



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

**DISEÑO CURRICULAR DE LA CARRERA
TECNICATURA UNIVERSITARIA EN NEGOCIACIÓN DE BIENES**

-PLAN 2025 –

Buenos aires, 26 de junio de 2024.-

VISTO el Diseño curricular de la carrera Tecnicatura Universitaria en Negociación de bienes aprobada por Ordenanza N° 950, para todo el ámbito de la Universidad Tecnológica Nacional, y

CONSIDERANDO:

Que en el año 2002 con fecha 27 de junio, el Consejo Superior creó la carrera la Tecnicatura Superior en Negociación de Bien para todo el ámbito de la Universidad.

Que, con el tiempo transcurrido desde su creación, se consideró necesario llevar adelante una adecuación del diseño curricular, con el objeto de brindar una oferta académica que responda a las exigencias actuales del medio, formando profesionales altamente capacitados y competentes para desarrollar diferentes tareas dentro del campo disciplinar.

Que se ha consensuado entre los responsables de la carrera de las distintas unidades académicas llevar adelante una actualización del diseño curricular de la Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes.

Que desde la Secretaría Académica de la Universidad se analizó la presentación efectuada y se determinó que la misma se ajusta a la normativa vigente dentro de la Universidad y cuyo contenidos y estructura académica revisten un perfil pertinente a la formación que se desarrolla.

Que en base a lo expuesto la Comisión de Enseñanza evaluó la propuesta y aconseja su



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

consecuente aprobación para todo el ámbito de la Universidad.

Que el dictado de la medida se efectúa en usos de las atribuciones otorgadas por el Estatuto de la Universidad.

Por ello

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL

ORDENA

ARTÍCULO 1°. - Aprobar el diseño curricular para la carrera Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes – Plan 2025 – para todo el ámbito de la Universidad Tecnológica Nacional.

ARTÍCULO 2°. - Quienes ingresan a la carrera a partir del ciclo lectivo 2025, deberán cursar el plan 2025.

ARTÍCULO 3°. Regístrese. Comuníquese y archívese.

ORDENANZA N° 2048

UTN
Mgb



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

ANEXO I

ORDENANZA Nº 2048

**DISEÑO CURRICULAR DE LA CARRERA TECNICATURA UNIVERSITARIA EN
NEGOCIACIÓN DE BIENES**

-

PLAN 2025 -

Índice

1. FUNDAMENTACIÓN	4
2. OBJETIVOS DE LA CARRERA	6
3. ALCANCES DEL TÍTULO	8
4. PERFIL PROFESIONAL	9
4.1 TÍTULO QUE OTORGA.....	9
4.2 PERFIL DEL TÉCNICO/A UNIVERSITARIO/A EN NEGOCIACIÓN DE BIENES.....	9
5. ORGANIZACIÓN DE LA CARRERA	9
5.1 DURACIÓN DE LA CARRERA EN AÑOS.....	9
5.2 DURACIÓN DE LA CARRERA EN HORAS RELOJ: 1375 HORAS RELOJ.....	9
5.3 CRÉDITOS QUE OTORGA LA CARRERA: 120 CRÉDITOS (RESOLUCIÓN 2598/2023 MINISTERIO DE EDUCACIÓN).....	9
5.4 MODALIDAD DE CURSADO.....	9
5.5 REQUISITOS DE INGRESO.....	10
6. METODOLOGÍA PEDAGÓGICA Y EVALUACIÓN	10
7. ORGANIZACIÓN ACADÉMICA DEL CURRÍCULO	12
7.1 ESTRUCTURACIÓN POR ÁREAS.....	12
8. PLAN DE ESTUDIO	16
9. PROGRAMAS SINTÉTICOS	18
10- METODOLOGÍA E INSTANCIA DE EVALUACIÓN	44



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

DISEÑO CURRICULAR DE LA CARRERA TECNICATURA UNIVERSITARIA EN NEGOCIACIÓN DE BIENES

- PLAN 2025 -

1. FUNDAMENTACIÓN

Hasta la Ley Nacional 25028, sancionada el 14/10/98 y promulgada el 1/12/99, el régimen legal de Martilleros Públicos y Corredores estaba normado por el Decreto-Ley 20266/73 y la Ley Nacional 23282/89, las que quedaron modificadas y derogadas respectivamente por la nueva legislación mencionada.

Hasta entonces, las profesiones de corredor y martillero público eran desarrolladas por personas que aprobaban un examen de idoneidad ante tribunales de alzada de la República en competencia con materia comercial, ya sea federal, nacional o provincial, obteniendo de esta manera un certificado habilitante en todo el territorio del país. Este examen, versaba sobre nociones básicas acerca de la compraventa civil y comercial y de derecho procesal en los aspectos pertinentes al ejercicio de la profesión.

No obstante, la obtención de la matrícula debía de obtenerse en una determinada jurisdicción, ante el organismo profesional o judicial determinado por la legislación local. En la ciudad de Buenos Aires, el examen de idoneidad se realizaba en la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, mientras que la matrícula era obtenida en la Inspección General de Justicia donde también se obtenía la matrícula. En tanto, en la jurisdicción de la Provincia de Buenos Aires, el examen se rendía ante la Cámara en Competencia Civil y Comercial, mientras se obtenía la matrícula en el Colegio de Martilleros provincial y se ingresaba al Registro Público de Comercio a través del trámite de un abogado.

A fin de prepararse para dichos exámenes, los aspirantes recibían cursos de corta duración

"Año 2024. 75° Aniversario de la Gratuidad Universitaria"



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

(8 a 10 semanas aproximadamente) en instituciones privadas, conformadas para prestar servicios educativos y/o de carácter gremial. Este es el caso del Centro de Martilleros, Corredores, Gestores y Afines de Argentina, Asociación Civil sin fines de lucro, true desde 1994 (aunque tenía preexistencia desde 1981 como Centro de Estudios para Martilleros y Corredores) aglutina a más de ochocientos asociados, brindando a su vez desde sus comienzos como institución educativa (1981), los cursos mencionados para aspirantes.

