



ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE
EDUCACIÓN PÚBLICA
CONSEJO DIRECTIVO CENTRAL

Montevideo, 30 de enero de 2018.

ACTA N° 1
RESOL. N° 10
Exp. 2013-25-4-003808
Im

VISTO: La Resolución N°2533, Acta N°121 de fecha 10 de octubre de 2017 del Consejo de Educación Técnico Profesional.

RESULTANDO: I) Que por el citado acto administrativo se aprobó el Plan de Estudio, Esquema Curricular, Anexo de Reglamento, Plan de Equivalencia y Programas de las propuestas de los Cursos de Técnico Terciario de Rematador y de Operador Inmobiliario Plan 2017 que luce de fs.267 a 462 de obrados.

II) Que asimismo eleva las actuaciones en relación al Plan de Estudios aprobado en las presentes actuaciones para su homologación por el Órgano Rector.

CONSIDERANDO: I) Que la Ley General de Educación N°18.437 en su Art. 59 lit. D) establece que: *"es cometido del Consejo Directivo Central homologar los planes de estudios aprobados por los Consejos de Educación"*.

II) Que la Dirección Sectorial de Planificación Educativa manifiesta que examinados los antecedentes por el Departamento de Estudios Curriculares y Comparados, se indica que no se encontraron elementos que contravengan la propuesta, por lo que no habría impedimentos para homologar lo actuado por el Consejo de Educación Técnico Profesional.

III) Que la Unidad Letrada informa que desde el punto de vista jurídico no hay objeciones que formular.

IV) Que este Consejo Directivo Central estima pertinente homologar lo actuado por el Consejo de Educación Técnico Profesional.

ATENTO: A lo expuesto;

EL CONSEJO DIRECTIVO CENTRAL DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN PÚBLICA, Resuelve:

Homologar lo actuado por el Consejo de Educación Técnico Profesional en Resolución N°2533, Acta N°121 de fecha 10 de octubre de 2017, en relación con la aprobación del Plan de Estudio, Esquema

Curricular, Anexo de Reglamento y Plan de Equivalencia de las propuestas de los Cursos de Técnico Terciario de Rematador y de Operador Inmobiliario Plan 2017 que lucen de fs.267 a 462 de obrados y que forman parte de la presente resolución.

Pase al Consejo de Educación Técnico Profesional a todos sus efectos.



Dra. Mónica Araujo Suárez
SECRETARIA ADMINISTRATIVA
AUEP - CODICEN



Presidente
CODICEN
Prof. Wilson Natta Montenegro
Presidente
Comité Directivo Central
Administración Nacional de Educación Pública

ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN PÚBLICA

CONSEJO DE EDUCACIÓN TÉCNICO-PROFESIONAL

EXP. 3808/13

Res. 2533/17

ACTA N° 121, de fecha 10 de octubre de 2017.

VISTO: La solicitud del Programa de Planeamiento Educativo (Departamento de Desarrollo y Diseño Curricular) de aprobación del Plan de Estudio, Esquema Curricular, Anexo de Reglamento, Plan de Equivalencia y Programas de las propuestas de los Cursos de Técnico Terciario de Rematador y de Operador Inmobiliario, Plan 2017;

RESULTANDO: I) que de fs. 36 a 42, se incorporan las Actas de reuniones donde fueron tratados los mismos y designación de los referentes por parte de la Mesa Permanente de Asamblea Técnico Docente;

II) que los documentos fueron elaborados en el marco de una comisión de trabajo, que estuvo integrada por María Rosa AGUIRRE (Insp. de Derecho y Ciencias Sociales), Alejandro MORALES (Insp. de Derecho y Ciencias Sociales), Estela ESCANDELL (Insp. de Construcción), Andrés GONZÁLEZ (Programa de Educación Terciaria), Raúl MODENA (Asamblea Técnico Docente), Alicia CURBELO (Insp. de Idioma Español), Rosa AMABILE (Directora de la Escuela Tecnológica Superior de Administración y Servicios - Montevideo), Ana PELUFFO (Insp. de Administración), Juan HILL (Prof. Tasaciones y Práctica Profesional), Alfredo TORTORELLA, Carlos CADENASSI (Escuela Tecnológica Superior de Administración y Servicios - Montevideo), Carlos FERREIRA (Egresado 2011, 2 carreras), Eduardo ANGLES (Agencia Nacional de Vivienda), Luis CANALI (Prof. Consejo de Educación Técnico-Profesional), Nancy CÁMARA (Insp. Regional), Adrián NÚÑEZ (Director del Programa de Educación en Administración, Comercialización y Servicios), Abril PÉREZ (Asociación de Rematadores),

