

acordada N° 7.139.

- Tratado de Derecho Civil Uruguayo, Jorge Gamarra, tomos: I, II, Tomo III vol. 1, Tomo III vol. 2, Tomo IV, V, VIII, IX, X, XI, XII, XVII.
- Práctica Profesional del Rematador y Técnica de Ventas, Amaro Flores Sienna.
- Decretos ley N°14.219 y N°14.384 y modificativas.
- Procedimiento en arrendamientos y desalojos urbanos y rurales, Enrique Vescovi.
- Lecciones de Derecho Procesal Civil, tomo III y tomo IV, Enrique E. Tarigo.
- Temas Prácticos de Derecho Procesal -Estructuras Generales de los Procesos en el Derecho Positivo Uruguayo, Martín Ermida Fernández.

	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	792	Rematador
MODALIDAD	----	Presencial
AÑO	2	Segundo año
TRAYECTO	----	----
SEMESTRE	III	Tercer Semestre
MÓDULO	----	----
ÁREA DE ASIGNATURA	911	EST Técnica y Práct. Prof. Rematador
ASIGNATURA	32481	Práctica Profesional I
CRÉDITOS	----	9
ESPACIO COMPONENTE CURRICULAR	o ----	Espacio Curricular Técnico Tecnológico
MODALIDAD DE APROBACIÓN	Con derecho a exoneración	
DURACIÓN DEL CURSO	Horas totales: 96	Horas semanales: 6 Cantidad de semanas: 16
Fecha de Presentación: 26/09/17	N° Resolución del CETP Exp. N° 3808/13	Res. N° 2533/17 Acta N° 121 Fecha 10/10/17

## FUNDAMENTACIÓN

Se pretende la realización de prácticas que permitan conocer la actividad profesional en los diferentes rubros, tanto de bienes inmateriales, muebles e inmuebles, de forma de acercarlos a la realidad en donde deberán actuar.

Se pretende que conozca, establezca y desarrolle estrategias que permitan los logros esperados, maximizando los recursos materiales, humanos y demográficos con que se cuenta.

En la práctica profesional deberá plasmar los conocimientos adquiridos durante los diferentes módulos dentro de la actividad incluyendo el entorno y las diferentes instancias que llevan a un remate exitoso.

## OBJETIVOS

Plantear los elementos básicos necesarios para iniciar la actividad profesional.

Relacionar la actividad con los diferentes profesionales que intervienen en los diferentes tipos de bienes a rematar.

Ser capaz de conocer las bases de los diferentes remates que le permita la decisión de especialización dentro del rubro.

Conocer las bases éticas profesional de conducta en su accionar diario.

Desarrollar estrategias de comunicación, cooperación y trabajo en equipo.

## CONTENIDOS CURRICULARES

### UNIDAD I

Repaso de concepto y antecedentes históricos del remate.

### UNIDAD II

Marco jurídico regulatorio.

Decretos actualizados.

Código de Comercio - Código Civil.

Código General del Proceso.





### UNIDAD III

Ética profesional.

Derechos y obligaciones.

Facultades, prohibiciones e incompatibilidades.

Sociedad de remate.

Sanciones, disposiciones penales y administrativas.

Cancelaciones de remates, responsabilidades, comisiones y reintegros de gastos.

### UNIDAD IV

El rematador. Concepto.

El rematador como agente auxiliar de comercio, regulación de su actividad en el mercado.

Actividad privada, documentación: del comitente y propia del actuante.

Liquidaciones, entregas y rendición de cuentas. Publicidad y uso de la bandera.

El rematador como auxiliar de la Justicia. Designación, formalidades y plazos.

Seguimiento de expedientes, confección y publicación de Edictos, publicidad.

Rendición de cuentas, depósitos bancarios y aprobación del remate.

Trámites ante diferentes Organismos. Registros Públicos. Certificados.

Actuación en remates oficiales, requisitos. Designación. Organización y administración del Remate, comisiones, tributos. El TOCAF.

Aranceles y tributos de la actividad del rematador. Comisión de garantía.