Así, miles de alumnos pasaron por sus aulas, incorporándose luego con éxito a la actividad profesional, tras aprobar sus exámenes respectivos ante las autoridades competentes ya mencionadas. Con la aplicación de la nueva normativa legal, cambió radicalmente el acceso a las profesiones de referencia, ya que ahora se hace necesario para ejercerlas, una formación universitaria, tal cual lo expresa en su artículo 1, inciso b: "poseer título universitario expedido o revalidado en la República con arreglo a las reglamentaciones vigentes y las que al efecto se dicta".

Con dicha titulación universitaria, no sería necesario ningún examen ante organismo alguno, como era hasta entonces, sino que puede ejercerse la profesión en forma directa e inmediata, una vez obtenida la matrícula.

Cabe mencionar, que hasta el año 2007 y al menos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la posesión de una matrícula (la que otorga la Inspección General de Justicia) no era un requisito obligatorio para ejercer la actividad inmobiliaria, pero sí era indispensable para ser Martillero. Sin embargo, según explicara la Cámara Inmobiliaria Argentina (Diario Clarín 16 3 01) en poco tiempo más, si lo sería para corredores, sobre todo, si se formaba en la ciudad, un Colegio de Agentes inmobiliarios. Pero, además, *"aquellos agentes no matriculados se encontraban desprotegidos jurídicamente ante litigios con sus clientes"* según lo enunciaba en dicho artículo la mencionada Cámara. No obstante, no ser necesaria la formación



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

universitaria en la situación previa a las modificaciones enunciadas en el primer párrafo algunas universidades -como la Universidad de Morón o la Nacional de Lomas de Zamora- brindaban la misma, aunque igualmente los diplomados necesitan luego rendir sus exámenes en la Cámara correspondiente. Obviamente, dichas instituciones educativas tienen ahora un camino transitado que les permite prestar sus servicios casi en forma inmediata.

A partir del año 2007, la creación del colegio de corredores inmobiliarios resulta de vital importancia para la regulación y profesionalización del sector inmobiliario

Este organismo permite establecer normas y estándares de conducta ética para los profesionales del rubro, garantizando así la protección de los intereses tanto de los clientes como de la sociedad en general. Los fines fundamentales de la colegiación obligatoria son el gobierno de la matrícula y la potestad disciplinaria para el contralor de los actos profesionales que llevan a cabo los martilleros y corredores públicos.

Así es que el Centro de Martilleros, Corredores, Gestores y Afines de Argentina, organización de renombre y prestigio en el medio, acudiera a la Universidad Tecnológica Nacional — Facultad Regional Buenos Aires, con el fin de celebrar un convenio para estudiar la factibilidad de establecer una carrera universitaria que permita el ejercicio de las profesiones de referencia.

La Facultad con la asistencia técnica del Centro diseñó una currícula de sentido diferenciador respecto a la oferta académica actual, por perfil del egresado, duración y contenidos de la carrera.

2. OBJETIVOS DE LA CARRERA

El objetivo general es que las personas graduadas de la tecnicatura logren participar en aspectos técnicos y legales tanto en negocios inmobiliarios y/o remates como en peritajes judiciales en todo el territorio nacional.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

Los objetivos de la carrera son:

- Identificar la información correspondiente y fundamental para la concreción del negocio de compraventa y administración de bienes muebles e inmuebles para intermediar poniendo en relación a dos o más partes.
- Dominar técnicas y estrategias de tasación y negociación de bienes.
- Aplicar los procesos de corretaje, mediante la solicitud de informes y todas las actuaciones necesarias para el correcto desarrollo de su labor con profesionalismo y de acuerdo a las pautas y reglamentación vigente.
- Identificar los parámetros para actuar como auxiliar de justicia empleando técnicas y procedimientos adecuados para garantizar el normal desarrollo de la ejecución de sentencias de remates. Realizar ventas en subastas o remates públicos o privados de todo tipo de bienes muebles e inmuebles.
- Elaborar contratos, escritos, informes y dictámenes periciales vinculados al desempeño de la profesión.
- Utilizar la metodología adecuada y específica para la valuación de bienes muebles e inmuebles, evaluando características propias de éstos en relación con la oferta y demanda en el mercado.
- Identificar las responsabilidades del perito tasador de la justicia o representante de parte para la valoración de bienes muebles o inmuebles.
- Asesorar a los interesados acerca de las gestiones crediticias, garantías o inversión de bienes.
- Gestionar la realización de proyectos inmobiliarios.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Planificar estrategias de comunicación, publicidad y marketing, así como también la promoción en el mercado de bienes.

3. ALCANCES DEL TÍTULO

“Se deja constancia, en forma expresa, que la responsabilidad primaria y la toma de decisiones en los alcances mencionados, la deberán ejercer en forma individual y exclusiva los profesionales cuyos títulos tengan competencia reservada según el régimen del Art. 43 de la Ley de Educación Superior N° 24.521”. Se establecen los siguientes alcances:

AL1: Realizar tasaciones en valuaciones privadas de bienes muebles, inmuebles y bienes intangibles susceptibles de valor económico, como acciones, bonos, fondos, patentes, marcas.

AL2: Generar informes y realizar tareas de corretaje y comercialización de los mismos.

AL3: Intervenir en el gerenciamiento, administración, gestión integral de empresas inmobiliarias.

AL4: Asesorar técnica y legalmente en operaciones inmobiliarias de compraventa y administración.

AL5: Participar como tasador privado o como perito tasador judicial, bajo nombramiento de oficio o por acuerdo de partes, para la valuación de bienes muebles, inmuebles y de producción pecuaria;

AL6: Realizar ventas en subastas privadas y remates judiciales de bienes de cualquier tipo y naturaleza.

