



Universidad de Buenos Aires

Buenos Aires, 31 de octubre de 2007

Expte. N° 141.260/06

VISTO las presentes actuaciones mediante las cuales la Facultad de Agronomía solicita la creación de la carrera de Martillero y Corredor Público, y

CONSIDERANDO:

Que por resolución (CS) n° 5135/05 se aprobaron las "Normas para la gestión de creación y modificación de planes de estudio".

Que la modificación propuesta se ajusta a lo establecido en dicha resolución.

Lo informado por la Dirección de Títulos y Planes.

Lo aconsejado por la Comisión de Enseñanza.

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Resuelve:

ARTÍCULO 1°.- Crear, en la Facultad de Agronomía, la carrera de Martillero y Corredor Público Rural..

ARTÍCULO 2°.- Aprobar los fundamentos, objetivos, incumbencias, contenidos mínimos y estructura de la carrera a que se refiere el artículo precedente que, como anexo, forma parte de la presente resolución.

ARTICULO 3°.- Regístrese, comuníquese, notifíquese a las Direcciones de Títulos y Planes, de Despacho Administrativo y de Orientación al Estudiante. Cumplido, archívese.

RESOLUCION N° 2911

Lm

inc.

Rubén Eduardo Hallú
Rector

Carlos Esteban Mas Vélez
Secretario General



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-1-

ANEXO

PLAN DE ESTUDIOS CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO RURAL

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

Título: Martillero y Corredor Público Rural

I. FUNDAMENTACIÓN

La sanción de la Ley N° 25.028 promulgada en diciembre de 1999 dispuso la titulación universitaria para ejercer la actividad de Martillero y Corredor Público. Esta ley reformó el régimen legal de la profesión y saldó una falencia con frecuencia advertida en el mundo del comercio y de los negocios: la necesidad de dotar a estas profesiones del rigor intelectual y la solidez profesional de la formación universitaria. A partir de esta legislación, se estableció como condición habilitante para el desempeño de tales profesiones una formación y título universitarios.

Sin embargo, cuando el sistema universitario argentino elaboró sus propuestas de carreras universitarias se siguió dando la vacancia de una oferta específica que contemplase la formación del martillero y corredor público que actúa en el medio rural. Este profesional ha desempeñado un papel importante en el ámbito comercial argentino, dada la magnitud del giro de los negocios del sector agropecuario. Sin embargo, su formación específica no ha sido cubierta por las actuales carreras de nivel universitario de martillero y corredor inmobiliario «generalista» que se dictan en el país.

En la mayoría de los casos, los martilleros y corredores que actúan en el medio rural -aún los que tienen títulos universitarios- basan su ejercicio en la autoenseñanza, a través de la propia práctica (principio de ensayo y error) y en la imitación de colegas experimentados. No obstante, para el desempeño riguroso de un profesional -pese a los aportes valiosos de la experiencia práctica- es imprescindible contar con una formación interdisciplinaria rigurosa, con instancias de práctica supervisada y reflexión sobre la propia actividad.

Por tal motivo, la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires ofrece la carrera de Martillero y Corredor Público Rural. El plan de estudios atiende a aspectos científicos, técnicos y humanísticos adecuados al objeto de estudio y brinda formación integral para el ejercicio pleno de la profesión ligada al ámbito rural. La Facultad de Agronomía cuenta con suficiente masa crítica (recursos humanos y materiales disponibles) para abordar satisfactoriamente la implementación del diseño curricular en sus aspectos sustantivos. Asimismo, la colaboración sinérgica con el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos del Departamento Judicial de San Isidro contribuirá a brindar una oferta sólida y adecuada a las necesidades de la profesión.