Reajustes de obligaciones.

### UNIDAD V

Remate de bienes inmuebles.

Leyes que regulan las zonas. Plan de ordenamiento territorial.

Diferentes tipos de remates. Convenios, documentación.

Documentación. Investigación. Trámites anteriores y posteriores.

Fijación de la base, autorizaciones necesarias. Cancelación de remate.

Remates de BHU. Carta Orgánica. Inmuebles a plazo.

Remates de propiedad Horizontal. Locales comerciales. Propiedades rurales.

Campos con yacimientos y/o explotaciones mineras.

## UNIDAD VI

- Remate de bienes muebles.

- Diferentes tipos de bienes muebles:

- Muebles, electrodomésticos, herramientas, enseres.

- Automotores, barcos, aviones, chatarra, accesorios, piezas en desuso.

- Maquinaria industrial, agrícola.

- Intangibles, derechos y usufructos. Propiedad funeraria. Llaves de comercio. Derecho de explotación.

- Antigüedades, obras de arte, joyería, libros y documentos, piezas de colección, pinacoteca, piezas filatélicas y numismáticas.

- Bienes con valor histórico. Comisión de Patrimonio Histórico, Artístico y Cultural de la Nación (leyes que la regulan). Compra por parte del Estado.

- Armas. Productos alimenticios, especialidades farmacéuticas, prendas de vestir usadas. Trámites ante organismos públicos.

- Autenticidad de las piezas.

- Confección de catálogos.

- Publicidad. Determinación de la moneda de intercambio.

- Diferentes tipos de remates, organización y documentación según el carácter legal del remate.

- Procesos anteriores (embargo, secuestro, depósito). Tasación del bien, observaciones. Bienes inembargables.





## UNIDAD VII

Remates municipales.

Vehículos abandonados, muebles en depósitos por desalojos y lanzamientos, materiales en desuso de las Intendencias.

Mercadería de Zona Francas. Reglamentación.

## UNIDAD VIII

Remates de Aduana.

Oficiales dispuestos por la Administración, judiciales.

Remates del BROU.

De bienes propios del banco.

Remates dispuestos por el Dpto. de Préstamos Pignoratícios. Exclusividad.

Remates rurales.

Haciendas. Local feria: condiciones para su habilitación, reglamentación.

Documentación necesaria.

Liquidación de establecimientos agropecuarios.

Remates de reproductores de pedigree y caballos de carreras, documentación y genealogía.

Remates de suínos, aves, productos de granja, cueros, lanas, granos, remates de apuestas en hipódromos y sendas particulares, festivales, beneficios, raids, etc.

## UNIDAD IX

Trámites al inicio de las actividades. Habilitaciones. Seguros. Registro Nacional de Comercio. Registro Nacional de Rematadores.

Organización y Administración de la casa de remate. Libros del rematador

Rubro, publicidad.

Cronograma de actividades. Determinación de plazos entre recepción y entrega de mercadería.

Investigación de los bienes, determinación del público demandante, loteo y planilla del remate.

Conducción del acto y manejo de la oferta.

### 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 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.

Las competencias se desarrollan en clases teórico-prácticas. Busca la introducción básica de la metodología y gestión de proyectos, permitiendo la elección adecuada a cada caso en particular.

Las clases teóricas se realizan con una visión de proyecto integrador que permita la resolución de problemas y la toma de decisiones por parte de los grupos en su proyecto particular.

El docente será guía de un proceso de desarrollo que aspira a la generación de



conocimiento y a la calidad del mismo.

El estudiante realizará tareas acordes a los requerimientos propuestos por el docente, quien cuidará de ir avanzando en el grado de complejidad de dichas propuestas incluyendo análisis de problemas, elaboración de planes seleccionando las herramientas apropiadas para la documentación y el control de avance del mismo. Se pautarán con anticipación las fechas de entrega de los avances del mismo.