AL7: Participar como auxiliar de justicia, requerir informes y realizar las tareas necesarias para llevar adelante actos de remate y tasaciones.

AL8: Participar como intermediario, asesor y operador en el manejo de créditos para operaciones inmobiliarias y bienes muebles.

AL9: Realizar el análisis y diseño de estudios de mercado de operaciones inmobiliarias y bienes muebles.



*Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado*

AL10: Participar en el diseño y desarrollo de las comunicaciones inherentes al mercado inmobiliario.

4. PERFIL PROFESIONAL

4.1 Título que otorga

Se expedirá el título de Técnico Universitario en Negociación de Bienes.

4.2 Perfil del Técnico/a Universitario/a en Negociación de Bienes

Un técnico y/o técnica en negociación de bienes debe poseer habilidades para promocionar, administrar y comercializar bienes inmuebles, y organizar una empresa de negocios inmobiliarios. Además, debe ser capaz de planificar y administrar el tiempo de manera eficiente, transmitir información de forma clara y precisa a todas las partes involucradas, utilizando un lenguaje sencillo y evitando tecnicismos. También debe tener habilidades de negociación para determinar el valor de los bienes mediante criterios objetivos, así como ser adaptable y estar dispuesto a aprender de manera continua, ya que el mercado inmobiliario está en constante evolución. Por último, debe mantener una conducta ética y respaldarse en un marco legal para garantizar transparencia y seguridad en su ejercicio profesional.

5. ORGANIZACIÓN DE LA CARRERA

5.1 Duración de la carrera en años

La carrera tiene una duración de Dos (2) años, implementados en Cuatro (4) cuatrimestres, considerándose el año lectivo de dos cuatrimestres de 16 semanas cada uno.

5.2 Duración de la carrera en horas reloj: 1375 horas reloj

5.3 Créditos que otorga la carrera: 120 Créditos (Resolución 2598/2023 Ministerio de Educación)

5.4 Modalidad de cursado

Se propone el desarrollo del currículum en MODALIDAD PRESENCIAL en un ciclo lectivo flexible,

"Año 2024. 75° Aniversario de la Gratuidad Universitaria"



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

de tal manera de cumplimentar las pautas y objetivos curriculares, pero permitiendo las adecuaciones y ajustes que cada Unidad Académica considere pertinente, pudiendo acordar ello con las instituciones afines convenientes.

5.5 Requisitos de ingreso

Para ingresar a la carrera el o la aspirante deberá poseer título y/o certificación oficial de haber concluido el nivel secundario de estudios expedido por institución reconocida por las autoridades educativas jurisdiccionales. Excepcionalmente, las personas mayores de 25 años que no reúnan esa condición podrán ingresar siempre que aprueben las evaluaciones que la Universidad indique tal como lo establece la legislación y normativa vigente (Art. 7 de la Ley 24.521).

6. METODOLOGÍA PEDAGÓGICA Y EVALUACIÓN

Teniendo en cuenta el tiempo de estudio y el perfil laboral pretendido, se hace imprescindible organizar una metodología que destine la mayor parte del tiempo (no menor del 60%) a tareas eminentemente prácticas.

Para ello, el cuerpo docente debe planificar el desarrollo de los contenidos de tal manera que la tarea concreta y cotidiana del Técnico Universitario esté en el centro de todas las estrategias didácticas, del diseño de las clases, del desarrollo de trabajos prácticos (siempre relacionados con documentación "real") y de la evaluación del alumno.

Deben incluirse entre las técnicas pedagógicas, el concepto de "aprender haciendo", a través de pasantías con tutorías, observatorios guiados y trabajos "in situ" en el propio ámbito laboral (inmobiliarias, juzgados, remates, subastas, etc.)

Los conocimientos teóricos deben incorporarse a los procesos de enseñanza cuando se considere correcto para una mejor comprensión y asimilación de las prácticas laborales, tratando asimismo de relacionar dichos contenidos con el estudio de casos, la resolución de problemáticas tipo, la vivencia colectiva de experiencias, etc.



*Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado*

En todo momento, el docente debe fomentar e incentivar al alumno a trabajar en el aula de la forma más aproximada posible a la realidad laboral, inculcando y promoviendo actitudes y habilidades habitualmente demandadas por los modernos sistemas de gestión: buena expresión oral y escrita, flexibilidad, motivación, trabajo en equipo, liderazgo.

El aprendizaje está basado en el cumplimiento de cuatro directrices estructurales:

- Dotar al alumno, de diferentes elementos para desarrollar dichas actividades sin limitaciones, brindando formación básica sobre la clasificación y caracterización más común de dichos bienes, abordando aspectos tales como el valor del diseño de los mismos, de sus materiales constitutivos - incluyendo niveles de desgaste y depreciación
- y participación de los demás factores de la producción en su elaboración, técnicas de representación simbólica de los bienes, descripción de los mercados proveedores de dichos factores, así como de los mercados demandantes, con quienes se operará en el ejercicio de la profesión.
- Incorporar paulatinamente a partir de este saber, la estructura jurídica habitualmente desarrollada para la formación del ejercicio profesional, más aún, profundizada y reforzada por la incorporación de la Práctica Profesional, a nivel de talleres teórico- prácticos complementados por trabajo de campo con tutoría académica.
- Incentivar el perfil emprendedor del técnico universitario en la profesión, además de contemplar la posible incorporación del profesional a empresas ya constituidas, en su inmensa mayoría, de caracterización Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas), con la imperiosa necesidad de contar con una visión integral de un mercado competitivo, inmerso en una economía dinámica y global, que imprime una alta exigencia al profesional en cuanto a su percepción de todos los factores interactuantes y a la indispensable generación de estrategias organizacionales y comerciales, en contexto de incertidumbre e inestabilidad.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Brindar una formación básica para un normal ejercicio de la profesión dentro de los alcances determinados por la Ley y la práctica tradicional del tasador, corredor y martillero, pero generando un espacio para la decisión del egresado en cuanto a su perfeccionamiento, especialización y actualización, a través de diferentes módulos formativos en áreas muy determinadas: arte, rural, industrial, naviera, aeronáutica, etc., aprovechando la riqueza existente en la UTN en cuanto al conocimiento tecnológico de gran parte de dichas áreas.