Carlos RIVAS (Banco Hipotecario del Uruguay), Patricia MASSIOTTI (Departamento de Programación de la Oferta Educativa), Carlos CASTRO (Sección Reglamentos y Reválidas), Viviana URI, Lorena GUILLAMA y Stefania CONDE (Departamento de Desarrollo y Diseño Curricular);

CONSIDERANDO: que este Consejo estima pertinente su aprobación;

ATENTO: a lo expuesto;

EL CONSEJO DE EDUCACIÓN TÉCNICO-PROFESIONAL POR UNANIMIDAD (TRES EN TRES), RESUELVE:

1) Aprobar el Plan de Estudio, Esquema Curricular, Anexo de Reglamento, Plan de Equivalencia y Programas de las propuestas de los Cursos de Técnico Terciario de Rematador y de Operador Inmobiliario Plan 2017, que a continuación se detallan:

ESQUEMA DE DISEÑO CURRICULAR

Identificación	Código SIPE	DESCRIPCIÓN			
Tipo de Curso	050	Curso Técnico Terciario			
Plan	2017	2017			
Orientación	792	Rematador			
Sector	610	Comercio y Administración			
Modalidad	Presencial				
Perfil de Ingreso	Egresados de Bachillerato en cualquiera de sus modalidades y orientaciones.				
Duración	Horas totales:		Horas semanales:		Semanas:
	1520		21 a 25		16
Perfil de Egreso	El egresado de este curso podrá: - Efectuar ventas en remates particulares, oficiales, judiciales y extrajudiciales de cualquier clase de bienes: muebles, inmueble, semovientes, acciones y títulos, marcas y patentes y otros en general. - Dominar en profundidad el proceso de remate. - Mediar y negociar en relaciones comerciales. - Liderar grupos y públicos en el desarrollo de los remates. - Efectuar tasaciones y valuaciones referidas a los valores de realización de bienes de mercado. - Asesorar con respecto a los valores intrínsecos y la mejor colocación de bienes en el mercado. - Desarrollar tareas tanto de tasaciones como depositarios y consignatarios de acuerdo a la Ley 15.508.				
Créditos Educativos y Certificación	Créditos educativos	167			
	Título	Técnico Rematador			
Fecha de presentación:	N° Resolución del CETP	Exp. N° 3808/13	Res. N° 2533/17	Acta N° 121	Fecha 10/10/17
26/09/17					

ANTECEDENTES

El Consejo de Educación Técnico-Profesional - Universidad del Trabajo del Uruguay, tiene una vasta historia en el dictado de formaciones en el área de Rematador y Operador Inmobiliario. Durante el año 1986 se aprueba el curso de Educación Profesional de un año de duración, en el cual egresaban con el Diploma de Rematador. Posteriormente, en el año 1997 se aprueban por medio de la Resolución N° 3197/97 Exp. N° 4052/97 la formación en Técnico Rematador y Operador Inmobiliario como resultado del trabajo realizado entre la Asociación Nacional de Rematadores y Operadores Inmobiliarios y el CETP - UTU. La formación fue pensada con el objetivo de profesionalizar al Rematador, tratando de ubicar al estudiante dentro del marco institucional, normativo, ético, administrativo y de formación específica, en el cual habrá de ejercer la profesión. Como resultado de la implementación de la propuesta durante este periodo, se entiende fundamental la realización de una adecuación curricular a la realidad del mundo de los remates y los negocios inmobiliarios actual del país, la región y el mundo.

FUNDAMENTACIÓN

Desde los primeros años de la fundación de la ciudad de Montevideo, gran parte de la actividad comercial se realizaba por intermedio de Remates, de diferentes mercaderías, terrenos, esclavos, etc.; haciendo del remate algo tradicional en la cultura Montevideana y posteriormente a nivel Nacional. El primer remate que se conoce fue en el año 1727, rematándose en ese momento un bien inmueble. Originalmente la matrícula de rematador era otorgada a los interesados en el Juzgado, a solicitud de parte. En el segundo semestre del año 1984 se dicta el primer curso de Rematador, en la UTU de Montevideo, curso que se mantiene de corrido hasta el año 1996, siendo de un año de duración.

