Usufructo, Condominio. Propiedad horizontal, Bien de Familia.

*Locación de bienes muebles y bienes inmuebles.* Derechos y obligaciones de las partes. El orden público y la autonomía de la voluntad en los contratos de locación. Interés jurídico protegido. Legislación específica aplicable a los contratos de locación: de vivienda, de locación comercial, de locación profesional, de locación de inmuebles por temporada, de locación de fondos de comercio. Recibo de alquiler. Obligaciones fiscales de locadores y corredores. La administración de alquileres. Arrendamiento Rural. Aparcería.

*Comodato* concepto, objeto, tipos. Elaboración del contrato. Requisitos de su contenido. Cláusulas típicas. Contrato de comodato de bien mueble e inmueble.

*Cesión derechos, propiedad horizontal, administración de consorcios:* Contrato de cesión de derechos, su utilización. Casos prácticos. La ley de Propiedad Horizontal 13512. La administración de consorcios. Responsabilidades del administrador.

**TECNICATURA EN MARTILLERO PÚBLICO Y CORREDOR INMOBILIARIO - TÍTULO: Técnico Universitario en Martillero Público y Corredor Inmobiliario**

1er. Año		2do. Año		3er. Año
1er. Cuatrimestre	2do. Cuatrimestre	3er. Cuatrimestre	4to. Cuatrimestre	5to. Cuatrimestre
1 PRINCIPIOS DE DERECHO CIVIL 96 hs.	5 PRINCIPIOS DE DERECHO COMERCIAL - (C1) 96 hs.	9 PRINCIPIOS DE DERECHOS REALES Y REGISTRALES - (C5) 96 hs.	13 INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD Y LAS FINANZAS (C2) 96 hs.	17 GESTIÓN DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS - (C13) 96 hs.
2 ELEMENTOS DE MATEMÁTICA Y ESTADÍSTICAS 96 hs.	6 CUESTIONES DE SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA Y POLÍTICA 96 hs.	10 INTRODUCCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DEL MUNDO CONTEMPORÁNEO 96 hs.	14 FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA 96 hs.	18 MARKETING DE PRODUCTOS Y SERVICIOS 96 hs.
3 ELEMENTOS DE TOPOGRAFÍA Y GEODESIA 96 hs.	7 PRINCIPIOS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO 96 hs.	11 VALORACIÓN DEL PATRIMONIO MONUMENTAL Y NATURAL – (C7) 96 hs.	15 ADMINISTRACIÓN GENERAL 96 hs.	19 INFORMÁTICA APLICADA 96 hs.
4 CULTURA CONTEMPORÁNEA 96 hs.	8 TASACIONES DE BIENES INMUEBLES – (C3) 96 hs.	12 TASACIONES DE BIENES MUEBLES (C8) 96 hs.	16 GESTIÓN DE SUBASTAS (C8 - C12) 96 hs.	20 CORRETAJE INMOBILIARIO (C8 – C11) 96 hs.
<b>384 hs.</b>	<b>384 hs.</b>	<b>384 hs.</b>	<b>384 hs.</b>	<b>384 hs.</b>

**TOTAL CARGA HORARIA: 1.920 HORAS**

Referencia de Áreas	ÁREA JURIDICA: 3	ÁREA DE AMBIENTE Y PATRIMONIO: 4
	ÁREA DE ECONOMÍA: 6	ÁREA ORGANIZACIONAL: 3
	ÁREA DE PRÁCTICA PROFESIONAL: 4	