Estas directrices deben instrumentarse a través de la experimentación y el trabajo concreto propuesto por el docente. Se recurrirá a tal efecto, a estrategias de taller seminario, práctica laboral, pasantía, visitas asistidas al ámbito laboral, etc. En tal sentido, se faculta a las Unidades Académicas para establecer los convenios tendientes a materializar las mismas.

También podrá ser tomado en cuenta el desempeño laboral de los alumnos en actividades ciertamente relacionadas y debidamente demostradas, así como formación académica universitaria de grado y posgrado en áreas pertinentes a la carrera.

7. ORGANIZACIÓN ACADÉMICA DEL CURRÍCULO

7.1 Estructuración por áreas

En el plan de estudio, las asignaturas se agrupan según áreas, adecuadas a las exigencias de las formas de enseñanza a implementar, de los requerimientos para una moderna formación y del perfil a obtener con el mismo.

Esto permite reordenar los contenidos en campos del saber en forma relativamente homogénea, permitiendo una planificación, desarrollo y evaluación educativa en cada caso y con ciertos rasgos uniformes, así como determinar núcleos de docentes afines por áreas para definir contenidos, metodologías y diagnósticos.

El plan de estudio estará organizado en tres áreas principales:

- 1. Área de Disciplinas Básicas:** En esta área se incluyen aquellos espacios que generan los



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

conocimientos fundamentales que serán usados por las diferentes disciplinas en la resolución de los problemas específicos de su área de conocimiento.

- Matemática Financiera y Estadística Aplicada
- Economía General y de la Empresa
- Comercialización
- Administración de Empresas

2. Área de Disciplinas Complementarias: En este campo se incluyen los espacios que atienden a desarrollar capacidades creativas, de gestión, etc. que completan la formación de futuras personas egresadas.

- Herramientas Digitales
- Inglés Técnico

3. Área de disciplinas tecnológicas: En este el campo de formación se incluyen los espacios que proponen el desarrollo de capacidades específicas que aseguren un desempeño polivalente dentro de los espacios ocupacionales cuya complejidad exige no solo haber adquirido una cultura tecnológica de base, sino una formación específica de carácter técnico profesional.

- Suelos, Topografía y Planos Civiles
- Establecimientos Rurales
- Establecimientos y Materiales Constructivos Industriales
- Derecho Constitucional y Civil
- Impuestos, Tasas y Gravámenes
- Tasación de Bienes Muebles e Inmuebles
- Técnicas de Subasta, Remate y Corretaje
- Principios en la Administración de Consorcios



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

- Derecho Comercial
- Derecho Procesal y Práctica Registral

Área	Total, de horas reloj	CRE	Porcentaje
Disciplinas Básicas	96	7	7%
Disciplinas Complementarias	256	20	19%
Disciplinas Tecnológicas	928	84	67%
Práctica supervisada	95	9	7%
Total	1375	120	100%

Las áreas en las que se ha estructurado el currículum se adecuan a las exigencias de las metodologías de enseñanza a implementar, de los requerimientos para una moderna formación y del perfil a obtener con el mismo.

Esta organización permite reordenar los contenidos en campos del saber relativamente homogéneos, permitiendo una planificación, desarrollo y evaluación educativa adecuada en cada caso y con ciertos rasgos uniformes, así como determinar núcleos de docentes por áreas.

Los objetivos para cada una de las áreas, se indican a continuación:

Tronco integrador

El Diseño Curricular considera que el tronco integrador acerca al alumno, desde el inicio de



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

sus estudios, a las actividades propias de la profesión y relaciona, alrededor de éstas, a los otros conocimientos abordados en las distintas disciplinas.

Se busca organizar la actividad académica alrededor de los problemas básicos e integrar los conocimientos desarrollando materias integradoras, talleres y/o seminarios.

En este contexto resulta fundamental el concepto de Asignaturas Integradoras ya que ofrecen un ámbito abarcativo de varios aspectos de la carrera, donde se entrelazan fuertemente temas de distintas materias que, de otra forma, quedarían aparentemente inconexos o inacabados.

Está constituido por un conjunto de asignaturas cuya finalidad es la de crear a lo largo de la carrera las conexiones multidisciplinarias que permitirán al estudiante conocer en profundidad la especialidad considerada. Está conformado por las siguientes:

- Tasación de Bienes Muebles e Inmuebles
- Técnicas de subasta, remate, y corretaje
- Derecho Constitucional y Civil
- Derecho Procesal y Práctica Registral.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

8. PLAN DE ESTUDIO

N°	ASIGNATURA	CARGA HORARIA SEMANAL H- CÁTEDRA	CARGA HORARIA TOTAL H- RELOJ	CRÉDITOS
PRIMER CUATRIMESTRE				
1	Matemática Financiera y estadística aplicada	4	64	5
2	Herramientas Digitales	4	64	5
3	Establecimientos rurales	4	64	5
4	Suelos, planos y Construcciones civiles	8	128	13
TOTAL		20	320	28
SEGUNDO CUATRIMESTRE				
5	Inglés técnico	2	32	2
6	Economía general y de la empresa	4	64	5
7	Administración de empresas	4	64	5
8	Comercialización	4	64	5
9	Establecimientos y Materiales Constructivos Industriales	8	128	13
TOTAL		22	352	30



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

N°	ASIGNATURA	CARGA HORARIA SEMANAL H- CÁTEDRA	CARGA HORARIA TOTAL H- RELOJ	CRÉDITOS
TERCER CUATRIMESTRE				
10	Impuestos, tasas y gravámenes	4	64	5
11	Tasación de Bienes Muebles e Inmuebles	4	64	5
12	Técnicas de subasta, remate y corretaje	6	96	7
13	Derecho Constitucional y Civil	8	128	13
TOTAL		22	352	30
CUARTO CUATRIMESTRE				
14	Derecho Comercial	8	128	13
15	Principios en la Administración de consorcios	4	64	5
16	Derecho Procesal y práctica Registral	4	64	5
17	Práctica profesional Supervisada		95	9
TOTAL		16	351	32
Duración de la carrera en h. y CRE			1375	120



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

9. PROGRAMAS SINTÉTICOS

Las planificaciones de cátedra deberán contemplar la reglamentación vigente para las tecnicaturas.