La figura del Rematador Público está avalada por la Ley N° 15.508 y su Decreto

reglamentario N° 495 del año 1984, siendo los únicos facultados para efectuar ventas en remate público de cualquier clase de bienes y quedando habilitada para tasar cualquier clase de bienes, cumpliendo así mismo la función de auxiliar de la justicia.

Al día de hoy la actividad del Rematador se desarrolla en todo el territorio Nacional, en los ámbitos judiciales, particulares y ganaderos. Por tanto, la formación de Rematador que ofrece el CETP - UTU es indispensable, debiendo apuntar a un profesional competente para su área de actividad.

En ese marco es que se entiende necesario y pertinente realizar ajustes en la propuesta que actualmente la institución viene implementando. Para ello, se trabajó durante el 2016 y 2017 en Comisión en la cual han participado en diferentes instancias representantes de Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), Agencia Nacional de Vivienda (ANV), Asociación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios (ARCI), Inspecciones Técnicas y Regional, así como representante de los estudiantes.

OBJETIVOS

Formar al futuro Rematador para que pueda desempeñar su función tanto en el ámbito Judicial, Oficial y particular.

Capacitarlo para todas las tareas que competen a la actividad propia del remate y las actividades conexas encomendadas por la Ley N° 15.508 y su Decreto reglamentario.

Se le brindarán conocimientos necesarios para desempeñarse como Rematador considerando la evaluación previa del valor (tasación de campo) de los lotes recibidos, el armado del remate, el loteo, la exposición, la publicidad, el trabajo interno previo al remate, las planillas, la distribución del trabajo dentro del equipo, las boletas de pista, las señas y el desarrollo del remate, la entrega, la cobranza, la facturación, la liquidación a los remitentes, el pago de impuestos, la

baja del remito de la mercadería vendida y el nuevo armado del siguiente remate.

PERFIL DE INGRESO

Egresados de Bachillerato en cualquiera de sus modalidades y orientaciones.

MARCO CURRICULAR

	Asignatura	Propias aula	Cronológicas aula	Semestrales totales	Créditos educativos
SEMESTRE 1	Derecho I	3	2,25	48	5
	Matemática y estadística I	4	3	64	6
	Comunicación profesional I	2	1,5	32	4
	Tasaciones I	4	3	64	6
	Marketing de servicio	4	3	64	6
	Economía	4	3	64	6
	Total semestre	21	15,75	336	33
SEMESTRE 2	Derecho II	3	2,25	48	5
	Comunicación profesional II	2	1,5	32	4
	Relaciones humanas y públicas	4	3	64	6
	Economía y finanzas	4	3	64	6
	Marketing relacional	4	3	64	6
	Tasaciones II	4	3	64	6
	Matemática y estadística II	4	3	64	6
	Total semestre	25	18,75	400	39
SEMESTRE 3	Desarrollo urbanístico y estilos arquitectónicos I	3	2,25	48	5
	Marketing digital	4	3	64	6
	Derecho aplicado	3	2,25	48	5
	Práctica profesional I	6	4,5	96	9
	Taller de tasaciones I	6	4,5	96	9
	Optativa: Informática	3	2,25	48	5
	Optativa: Inglés				
	Optativa: Portugués				
	Total semestre	25	18,75	400	39
SEMESTRE 4	Administración y gestión empresarial aplicada	4	3	64	6
	Desarrollo urbanístico y estilos arquitectónicos II	3	2,25	48	5
	Práctica profesional II (metodología de proyecto)	6	4,5	96	9
	Derecho aplicado a la empresa	2	1,5	32	4
	Taller de tasaciones II	6	4,5	96	9
	Optativa: Informática	3	2,25	48	5
	Optativa: Inglés				
	Optativa: Portugués				
	Total semestre	24	18	384	38
	Proyecto final				18
	Total carrera	95	71,3	1520	167

Optativas:

El estudiante deberá optar en el 3er. y 4to. semestre por 1 de las siguientes optativas: Informática, Inglés y Portugués.