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-2-

II. OBJETIVOS

Objetivos de la carrera:

Formar profesionales, con sólida base científica y técnica capaces de:

- Desempeñar eficaz y éticamente la función de rematador en subastas rurales privadas, públicas y judiciales;
- Gestionar, administrar y planificar negocios referidos a la tarea de martillero y corredor rural de negocios mobiliarios e inmobiliarios;
- Intervenir como auxiliares de justicia en los procedimientos judiciales vinculados a embargos, secuestros y subastas de diversos bienes rurales;
- Determinar el valor de mercado de bienes muebles e inmuebles rurales;
- Manejar principios de oratoria que posibiliten un mejor ejercicio de su profesión;
- Desarrollar competencias de intermediación que contribuyan al acercamiento de las partes en toda negociación de contrato en el cual intervengan;
- Redactar con eficacia contratos, escritos, oficios, informes, dictámenes periciales, etc. vinculados al desempeño de la profesión de martillero y corredor público rural.

III. TÍTULOS Y ARTICULACIONES

Una vez cursadas y aprobadas todas las asignaturas de la carrera y realizadas las prácticas en terreno se obtiene el Título de Martillero y Corredor Público Rural.

IV. PERFIL DEL GRADUADO

El graduado de la carrera de Martillero y Corredor Público Rural es un profesional preparado para desempeñarse con solvencia y eficacia en remates y subastas públicas rurales, así como en la mediación de negocios inmobiliarios relacionados con el agro. Para ello:

- Tiene un adecuado conocimiento del derecho de fondo y procesal vinculado al ejercicio de su actividad, a fin de intervenir en las actividades comerciales propias de su incumbencia.
- Conoce los principios económicos generales y los del derecho público y privado para cumplir con las tareas de subastas rurales dentro del marco legal y de acuerdo con las relaciones económicas vigentes.

CARLOS ESTEBAN VÁLEZ
Secretario General



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-3-

- Posee un amplio dominio de las diversas técnicas de valuación y de subastas rurales para cumplir con las tareas de tasación o evaluador privado y como perito tasador judicial de bienes muebles e inmuebles rurales, incluyendo semovientes, con arreglo a los valores vigentes en el mercado y a las normas legales que regulan esa actividad.
- Está capacitado para el desarrollo de competencias propias de la negociación, la mediación y el arbitraje referidos a los negocios rurales de su ámbito de intervención profesional.
- Maneja conocimientos de la valuación de los objetos comerciales rurales susceptibles de ser subastados, privados o públicamente, así como conocimientos en materia de locación y venta de bienes inmuebles rurales;
- Es un profesional éticamente responsable que respeta los valores y bienes morales que se hallan presentes en los negocios rurales.

V. COMPETENCIAS PARA LAS QUE HABILITA EL TÍTULO

El título de Martillero y Corredor Público Rural capacita y habilita para:

- Realizar la intermediación o corretaje en la compraventa de bienes rurales u otro tipo de explotación económica rural, de bienes susceptibles de tener un valor.
- Asesorar acerca del valor intrínseco y de colocación de los bienes rurales para su mejor realización o explotación.
- Efectuar tasaciones referidas a los valores de realización de bienes rurales en el mercado.
- Actuar como agente en las etapas preliminares de contrato de contenido económico relativos a lo rural y colaborar con los profesionales responsables de la formalización del contrato para su materialización.
- Actuar como comisionista en la colocación de bienes rurales en los mercados correspondientes.
- Efectuar subastas de bienes rurales de terceros, de carácter particular o judicial.
- Participar en peritajes referidos a valores de colocación y de realización de bienes rurales.

VI. ESTRUCTURA DE LA CARRERA

La carrera se organiza en cinco cuatrimestres que confluyen en el otorgamiento del título de Martillero y Corredor Público Rural. Está estructurada en torno de asignaturas que corresponden a las siguientes áreas epistemológicas: **Propedéutica**: incluye las asignaturas del Ciclo Común Básico (CBC) de la Universidad y un Taller de Manejo de Técnicas de la Información y la Comunicación propias del perfil profesional; **Jurídica**, con asignaturas de Derecho Civil y Comercial y referidas al Régimen Legal

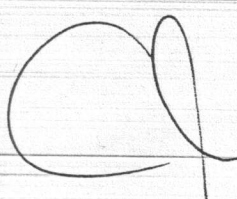


de la Profesión; **Técnico-profesional**, con asignaturas específicas del área de desempeño profesional; **Gestión y administración**, con asignaturas contables y de comercialización; **Área de Destrezas y Habilidades técnico-profesionales**, con talleres que instrumentan las estrategias profesionales propias del perfil profesional y el área de la **Práctica**, con prácticas supervisadas en terreno y talleres que articulan *in situ* los contenidos teóricos impartidos en la carrera y les otorgan significatividad.