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	1
Asignatura	MATEMÁTICA FINANCIERA Y ESTADÍSTICA APLICADA	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar competencias en el análisis financiero y la evaluación de proyectos de inversión. 2. Fomentar habilidades para el análisis estadístico y la interpretación de datos. 3. Aplicar herramientas informáticas para el análisis y la gestión de datos financieros. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Porcentaje- Interés Simple. Capitalización y Actualización. - Interés Compuesto- Ecuación de Valor. Descuento Comercial. - Evaluación de Proyectos de Inversión. - Sistemas de Amortización. - Medidas de tendencia central y medidas de variabilidad y concentración. - Muestreos. Poblaciones normales y no normales. - Método de camino crítico. CPM y PERT. - Series de tiempo y curvas de tendencias. - Teorema de Bayes. - Estadística Descriptiva: Método Estadístico. Análisis para variable discreta y continua. - Probabilidad: Distribución Binomial. - Herramientas digitales aplicadas a la matemática financiera y estadística. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	2
Asignatura :	HERRAMIENTAS DIGITALES	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar competencias en el manejo avanzado de herramientas digitales para el ámbito profesional. 2. Explorar y experimentar con tecnologías innovadoras para la creación y gestión de contenido digital. 3. Fomentar la capacidad de adaptación y actualización constante frente a los avances tecnológicos. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos, herramientas tecnológicas de uso profesional. - Planillas de cálculo de nivel avanzado. - Marketing digital y redes sociales. - Recursos audiovisuales. - Herramientas legales vigentes. Herramientas digitales. - Herramientas digitales de publicidad inmobiliaria. - Uso de la Inteligencia Artificial (AI). - Sistemas de gestión y CRM. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	3
Asignatura:	ESTABLECIMIENTOS RURALES	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Explorar los conceptos fundamentales de la actividad agropecuaria, incluyendo la definición de recursos naturales y su importancia en la producción de alimentos básicos y bienes básicos. 2. Examinar las construcciones y servicios necesarios para establecimientos rurales, incluyendo viviendas, galpones, depósitos y servicios de energía y caminos. 3. Comprender el proceso de comercialización y gestión económica en la actividad agropecuaria. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Actividad agropecuaria, definición de conceptos y objetivos. - Recursos Naturales, concepto y utilidad. Alimentos y bienes de primera necesidad provenientes del campo. - Regiones climáticas en la Argentina. Clasificación - La empresa Agropecuaria. Características. Regiones productivas del país, cambios a través de la historia. - Concepto y clasificación de Capital agrario. - Costos agropecuarios. Medidas de resultado utilizadas en la actividad. Margen bruto. Margen neto. - Clasificación de los tipos de cría, Infraestructura y maquinarias para la actividad. Producción lechera - Concepto de Agricultura. - Clasificación de los cultivos extensivos e intensivos, tecnología de cultivos, labores agrícolas, labranza tradicional. Siembra directa, distintos tipos de cultivos. - Caracterizaciones constructivas de viviendas rurales, galpones, depósitos, silos, invernáculos, construcciones especiales para criaderos, tambos. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Caminos y obras hídricas e hidráulicas.
- Comercialización de la producción agropecuaria.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	4
Asignatura:	SUELOS, PLANOS Y CONSTRUCCIONES CIVILES	Horas reloj semanales:	8
		Horas reloj totales:	128
		Créditos:	13
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los fundamentos y la importancia de los suelos y la topografía en la ingeniería civil. 2. Conocer los criterios y técnicas de relevamiento topográfico, incluyendo el uso de instrumentos de medición y la interpretación de resultados para el cálculo de áreas y el diseño de proyectos civiles. 3. Comprender los principios y procesos fundamentales en arquitectura, urbanismo y obras civiles. 4. Desarrollar habilidades técnicas en la interpretación de planos civiles. 5. Analizar las estructuras, materiales de construcción, técnicas constructivas y sistemas de ejecución de obras civiles, así como el planeamiento de edificios, la identificación y prevención de patologías constructivas. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Suelos: Orígenes - Estructura – Funciones – Clasificación - Patologías constructivas. - Topografía: Criterios de relevamiento topográfico - Magnitudes y unidades Instrumentos de medición. - Arquitectura. <ul style="list-style-type: none"> •Etapas del proceso de diseño y análisis de costos. •Tipologías arquitectónicas. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

-Urbanismo.

- Tipologías Urbanas.
- Códigos de edificación.

-Obras Civiles.

- Materiales de construcción.
- Mantenimiento de edificios.
- Módulo de interpretación básica de planos civiles.
- Dibujo de instalaciones civiles, construcciones y máquinas.