DESCRIPCIÓN DE LAS ASIGNATURAS:

Derecho I:

Se pretende que los estudiantes comprenda la importancia del Derecho para la formación de Rematador, quienes son los destinatarios de los deberes y derechos y cuáles son las obligaciones que debemos tener en el ámbito comercial, empresarial y estatal.

Derecho II:

Introducir a los estudiantes al Derecho Comercial propendiendo a que conozcan las normas que lo regulan desde una concepción de comerciante hasta llegar a trabajar la Ley N° 16.060. Se abordará también los derechos del consumidor.

Comunicación Profesional I y II:

Estas asignaturas son transversales a todas las que conforman el currículo de este curso. El objetivo es fortalecer e incrementar la competencia comunicativa de los futuros egresados, de forma que les permita analizar su entorno para identificar, planificar y elaborar comunicaciones eficientes, oportunas y estratégicas para interactuar adecuadamente.

Matemática y Estadística I y II:

La Matemática es una disciplina que interactúa permanentemente con todos los demás ámbitos de nuestra sociedad. Aporta y está en la base de la innovación en tecnología, ciencia, transporte, comunicaciones, el mundo de los negocios, etc. Además forma parte de la cultura, tiene valor formativo imprescindible para el desarrollo humano en cualquier ámbito de desempeño y es un lenguaje universal.

En este curso le prestamos especial atención a la incorporación de conceptos de Matemática Financiera. La Matemática Financiera, como su nombre lo indica es la aplicación de la matemática a las finanzas centrándose en el estudio del Valor del Dinero en el Tiempo, combinando el Capital, la Tasa y el Tiempo para obtener un rendimiento o Interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de Inversión, ella nos ayuda a solucionar los problemas que surgen en la vida diaria, relacionadas con los negocios y el trabajo.

En el segundo semestre la inclusión de Estadística, en este Curso Técnico Terciario, pretende favorecer el aprendizaje y la comprensión de las demás asignaturas que usan como base sus conceptos. Los contenidos específicos posibilitan la resolución de problemas y la modelización, aspectos esenciales en esta orientación y en otros contextos. Específicamente comprende la formación en conocimientos teóricos para la realización del diagnóstico y análisis estadístico de datos relacionados a la práctica profesional, así como una ayuda esencial en la toma de decisiones.

Marketing de Servicios:

Las actividades públicas y privadas se enfocan cada vez más en la satisfacción del cliente y su fidelización para sobrevivir en el mercado, esto hace necesario tener conocimientos básicos de las características de los productos, los clientes y el entorno en aquellas actividades, donde la atención al cliente pasa a ser relevante para el futuro del producto, particularmente los intangibles.

Tasaciones I:

Brindar a los estudiantes elementos teóricos y prácticos necesarios para realizar tasaciones de bienes inmuebles a nivel profesional. Impartir los lineamientos generales para conducir la investigación que se debe realizar sobre el mercado,

para predecir el posible valor del bien que se tasa, en ese mercado y en ese momento.

Investigar por diferentes metodologías de trabajo el proceso de tasación apoyándose en procesos y técnicas tradicionales e innovadoras con criterios y métodos que sean transmisibles y adquiribles en un plazo de tiempo prudencial. Adquirir la práctica necesaria en la confección del informe final de la tasación y la liquidación de los correspondientes honorarios e impuestos, cumpliendo en cada caso requisitos necesarios de presentación.

Tasaciones II:

Brindar a los estudiantes las herramientas necesarias para poder evaluar todo tipo de bienes muebles interpretando los valores del mercado para un determinado momento. Podrán utilizar las características propias de los bienes o requiriendo el concurso de técnicos en la materia.

Economía:

Introduce a los estudiantes a la Ciencia Económica a través de los conceptos básicos. El tratamiento de tópicos microeconómicos, se hace apropiado para entender su lógica, siendo fundamental para las acciones cotidianas y en particular para la labor que van a desarrollar en su profesión.

Relaciones Humanas y Públicas:

Las RRHH son fundamentales para el trabajo en equipo ya que enfatizan el conocimiento como interacción en el grupo social. Cuando estas interacciones ocurren en el ámbito de una organización dedicada al sector inmobiliario, el cliente necesita ser atendido en forma personal y para ello debemos contar con herramienta adecuadas para establecer vínculos que optimicen una buena relación comercial.