En la siguiente tabla se presenta la estructura curricular de la carrera y sus diversas áreas epistemológicas:

	ASIGNATURAS CURRICULARES	HORAS	CREDITOS
1 2 3 Área Propedéutica	Introducción al Pensamiento Científico ✓	64	4
	Introducción al Conocimiento de la Sociedad y el Estado ✓	64	4
	Taller de manejo de técnicas de la información y la comunicación (TIC) ✓	80	5
4 5 6 Área Jurídica	Derecho civil ✓	112	7
	Derecho comercial ✓	96	6
	Régimen legal de la profesión de Martillero de Ganados y Carnes ✓	80	5
	Régimen legal de la profesión de Martillero y Corredor Público Rural ✓	80	5
7 8 9 10 11 12 Área Técnico-profesional	Producción animal I: Ganado Bovino ✓	112	7
	Producción animal II: Otras especies comunes de abasto ✓	112	7
	Comercialización I ✓	96	6
	Dinámica de la comunicación humana ✓	80	5
	Tasación de muebles e inmuebles rurales ✓	64	4
	Topografía ✓	32	2
13 14 15 16 17 Área de Gestión y Administración	Cartografía y sistemas de información geográfica y teledetección aplicadas ✓	32	2
	Ética y deontología profesional ✓	64	4
	Gestión contable y financiera ✓	96	6
	Comercialización II ✓	96	6
	Gestión, administración y planificación de negocios ✓	64	4
SUBTOTAL		1424	89

(13)
(23)
(37)
(16)


CARLOS ESTERHAZY DE VISCONTI
Secretario General



Área de las Destrezas Técnico-profesionales (Talleres I-II-III)	Taller I: 18	96	6
	Taller II 10	64	4
	Taller III 21	48	3
Subtotal		208	13
Área de la Práctica	Práctica en terreno de remates de ganados y carnes con Taller anexo	224	14
	Práctica en terreno de remates y corretaje rural con Taller anexo	144	9
Subtotal		368	23
Total de la Carrera		2000	125

Tabla 1. Estructura curricular de la carrera

VII. REQUISITOS A CUMPLIR POR EL ESTUDIANTE PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Para la obtención del título, los estudiantes deben cumplir con todas las obligaciones relativas a cada una de las asignaturas del plan –entre ellas, las Prácticas en Terreno (I y II) con sus Talleres Anexos- y acreditar con nota no inferior a cuatro el cumplimiento de las actividades curriculares planificadas por dichas asignaturas.

El cursado de las asignaturas incluye clases teóricas y prácticas coordinadas. El estudiante debe asistir, como mínimo, al 75 % de la totalidad de las clases teóricas y prácticas y realizar los trabajos prácticos correspondientes, de acuerdo con los plazos previstos. En caso de no cumplir estas condiciones, el estudiante deberá recurrir a la asignatura. La aprobación de la asignatura incluye, además, evaluaciones parciales y finales.