-Instalaciones - Clasificación



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	5
Asignatura	INGLÉS TÉCNICO	Horas reloj semanales:	2
		Horas reloj totales:	32
		Créditos:	2
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Entender y aplicar conceptos legales, técnicos y financieros relacionados con bienes raíces en inglés. 2. Perfeccionar la comunicación escrita y oral en inglés en situaciones comerciales y profesionales. 3. Dominar el uso del inglés técnico aplicado al sector inmobiliario 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> • El Foco de las Transacciones Inmobiliarias: Tipos de Propiedades, Descripción y Entorno. • El verbo "To Be" (Expresar identidad, características, antigüedad, ubicación, precio). • Estructura y dinámica del presente simple y el verbo "have" (Hablar de posesiones y partes de propiedades). • Estructura y dinámica del verbo "There be" (Hablar de existencia). • Comparativos y Superlativos (Comparar propiedades, sus partes y el área donde se encuentran). • Verbo "have got", su estructura y dinámica (Hablar sobre pertenencias) • Presente perfecto, estructura y dinámica (Acciones del pasado con influencia en el presente). • El sustantivo como modificador (Formas de identificación, descripciones). • Léxico: Tipos de propiedades, partes de una vivienda y equipamiento interno, adjetivos descriptivos, números, cifras, expresión y lectura de fechas, expresión y lectura de direcciones. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Comunicación Comercial Escrita.
- Habilidades de Comunicación y Conversación.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	6
Asignatura	ECONOMÍA GENERAL Y DE LA EMPRESA	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los fundamentos de la economía y su aplicación en el ámbito empresarial. 2. Desarrollar habilidades en la gestión financiera y la evaluación de proyectos empresariales. 3. Explorar el rol de la empresa como agente económico y su interacción con el entorno digital. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción a la Economía general. - Pensamiento económico. - El funcionamiento de los mercados. <ul style="list-style-type: none"> • Oferta y Demanda. • El concepto de equilibrio. • Inflación y Deflación. • Restricciones cambiarias. - Concepto de empresa. <ul style="list-style-type: none"> • Costos Clasificación. • Elementos constituyentes. • Costos estándares y presupuestados. • Proyecto de Inversión, técnicas y herramientas de formulación. • La función de la empresa como agente económico. - Herramientas digitales aplicadas a la economía general y de la empresa. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	7
Asignatura	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer el proceso administrativo y sus componentes clave. 2. Gestionar eficazmente el factor humano en las organizaciones. 3. Utilizar herramientas de gestión y control de calidad para mejorar la eficiencia y eficacia organizacional. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - El proceso administrativo: planeamiento, organización, dirección y control de gestión. - La organización: Definición, caracterización y clasificación. - La empresa. <ul style="list-style-type: none"> • Caracterización. • Operatoria básica. • Técnicas de dirección. • Organización. • Clima y cultura organizacional. • Comunicación. - Herramientas administrativas. - La matriz FODA – Análisis del contexto. - Planeamiento: visión-misión-objetivos. <ul style="list-style-type: none"> • Planeamiento estratégico. • Planeamiento táctico. • Planeamiento operativo. - Plan de negocios: estructura y contenido: Creación o Reingeniería. - Herramientas digitales aplicadas a la administración de empresas. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	8
Asignatura	COMERCIALIZACIÓN	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar competencias para el análisis y planificación estratégica en el ámbito de la comercialización. 2. Explorar el comportamiento del consumidor y aplicar conocimientos de psicología y ciencias del comportamiento al marketing. 3. Estudiar las necesidades y procesos de decisión de los clientes, aplicando técnicas de marketing para satisfacer estas necesidades e influir en el comportamiento del consumidor. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la idea de negocio. <ul style="list-style-type: none"> • Macro y microentorno comercial. • Cadena de valor. - Planeamiento comercial: <ul style="list-style-type: none"> • Planteamiento de los objetivos. • Planteamiento del control de gestión comercial. • Estrategias comerciales y Benchmarking comercial. - Proceso de decisión de compras. <ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de compras. • Clasificación de clientes. - Aplicaciones informáticas para la potenciación de la comercialización y el marketing. - Ciencias del comportamiento aplicadas al marketing. - Comportamiento del consumidor. - Marketing estratégico. <ul style="list-style-type: none"> • Herramientas del marketing estratégico. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Marketing Operativo.
 - La evolución de las 4P: Marketing de servicios y el modelo SAVE.
Aplicaciones informáticas - Marketing digital y redes sociales