Marketing Relacional:

Permite tener conocimientos generales para crear relaciones cercanas y

duraderas con los clientes, permitiendo que tanto la empresa como el cliente mismo puedan derivar mejores beneficios de esa relación y efectivizar la venta.

Desarrollo Urbanístico y Estilos Arquitectónicos I y II:

El Rematador en el desempeño de sus funciones, deberá elaborar informes de valoración de propiedades edilicias y predios urbanos o rurales, para los que necesitará herramientas para identificar el desarrollo urbanístico y los estilos arquitectónicos que lo integran.

Marketing Digital:

Permite conocer nuevas formas de aplicar las estrategias de comercialización realizadas a partir de medios digitales, traducidas al sistema on-line, a partir de la relación costo- beneficio y la incorporación de la tecnología en el emprendimiento.

Economía y Finanzas:

Aborda los Conceptos Financieros vinculados a la Micro y Macroeconomía, conjuntamente con las decisiones de financiamiento y análisis de inversiones.

Prácticas Notariales:

A través de la presente asignatura, se pretende que el estudiante identifique y conozca los documentos, contratos y registros notariales con los cuales tendrá contacto en su labor profesional diaria. La misma, tendrá una orientación fundamentalmente práctica, en donde se podrá visualizar y comprender el marco teórico brindando por las asignaturas jurídicas presentes en esta propuesta.

Derecho aplicado:

En este módulo se pretende que el estudiante adquiera conocimientos teóricos y prácticos del Derecho Comercial, especialmente de la vía de apremio (de la ejecución del remate), además del proceso concursal y su aplicación práctica.

Práctica Profesional I y II:

Brindarle al estudiante los mecanismos adecuados que logren obtener un

resultado satisfactorio en el intercambio de bienes. Siendo el acto de remate un acto de comercio conforme lo determina el Código de Comercio el desempeño del Rematador debe ser transparente, buscando lograr para quienes le confían sus bienes la mejor performance.

Administración y Gestión Empresarial aplicada:

Les permitirá a los estudiantes identificar e incorporar conceptos relativos a la gestión y toma de decisiones en la actividad empresarial a partir de la investigación, la comunicación y el dominio de conocimientos administrativos y legales necesarios para ello.

Derecho aplicado a la Empresa:

El Rematador como agente auxiliar del comercio tiene la imperiosa obligación de conocer la normativa vigente en materia de Derecho Comercial. Es por ello que se considera esta temática de particular importancia para trabajarla en este semestre.

Taller de Tasaciones I y II:

Es el trabajo de campo donde podemos desarrollar la teoría aplicándola directamente sobre los diferentes tipos de bienes inmuebles a tasar, observando sus características, estados, cualidades y estudio de la zona. Es la aplicación de la teoría, búsqueda de antecedentes, estudio del mercado específico, observación de las virtudes y problemas del referido inmueble.

Los estudiantes intervendrán en base al diferente tipo de inmueble (terreno, casa, apartamento en PH, galpones, oficinas locales comerciales y/o industriales), seleccionar la metodología más conveniente a aplicar, desarrollando el trabajo y elaborar el informe final.

ENFOQUE METODOLÓGICO

Los procesos de enseñanza en educación tecnológica deben incorporar cambios

metodológicos, didácticos y actitudinales para propiciar la participación activa de los estudiantes en la organización y desarrollo de los contenidos educativos, con el aporte de experiencias, opiniones, iniciativas que estimulen, sobre la base de un conocimiento sólido, el desarrollo de la capacidad crítica y de trabajo en equipo, que prepare para implicarse activamente como profesionales y como ciudadanos, en los asuntos relacionados con la tecnología. Los contenidos se modificarán y actualizarán durante toda su vida profesional, pero sus actitudes y valores se deben incorporar desde el inicio.

Los estudiantes deberán ser el actor principal de las actividades y la función del docente es propiciar que en las mismas, desarrollen su autonomía para aprender a aprender, pensar y actuar.

Para la implementación de las actividades pedagógicas, se recurre a distintos dispositivos educativos:

- Asignaturas.
- Talleres.
- Prácticas en laboratorios.
- Seminarios.
- Entornos virtuales de aprendizaje.
- Proyectos.
- Prácticas curriculares.
- Visitas didácticas.
- Otros.