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

- Aguiar, Artemio. (2009). Tasación de Inmuebles- Bs. As.
- Asociación nacional del rematadores y corredores (1983) Manual del Rematador Impresora Devita
- Ballestero, Enrique; Rodríguez José Ángel (1999) 2ºEd. Ed. S.L. CIE INVERSIONES EDITORIALES DOSSAT- 2000
- Banco Hipotecario del Uruguay. Manual de tasadores- Uruguay
- Barreix, Alberto, Arruda Villela, Luiz (2003) Tributación en el MERCOSUR: evolución, comparación y posibilidades de coordinación. BID-INTAL/ITD. Bs. As.
- Cátedra de Historia de la Arquitectura Nacional, (2009) Fundación de poblados en el Uruguay, Historia de los problemas de la arquitectura nacional.



- Ed. Universidad de la República, Facultad de Arquitectura, Instituto de Historia de la Arquitectura, Cátedra de Historia de la Arquitectura Nacional. Montevideo
- Delgado, G, Patricia (2012) Formación Profesional, educación y trabajo. Madrid, España. Ed. Biblioteca Nueva, S.L.
  - Flores Sienna, Amaro. (1998) Manual de Tasaciones –Urupaper
  - Flores Sienna, Amaro (1996) Práctica profesional del rematador y técnicas de ventas. Ed. Fundación de cultura universitaria. 3° Ed.
  - Franceschini, Juan Carlos (2000) Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos. Ed. Inconsite. B. As.
  - González Nebreda, P, Turmo de Padura, J., Villaronga Sánchez, E.(2006). La valoración inmobiliaria: teoría y práctica. Ed. Gráfica Muriel. Madrid
  - Gómez Picasso, Germán, Rozados, José (2008). Tasación de inmuebles - El valor del mercado. Ed. Biblioteca BRE. Argentina
  - Guerrero, Dante. (1994) Manual de Tasaciones –Ed. Alsina. Bs. As.
  - Ibáñez, Marcela Agustina. (1999) Elementos de la Tasación. Ed. Alveroni Ediciones. Bs. As
  - Lapa, Eduardo (1994) Estudio del título de propiedad. La tasación de inmuebles. Ed. Depalma. Bs. As.
  - Lorenzo, María y Zángano, Marcela (2012) Proyectos y metodología de la investigación. Buenos Aires Argentina. Ediciones del Aula Taller. Ministerio de Educación Presidencia de la Nación
  - Magnou, Ed. (1989) Manual de tasaciones: para jueces, abogados y demás profesionales del Foro. Ed. Astrea
  - Manual Práctico Aduanero del Centro de Estadísticas Nacionales y Comercio Interno del Uruguay.
  - Martillo, Juan (1998) Apuntes sobre remates y rematadores.
  - Normas IVCS.



- Normas NIFF.
- Normas IRAM – ISO – UNIT 34850 al 56.
- Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo POT.
- Publicaciones del Instituto Uruguayo de Numismática.
- Publicaciones del Club Filatélico del Uruguay.
- Publicaciones del Secretariado Uruguayo de la Lana.
- Publicaciones de la Dirección de los Servicios Veterinarios. MGAP.
- Trigo A., Vicente (2005) Escribir y presentar trabajos en clase. Madrid. España. Pearson, Prentice Hall.

	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	792	Rematador		
MODALIDAD	----	Presencial		
AÑO	2	Segundo año		
TRAYECTO	----	----		
SEMESTRE	III	Tercer Semestre		
MÓDULO	----	----		
ÁREA DE ASIGNATURA	909	EST Tasaciones		
ASIGNATURA	97743	Taller de Tasaciones I		
CRÉDITOS	----	9		
ESPACIO COMPONENTE CURRICULAR	o ----	Espacio Curricular Técnico Tecnológico		
MODALIDAD DE APROBACIÓN	Con derecho a exoneración			
DURACIÓN DEL CURSO	Horas totales: 96	Horas semanales: 6	Cantidad de semanas: 16	
Fecha de Presentación: 26/09/17	Nº Resolución del CETP Exp. Nº 3808/13	Res. Nº 2533/17	Acta Nº 121	Fecha 10/10/17