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	9
Asignatura	ESTABLECIMIENTOS Y MATERIALES CONSTRUCTIVOS INDUSTRIALES	Horas reloj semanales:	8
		Horas reloj totales:	128
		Créditos:	13
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los aspectos fundamentales en la planificación y gestión de establecimientos industriales. 2. Desarrollar habilidades técnicas en la clasificación y operación de distintos tipos de industrias. 3. Comprender los fundamentos teóricos y prácticos en el diseño y construcción de plantas industriales. 4. Desarrollar habilidades en la gestión de proyectos industriales, incluyendo la planificación, coordinación de recursos y seguimiento de plazos y presupuestos. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> – Instalaciones y suministros: Distintos tipos de servicios edilicios - Seguridad: Análisis de riesgos. – Clasificación de industrias por sectores. – Actividades inmobiliarias y el ambiente. – Bienes industriales y servicios inmobiliarios. – Proyecto de Planta Industrial: <ul style="list-style-type: none"> • Estudio de Emplazamiento. • Implantación del terreno. • Proyecto edilicio. – Estructuras Industriales – Clasificación. – Técnicas constructivas - Clasificación – Productos Inmobiliarios: <ul style="list-style-type: none"> • Parque industrial - Distintas Tipologías. • Warehousing. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Almacenes - Galpones - Depósitos.
- Polos Tecnológicos.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	10
Asignatura	IMPUESTOS, TASAS Y GRAVÁMENES	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocer los fundamentos teóricos y prácticos de la tributación. 2. Analizar el sistema tributario y sus principales características. 3. Comprender los principios de la gestión tributaria. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Organización / Administración / Información. <ul style="list-style-type: none"> • La contabilidad. Concepto. Características. Funciones. Objetivos. • Costos fijos y variables. • Punto de equilibrio. • La información contable. • Informes para la toma de decisiones. - Finanzas Públicas / Tributos. <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas Públicas. Teoría tributaria. Clasificación de los tributos. • Los principios de la imposición. Principios constitucionales, doctrinarios y económicos. • Elementos del Tributo. Aspectos del Hecho Imponible. • Tipos de Tributos. • Impuesto a la Transferencia de Inmuebles. Impuesto a las ganancias. Impuesto al valor agregado. Monotributo. Ingresos brutos. Sellos. • AFIP: Regímenes de información – declaraciones juradas. • Rentas Provinciales: Regímenes de información – declaraciones juradas. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	11
Asignatura	TASACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dominar los conceptos y metodologías de tasación de diversos tipos de bienes. 2. Aplicar técnicas de tasación específicas para diferentes tipos de bienes inmuebles y muebles. 3. Desarrollar habilidades prácticas mediante casos prácticos y estudios de mercado. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Nociones preliminares sobre tasaciones. - Funciones propias del Perito Tasador. - Reglamentaciones vigentes sobre tasaciones. - Factores intrínsecos – extrínsecos sobre tasaciones. - Métodos de Tasación. <ul style="list-style-type: none"> • Tasaciones de terrenos. • Tasaciones rurales. • Tasaciones urbanas. • Tasaciones de inmuebles con régimen especial PH. • Nociones sobre la invasión. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	12
Asignatura	TÉCNICAS DE SUBASTA, REMATE Y CORRETAJE	Horas reloj semanales:	6
		Horas reloj totales:	96
		Créditos:	7
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender y dominar la normativa y los procedimientos relacionados con las subastas, remates y corretaje. 2. Aplicar técnicas y procedimientos específicos en la realización de subastas, remates y corretaje. 3. Reconocer los fundamentos teóricos de la ética y su aplicación en el ejercicio profesional. 4. Analizar la responsabilidad civil y penal del martillero y del corredor, incluyendo aspectos relacionados con exacciones ilegales, obligaciones, derechos, prohibiciones y las posibles sanciones por su incumplimiento. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - La Subasta. <ul style="list-style-type: none"> • Particulares. • Oficiales. • Judicial. - La Subasta Judicial. <ul style="list-style-type: none"> • Disposiciones comunes. • Aspectos procesales y requisitos para decretarla. - Ejecuciones Especiales. <ul style="list-style-type: none"> • Ejecuciones Hipotecarias. • Ejecuciones Prendarias. - Subastas Fuero Comercial: Similitudes y diferencias. - El Remate. <ul style="list-style-type: none"> • Clasificaciones de los remates. • Responsabilidades. 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Teoría general de los contratos aplicada a la actividad inmobiliaria.
- Introducción al Origen de la ética y su aplicación en el ejercicio profesional.
- Reglamentación para Martilleros Públicos y Corredores.
 - Los Colegios Profesionales.
 - Matriculación.
 - Facultades.
 - Obligaciones.
 - Prohibiciones
 - Derechos.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	13
Asignatura	DERECHO CONSTITUCIONAL Y CIVIL	Horas reloj semanales:	8
		Horas reloj totales:	128
		Créditos:	13
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los fundamentos y principios del derecho. 2. Estudiar las fuentes y divisiones del derecho. 3. Comprender los fundamentos y principios del derecho civil. 4. Estudiar los derechos reales 5. Utilizar herramientas informáticas legales para comprender su aplicación en el ámbito jurídico y su impacto en la práctica del derecho. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción al derecho - Derecho objetivo y derecho subjetivo. Derecho como orden justo (derecho natural). Derecho como norma (derecho positivo). - La norma jurídica – Elementos que la componen - Principios generales del derecho. - Fuentes del derecho. Fuentes formales y materiales. División del derecho - Relaciones jurídicas - hecho y acto jurídico. - Obligaciones. - Derechos reales. - Contratos parte general. - Contratos en particular (Clasificación) 			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

- Derecho sucesorio y de familia.
- Aplicaciones Informáticas: Herramientas legales



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	14
Asignatura	DERECHO COMERCIAL	Horas reloj semanales:	8
		Horas reloj totales:	128
		Créditos:	13
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los fundamentos y principios del derecho comercial. 2. Profundizar en el estudio de los contratos civiles y comerciales, abordando tanto su parte general como su parte especial, y analizando sus características, requisitos y efectos jurídicos. 3. Conocer los aspectos específicos del derecho comercial. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Derecho comercial: Definición, conceptos y características. - Obligaciones contables. - Documentos comerciales. - Contratos civiles y comerciales: Parte general y especial. - Sociedades Comerciales según Ley vigente. Parte general y tipos Societarios. - Transferencia de Fondo de comercio. - Títulos de Crédito. - Concursos y quiebras. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	15
Asignatura	PRINCIPIOS EN LA ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los principios del nacimiento del consorcio. 2. Desarrollar habilidades para la gestión y administración de consorcios. 3. Conocer los órganos del consorcio, facultades, reglamentos, convocatoria. 4. Aplicar técnicas y procedimientos para la gestión de convivencia y resolución de conflictos. 5. Comprender el uso de distintas aplicaciones informáticas para la administración de consorcios y el marketing inmobiliario. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Generalidades de la Propiedad Horizontal "PH". <ul style="list-style-type: none"> • Reglamento de Propiedad Horizontal. • Nacimiento del Consorcio como persona jurídica. • Órganos del Consorcio. • Derechos y Obligaciones del Administrador de Consorcios. - Expensas. <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de expensas. • Gestión de emisión y cobro de expensas. - Asambleas. <ul style="list-style-type: none"> • Convocatoria a asamblea ordinaria anual, quórum. • Facultades y Obligaciones de los propietarios. • Elaboración de reglamentos internos y actas de asambleas. - Gestión de convivencia y resolución de conflictos en Propiedades Horizontales "PH". - Locación – Nociones Generales. - Legislación Laboral y Administración de recursos humanos. - Aplicaciones informáticas en la administración. 			