ACTIVIDADES CURRICULARES¹

La articulación entre la formación y su vinculación con el medio, apunta a profundizar el carácter formativo superior-terciario-tecnológico de la propuesta

¹ Actividades previstas en el Reglamento de Educación Terciaria de CETP.

a través de Actividades Curriculares, a los efectos de asegurar una experiencia significativa vinculada al área en la que se desempeñará el futuro profesional, para que antes de su egreso y en forma progresiva, participe en alguna de las siguientes:

a- INVESTIGACIÓN APLICADA

La finalidad de estas actividades es desarrollar proyectos en los cuales el estudiante se enfrente a situaciones problemáticas o centros de interés vinculados a procesos biotecnológicos. Son desarrolladas con las siguientes modalidades:

- por equipos de trabajo de estudiantes acompañados por docentes.
- con la participación de grupos de estudiantes que se integran a una línea o proyecto de investigación preexistente.

b- EXTENSIÓN

Son las actividades que apuntan a profundizar la relación de la institución con el entorno, por medio de la generación e implementación de propuestas que solucionen problemáticas concretas identificadas en los territorios. Las propuestas podrán ser de tres tipos:

- 1- desarrollo de proyectos para solucionar problemas que demanden conocimiento tecnológico.
- 2- actividades que apunten a responder a problemáticas sociales concretas por medio del compromiso ciudadano amplio de docentes y/o estudiantes.
- 3- actividades que apunten a resolver problemáticas u otras situaciones de los centros educativos propios o cercanos.

c- PASANTÍAS CURRICULARES:

Son actividades pedagógicas, de contenido práctico, cuya finalidad es contribuir a la formación profesional del estudiante mediante el cumplimiento de un

programa preestablecidos entre el CETP - UTU y organizaciones, empresas públicas o privadas seleccionadas en el área de la especialidad.

HORAS DE COORDINACIÓN

Se prevé la adjudicación de una hora semanal de coordinación docente para todas las asignaturas que son obligatorias de cumplir por los docentes en forma conjunta.

Dicho espacio podrá implementarse de modo semanal 1 hora o cada dos semanas 2 horas. Para el primer y segundo semestre, los docentes diseñarán y planificarán las actividades que tendrán como objetivo final potenciar los procesos de enseñanza y aprendizaje, integrando los conocimientos y saberes disciplinares específicos de cada asignatura. En el tercer y cuarto semestres se realizan los abordajes integrales en relación al seguimiento del proyecto final de los estudiantes.

EVALUACIÓN

El desempeño de los estudiantes se evaluará y apreciará globalmente en el desarrollo del curso, para lo cual se tomará en consideración su participación en clase, sus intereses y sus actitudes para adquirir conocimientos, competencias prácticas y sus progresos tanto en los exámenes como en otras pruebas.

Asimismo, se propiciará que los estudiantes participen en la evaluación bajo la modalidad de auto-evaluación y/o en la apreciación de sus propios progresos; se valorará la construcción de criterios de funcionamiento colectivo, la capacidad de tomar decisiones, los vínculos con el grupo y la capacidad de reconocer y buscar soluciones alternativas a lo más frecuente. Como consecuencia este sistema deberá comprender un mecanismo integrado de retroinformación, para definir los problemas de aprendizaje y corregirlos.

REGLAMENTO DE EVALUACIÓN Y PASAJE DE GRADO

Se realizarán las evaluaciones previstas en el REPAG de la EST.

PERFIL DE EGRESO

El egresado de este curso podrá:

- Mediar y negociar en relaciones comerciales.
- Dominar en profundidad las características del contrato de venta, arrendamiento u otras operaciones del sector inmobiliario.
- Asesorar a empresas constructoras o inversores inmobiliarios.
- Tasar, orientar y dictaminar sobre la base de tasación del bien inmueble.
- Conocer la normativa jurídica vigente relativa a la actividad inmobiliaria y a las políticas de vivienda.
- Gestionar las herramientas vinculadas a las acciones financieras para el sector inmobiliario.
- Poseer nociones demográficas y códigos de planeamiento para asesorar en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.
- Trabajar en equipo con todos los actores involucrados en la ejecución de los diferentes negocios y/o desarrollo de proyectos.
- Emplear herramientas digitales y fotográficas.
- Gestionar los recursos necesarios para la actividad.
- Identificar y satisfacer las necesidades inmobiliarias y/o comerciales de los clientes.

