



**PROGRAMA PLANEAMIENTO EDUCATIVO
DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO CURRICULAR**

		PROGRAMA			
		Código en SIPE	Descripción en SIPE		
TIPO DE CURSO		050	Curso Técnico Terciario		
PLAN		2017	2017		
SECTOR DE ESTUDIO		610	Comercio y Administración		
ORIENTACIÓN		483	Operador Inmobiliario		
MODALIDAD		----	Presencial		
AÑO		2	Segundo año		
TRAYECTO		----	----		
SEMESTRE		IV	Cuarto semestre		
MÓDULO		----	----		
ÁREA DE ASIGNATURA		003	EST Administración de propiedades		
ASIGNATURA		00532	Administración de propiedades II		
CRÉDITOS		----	5		
ESPACIO COMPONENTE CURRICULAR	o	----	Espacio Curricular Técnico Tecnológico		
MODALIDAD DE APROBACIÓN		Con derecho a exoneración			
DURACIÓN DEL CURSO		Horas totales: 48	Horas semanales: 3	Cantidad de semanas: 16	
Fecha de Presentación: 26/09/17	Nº Resolución del CETP	Exp. Nº	Res. Nº	Acta Nº	Fecha __/__/__

FUNDAMENTACIÓN

Dentro de la actividad del operador inmobiliario resulta imprescindible que el estudiante conozca cómo se administran las propiedades, así como las áreas donde actúa.

Es fundamental establecer las relaciones de trabajo necesarias con los diferentes profesionales que actúan simultáneamente en el área, así como el mercado donde actúa, los trámites, documentos y tributos según la zona, el bien y la transacción.

OBJETIVOS

Conocer y aplicar los procesos de alquiler y administración de propiedades horizontales.

Ser capaz de investigar y conocer el bien, sus características edilicias y legales, su marco jurídico, garantías y proceso administrativo y comercial.

Conocer el marco jurídico y fiscal del rubro inmobiliario

Conocer el proceso administrativo y la relación con los clientes

CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

UNIDAD I

- Concepto de Propiedad Horizontal
- Marco jurídico y conceptos arquitectónicos, manejo de planos
- El reglamento de Co Propiedad
- Asamblea Ordinaria y Asamblea Extraordinaria preparación y desarrollo.

• UNIDAD II

- Forma de cálculo de milésimas y formas de liquidación
- Presentación de liquidación de gastos comunes
- Sistemas de cobranza, reglamentaciones y marco jurídico

UNIDAD III

- Personal del edificio, contrato a empresas por servicios, contralor de los trabajos, pagos de honorarios.
- Conceptos de sueldos, jornales, aportes, liquidaciones de aguinaldos y licencias.
- Gestiones y trámites relativos al edificio
- Manejo de los deudores

ENFOQUE METODOLÓGICO

Se recomienda utilizar una variedad metodológica debido a que no existe un único método de enseñanza. Cada contenido y/o competencia requiere de una coordinación de los docentes, dirigido hacia un mismo enfoque en la construcción de saberes, atendiendo al nuevo ADN de la Tasación, que centra su interés en brindar una solución (llámese particular, banco, Justicia, financiera, empresa o cualquiera otra persona), atendiendo a la diversidad de los distintos grupos de interés. Teniendo presente que no debería haber características particulares de los docentes, que condicionaran la forma de interactuar con los alumnos para que se pueda cristalizar la construcción de saberes.

Se recomienda la coordinación de las unidades, ejercicios y evaluaciones que permitan mantener un hilo conductor en los diferentes grupos, así como la mejora de las prácticas docentes.

La metodología seleccionada debe tender a facilitar el trabajo autónomo de los alumnos, potenciando las técnicas de indagación e investigación, así como las aplicaciones y transferencias de lo aprendido a la vida real.

La práctica se desarrolla a través de las salidas didácticas, visitando bienes que estén a la venta y bienes muebles a los remates y exposiciones.

Se deben realizar las siguientes apreciaciones:

- El nivel de desarrollo de los alumnos, lo que saben hacer autónomamente y lo que son capaces de hacer con la asistencia del docente.
- Priorizar la comprensión de los contenidos de forma de asegurarse que asigne significado a lo que aprende y favorecer su aplicación funcional.
- Posibilitar el auto aprendizaje significativo, orientar la enseñanza hacia la combinación de actividades estructuradas con las otras asignaturas, de forma que los alumnos, puedan tomar decisiones de distinto tipo, elegir la temática a trabajar, seleccionar los recursos, etc.
- Considerar los conocimientos previos de los alumnos antes de la introducción de nuevos contenidos. (Diagnóstico situacional inicial).
- Instrumentar actividades que estimulen la confrontación de lo que el alumno ya conoce con problemas y situaciones reales, como recurso importante y motivador para la construcción de nuevos aprendizajes.