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	16
Asignatura	DERECHO PROCESAL Y PRÁCTICA REGISTRAL	Horas reloj semanales:	4
		Horas reloj totales:	64
		Créditos:	5
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender y Aplicar los Principios y Procedimientos del Derecho Registral. 2. Dominar los Aspectos Legales y Procesales en la Transmisión de Bienes. 3. Conocer los Fundamentos del Derecho Procesal y su Aplicación Práctica. 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - El derecho procesal. <ul style="list-style-type: none"> • Ramas. • Fuentes del derecho procesal. • Actos procesales. - Nociones básicas del Proceso. <ul style="list-style-type: none"> • Expediente. • Escritos. • Domicilio. • Notificaciones - Plazos - Competencia y jurisdicción, Resoluciones judiciales, recursos. - Clasificación de Juicios. <ul style="list-style-type: none"> • Ordinarios. • Sumarios. • Sumarísimos. • Ejecutivo. - Incidentes. - Medidas cautelares. - Noción de organización Judicial: Justicia Nacional y Provincial (federal y ordinaria). - Poder Judicial de la Nación. <ul style="list-style-type: none"> • Corte Suprema de Justicia Nacional. • Tribunales Nacionales. 			



*Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado*

- El Martillero y el procedimiento de ejecución
 - La subasta como cumplimiento de la sentencia de remate.
- Bienes Registrables
 - Inscripciones de Dominios
 - Registro Público de la Propiedad Inmueble.



Ministerio de Capital Humano
 Universidad Tecnológica Nacional
 Rectorado

Carrera:	Tecnicatura Universitaria en Negociación de Bienes	N° de orden:	17
Asignatura	PRÁCTICA PROFESIONAL SUPERVISADA	Horas reloj totales:	95
		Créditos:	9
Objetivos			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar habilidades prácticas en el ejercicio de la profesión martilleril 2. Adquirir conocimientos prácticos en el ejercicio del corretaje inmobiliario 3. Conocer las implicaciones legales, tanto civiles como penales, relacionadas con la actividad inmobiliaria 			
Contenidos Mínimos			
<ul style="list-style-type: none"> - Práctica Martilleril. <ul style="list-style-type: none"> • Aceptación del cargo de perito judicial. • Decreto de subasta judicial: análisis. • Tasación del bien a subastar – Procedimiento. • Remate privado. • Remate electrónico. • Remate extrajudicial. • Tasaciones de bienes inmuebles y muebles. - Práctica Inmobiliaria. <ul style="list-style-type: none"> • Encuadre normativo del corredor inmobiliario. • Antecedentes. • Derechos – Obligaciones – Prohibiciones. • Instrumentos prenegociables a cargo del corredor. • Nociones fundamentales del derecho civil y de consumo y de la teoría. general de los contratos aplicadas a la actividad inmobiliaria. 			
Metodología de Trabajo			
<p>La práctica supervisada, de 9 CRE se realizará en empresas de la zona y/o en las Regionales según disponibilidad y demandas de las mismas, "...o bien, en proyectos concretos desarrollados por la Institución" (Ord 1548/2016).</p>			



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

Dicha actividad será monitoreada por el docente-tutor a cargo articulando el contenido de la carrera y la futura práctica profesional. Asimismo, la finalidad es certificar el desarrollo de las habilidades profesionales y fomentar el ejercicio de las académicas. En este sentido se prevén prácticas vinculadas al futuro medio laboral y en un marco de acompañamiento pedagógico. Es por ello que en esta instancia el estudiante debe realizar un informe y una propuesta de mejoramiento en el sector que elija o se le designe. Luego este trabajo deberá ser expuesto a los docentes-tutores. El proyecto final deberá incluir además de la propuesta de mejoramiento para el área elegida, la documentación de herramientas utilizadas tanto materiales como conceptuales, además de la investigación de mercado, cotización de propuestas de promoción y publicidad a precios reales y la planificación de medios con herramientas online de acceso libre.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

10- METODOLOGÍA E INSTANCIA DE EVALUACIÓN

Cada una de las asignaturas del plan de estudio de la carrera, debe ser aprobada por el alumno, conforme a las exigencias al respecto del docente responsable de la misma, en un todo de acuerdo con el nivel universitario que se pretende para el título que se otorga.

Se considera conveniente la aplicación por parte de los docentes de una evaluación continua, entendida ella como la verificación permanente de los conocimientos, habilidades y actitudes requeridas por la temática. Considerando la metodología adoptada para la definición de la duración no uniforme de las diferentes Asignaturas, la evaluación del alumno debe ser prácticamente diaria, acentuada por la concepción del aprendizaje pactado.

En cuanto a la evaluación educativa del desarrollo curricular, ésta debe realizarse luego del desarrollo de cada una de las Áreas, involucrando en el análisis a cada una de las Asignaturas. Esta evaluación parcial debe integrarse luego, una vez finalizado todo el currículum. Producto de esta evaluación continua, deben surgir ajustes justificados en contenidos, metodologías y organización del currículum.

También es recomendable para ello contar con la opinión fundada de alumnos avanzados, egresados, organizaciones específicas relacionadas con la carrera, profesionales del área, empresas y organismos receptores de pasantes y egresados, etc.

Evaluación formativa: Los recursos y formatos son los siguientes, sin perjuicio de que el docente-tutor pueda instrumentar otros:

- a) Tareas grupales e individuales obligatorias. En todos los casos, se trata de trabajos de elaboración que los estudiantes suben al campus, para que el docente-tutor los evalúe y produzca sus comentarios.
- b) Parciales.
- c) Cuestionarios automatizados en el campus virtual. Estos cuestionarios, aunque arrojan un puntaje, son pocos y se consideran autoevaluaciones.
- d) Participación y aportes en los foros.

En todas las asignaturas, los estudiantes deberán aprobar un porcentaje obligatorio de estas actividades para aprobar el cursado y dar el examen final.



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

Todas estas instancias obligatorias tienen recuperatorios.

El diseño de los exámenes deberá incluir en todos los casos producciones que sean elaboradas por los estudiantes en procesos de deducción, comparación, evaluación, etc.