PLAN OPERATIVO

COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DE LA PROPUESTA

Para el acompañamiento de la implementación de esta propuesta se conformará una Comisión de Seguimiento. Las comisiones de seguimiento pretenden acompañar las innovaciones educativas, es decir todas aquellas propuestas nuevas o reformuladas que suponen variaciones en las formas y formatos

escolares. Por acompañar entendemos: apoyar el trabajo con los equipos educativos del territorio, levantar necesidades y demandas que surjan en el desarrollo, levantar insumos para ajustar los diseños curriculares, analizar la recepción y la apropiación de la propuesta por parte de los estudiantes, entre otras. Por tanto dichas comisiones deberán establecer un espacio de trabajo coordinado con los territorios correspondientes.

La metodología de trabajo de las comisiones estarán acordadas por los integrantes de las mismas de modo de respetar las particularidades de cada propuesta. La integración de dichas comisiones deberá contar con representantes de los Programas Educativos (Programa Educación Terciaria, Procesos Industriales, Educación para el Agro, Administración, Comercialización y Servicios) y de Gestión Programa Planeamiento Educativos, los referentes técnicos correspondientes, los referentes territoriales o de gestión que corresponda, directores o representantes de la escuela, la ATD y quién se entienda pertinente.

Los principales objetivos son:

- Acompañar el proceso y desarrollo de los cursos de innovación educativa, tendiendo puentes entre la formulación de las propuestas, su implementación y reajustes.
- Potenciar el trabajo integral de las propuestas, generando vínculos entre los equipos educativos entre sí, con las diferentes escuelas con la misma propuesta para intercambiar experiencias.
- Contribuir a repensar estrategias y apoyar la implementación.
- Poder sistematizar la experiencia y recabar opiniones de los diferentes agentes (estudiantes, familia, comunidad, inspectores, directores, docentes, etc.).

- Monitorear el sostenimiento e interés por parte de los estudiantes en la propuesta.
- Generar aportes conceptuales o sugerir posibles formaciones vinculadas a la propuesta.

La evaluación continua del proceso docente-dicente, comprendida la evaluación formativa, debe realizarse con la participación de los docentes, asistentes, educandos y los representantes del sector en cuestión, para garantizar la eficacia del programa y velar por que los conocimientos y competencias que se enseñan respondan a las necesidades del empleo e incluyan los progresos recientes en el campo específico.

BIBLIOGRAFÍA

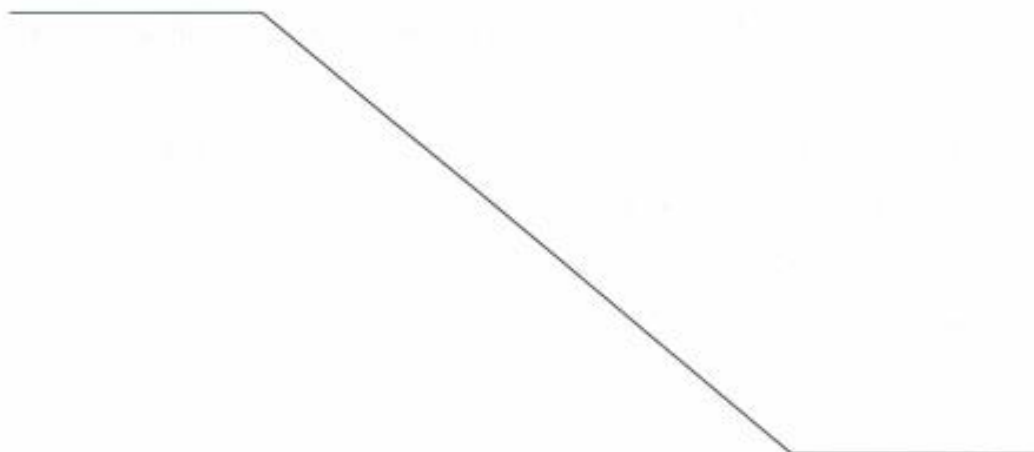
ANEP-CETP (2015). Reglamento de la Educación Superior Terciaria.