- Desarrollar actividades sobre situaciones reales para su análisis.

COORDINACIÓN

Espacio obligatorio y fundamental para lograr:

- Integración sistemática de las distintas asignaturas que componen el currículum.
- Espacios de reflexión conjunta sobre todos los aspectos del quehacer educativo.

EVALUACIÓN

- La evaluación será continua y formativa y a su vez diagnóstica, procesual y final.
- Abarca contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales; y fundamentalmente los objetivos programáticos, las competencias y la metodología a aplicar.
- Debe ser reflexivo-valorativa utilizando la autoevaluación, tanto para evaluar aprendizajes como para el proceso de enseñanza en su práctica docente.
- Utilizar la retroalimentación en el proceso enseñanza-aprendizaje predominando el uso de evaluaciones cualitativas.
- Obtener información suficiente que permita el análisis reflexivo y consecuente juicio valorativo, a los efectos de lograr una toma de decisiones conducente al mejoramiento de sujetos y acciones evaluadas.
- Valorar el trabajo individual y el trabajo en equipo.

BIBLIOGRAFÍA

- Comas J., Ginesta D., (2005), Emprendimientos Creación y Gestión, (2da ed), Ed.: Entrepreneur XXI . Montevideo
- Comas Javier, Cuneo Moris, Las Organizaciones y su administración, (2da ed), Ed.: Entrepreneur XXI . Montevideo
- Chiavenato, I., (2009), Gestión del talento humano (3ra.ed), Mc Graw Hill. México
- Drucker, P. (1990) La Gerencia: tareas, responsabilidades y prácticas, Ed: El Ateneo. México
- Drucker, P. (1992) La innovación y el empresario innovador; la práctica y los principios. 3º ed. Editorial Sudamericana. Bs. As.
- Eigler, P. ; Langeard, E., (1989), Servucción, El Marketing de los Servicios. 1ª Edición. Ed. Mc Graw Hill, México.

- Franceschini, J. C. (2000) Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos. Ed. Inconsite. B. As.
- Fernández, P., Bajac, H., (2003), La Gestión del Marketing de Servicios, 1ª Edición. Ed.: Granica, Bs.As.
- Koontz, H., Weihrich, H., (1999), Administración Una perspectiva global (11 ed), Ed.: Mc Graw Hill. México
- Kotler. P., Keller, K., (2012), Dirección de Marketing, 14º Edición. Ed.: Pearson, México
- Kotler, P., Gary, A., (2008), Fundamentos de marketing, 8º Edición. Ed.: Pearson, México
- Lazzati, S. (1997) Anatomía de la organización. Ed: Macchi. Bs. As.
- Lovelock, C., Jochen, W., (2009), Mercadotecnia de Servicios, 6ª Edición. Ed.: Prentice Hall, México.
- McElroy, Ken. (2010) El ABC de la administración de propiedades. Ed Aguilar. Bs. As.
- Normas IVCS.
- Normas NIFF
- Normas IRAM – ISO – UNIT 34850 al 56
- Osterwalder Alexander, Pigneur Yves, (2011) Generación de Modelos de Negocio, España: Ediciones DEUSTO
- Pérez del Castillo, S. (2013) Manual práctico de Normas Laborales. Ed.: Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo
- Project Management Institute Inc., (2013), 5º Edición, Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos
- Ries E., (2012), El método Lean Startup, Barcelona: Ediciones DEUSTO
- Robbins, S., Coulter, M., (1999), Comportamiento Organizacional. 8ª edición, Ed.: Prentice Hall. México
- Robbins, S., Coulter, M., (2010), Administración. 10ª edición, Ed.: Prentice Hall. México
- Stoner, J., Freeman, R., Gilbert, D., (1996), Administración. 6ta.ed., Ed.: Prentice Hall. México
- Tortosa Maroto, J., (2014) El arte de la Negociación. Ed.: RC Libros, Madrid
- Texto Ordenado D.G.I. y B.P.S.
- Van Horner, J., Wachowicz, J., (2010), Fundamentos de Administración Financiera. 13ed. Ed.: Editorial Prentice Hall. México
- ZEITHAML Valerie, BITNER Mary Jo, (2002), Marketing de Servicios, 2ª Edición Ed.: Mc Graw Hill, México