Disponible en:

<http://plancientoeducativo.ite.edu.uy/portal/index.php/planes-y-programas/programas/programas-vigentes/educacion-superior-tecnica/cursos-tecnicos-terciarios>

Ley 15.508 (1983). Rematadores. Disponible en:

<https://legislativo.parlamento.gub.uy/temporales/leytemp5896624.htm>





Consejo de Educación
Técnico Profesional
Universidad del Trabajo del Uruguay

ESQUEMA CURRICULAR																										
Tipo de curso CTT (050)																										
Orientación REMATADOR																										
Año	Semestre	CTT REMATADOR	Área	Cód.	Componente	Descripción	ASIGNATURAS						Horas Estudiante					Horas Docente					Duración: 4 semestres de 16 semanas cada uno			
							Propias de aula (45)	Integradas de aula (45)	Semanas (60)	FAE	Semanas totales	Semestres totales	Semanas estudiante	Créditos Educativos	Propias de aula (45)	Integradas de aula (45)	FAE	Coordinación	Semanas totales	Semestres totales						
1	1		178	09015	ECF	Derecho I	3	-	2.25	-	3	48	-	5	3	-	1	4	64							
			803	27622	ECF	Matemática y estadística I	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			11D	08887	ECF	Comunicación profesional I	2	-	1.5	-	2	32	-	4	2	-	-	1	3	48						
			909	97741	ECT	Tasaciones I	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			482	25623	ECF	Marketing de servicio	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			2391	11701	ECF	Economía	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			Total semestre				21	-	15.8	-	21	336	-	33	21	-	-	5	27	432						
1	2		178	09016	ECF	Derecho II	3	-	2.25	-	3	48	-	5	3	-	-	1	4	64						
			11D	08888	ECF	Comunicación profesional II	2	-	1.5	-	2	32	-	4	2	-	-	1	3	48						
			648	37507	ECF	Relaciones humanas y públicas	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			2391	11702	ECF	Economía y finanzas	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			482	25624	ECF	Marketing relacional	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			909	97742	ECT	Tasaciones II	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			803	27623	ECF	Matemática y estadística II	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			Total semestre				25	-	18.8	-	25	400	-	39	25	-	-	7	32	512						
2	3		2255	09351	ECT	Desarrollo urbanístico y estilos arquitectónicos I	3	-	2.25	-	3	48	-	5	3	-	-	1	4	64						
			482	25625	ECF	Marketing digital	4	-	3	-	4	64	-	6	4	-	-	1	5	80						
			178	09071	ECF	Derecho aplicado	3	-	2.25	-	3	48	-	5	3	-	-	1	4	64						

	911	32481	ECT	Práctica profesional I	6	-	4.5	-	6	96		9	6	-	-	1	7	112
	909	97743	ECT	Taller de tasaciones I	6	-	4.5	-	6	96		9	6	-	-	1	7	112
	378	85410	CO	Optativa: Informática														
	388	85411	CO	Optativa: Inglés	3	-	2.25	-	3	48		5	3	-	-	3	48	
	568	85412	CO	Optativa: Portugués														
				Total semestre	25	-	18.8	-	25	400		39	25	-	-	5	30	480
	149	00651	ECF	Administración y gestión empresarial aplicada	4	-	3	-	4	64		6	4	-	-	1	5	80
	2255	09072	ECT	Desarrollo urbanístico y estilos arquitectónicos II	3	-	2.25	-	3	48		5	3	-	-	1	4	64
	911	32482	ECT	Práctica profesional II (metodología de proyecto)	6	-	4.5	-	6	96		9	6	-	-	1	7	112
	178	09072	ECF	Derecho aplicado a la empresa	2	-	1.5	-	2	32		4	2	-	-	1	3	48
2	4			Taller de tasaciones II	6	-	4.5	-	6	96		9	6	-	-	1	7	112
	909	97744	ECT	Optativa: Informática														
	378	85410	CO	Optativa: Inglés	3	-	2.25	-	3	48		5	3	-	-	3	48	
	388	85411	CO	Optativa: Portugués														
	568	85412	CO	Optativa: Portugués														
				Total semestre	24	-	18	-	24	384		38	24	-	-	5	29	464
				Proyecto final	-	-	-	-	-	-		18	-	-	-	-	-	-
				Total Carrera	95	-	71.3	-	95	1520		167	95	-	-	23	118	1888