VIII. CARGA LECTIVA TOTAL DE LA CARRERA, TIEMPO TEÓRICO DE DURACIÓN (EN CICLOS LECTIVOS)

La carrera tiene una carga lectiva total de 2000 horas (125 créditos) distribuidos en cinco cuatrimestres, según el siguiente esquema:



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-6-

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER CUATRIMESTRE		
ASIGNATURA	HORAS	CRÉDITOS
1. Introducción al Conocimiento de la Sociedad y Estado	64	✓ 4
2. Introducción al Pensamiento Científico	64	✓ 4
3. Derecho civil	112	✓ 7
4. Dinámica de la comunicación humana	80	✓ 5
5. Producción animal I: Ganado bovino	112	✓ 7
6. Taller de manejo de técnicas de la información y la comunicación (TIC)	80	✓ 5
Total	512	32
SEGUNDO CUATRIMESTRE		
ASIGNATURA	HORAS	CRÉDITOS
7. Derecho comercial	96	✓ 6
8. Producción animal II: Otras especies comunes de abasto	112	✓ 7
9. Comercialización I	96	✓ 6
10. Gestión contable y financiera	96	✓ 6
11. Taller I	96	✓ 6
Total	496	31
TERCER CUATRIMESTRE		
ASIGNATURA	HORAS	CRÉDITOS
12. Ética y deontología profesional	64	✓ 4
13. Régimen legal de la profesión de Martillero de Ganados y Carnes	80	✓ 5
14. Comercialización II	96	✓ 6
15. Gestión, administración y planificación de negocios	64	✓ 4
16. Práctica en terreno de remates de ganados y carnes con Taller anexo	224	✓ 14
17. Taller II	64	✓ 4
Total	592	37
CUARTO CUATRIMESTRE		
ASIGNATURA	HORAS	CRÉDITOS
18. Tasación de muebles e inmuebles rurales	64	✓ 4
19. Régimen legal de la profesión de Martillero y Corredor Público Rural	80	✓ 5
20. Topografía	32	✓ 2

(125)



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

21. Cartografía y sistemas de información geográfica y teledetección aplicada	32	2
Total	192	12
QUINTO CUATRIMESTRE		
ASIGNATURA		
22. Taller III *	HORAS	CRÉDITOS
23. Práctica en terreno de remates y corretaje rural con Taller anexo *	48	3
	144	9
Total	208	13
TOTAL CARRERA	2000	125

208 hrs -
13 credits

120 credits

* N.B. Se pueden cursar simultáneamente con las materias del cuarto cuatrimestre en una modalidad de dictado intensivo.

Tabla 2. Plan de Estudios

IX. CARGA HORARIA TOTAL DE CADA ASIGNATURA

Ver Tabla 2

X. REGIMEN DE CORRELATIVIDADES DE LAS ASIGNATURAS

Para rendir	Hay que tener aprobada
Derecho comercial	Derecho civil
Producción animal II	Producción animal I
Régimen legal de la profesión de Martillero y Corredor Público Rural	Régimen legal de la profesión de Martillero de Ganados y Carnes
Comercialización II	Comercialización I
Práctica en terreno de remates y corretaje rural con Taller anexo	Práctica en terreno de remates de ganados y carnes con Taller anexo

N.B. Los alumnos deben rendir las materias del Ciclo Básico Común (CBC) antes de comenzar con la Práctica en Terreno de Remates de Ganados y Carnes.

XI. CONTENIDOS MÍNIMOS

1. Introducción al Conocimiento de la Sociedad y el Estado

Conceptos teóricos básicos: diversas perspectivas sobre la sociedad. El Estado, la Naturaleza y la relación sociedad-naturaleza. La Sociedad. El Estado. La naturaleza. Sistemas ecológicos naturales. Organización, evolución, adaptación.

Horas: 64

Créditos: 4



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-8-

2. Introducción al Pensamiento Científico

Conocimiento y creencias. Tipos de conocimientos: empíricos y necesarios. Características del conocimiento científico: ciencias formales, fácticas y sociales. Verdad y validez. Método deductivo e inductivo. Las etapas de la investigación científica. El progreso de la ciencia, distintas concepciones. Ciencia básica y tecnología en la Argentina. Instituciones científicas. La función de la Universidad.

Horas: 64

Créditos: 4

3. Derecho civil

Persona: de existencia visible e ideal. Comienzo de la persona. Atributos de la persona: nombre, estado, capacidad, domicilio. Capacidad. Clasificación. Inhabilitados judicialmente. Emancipación. Tipos. Emancipación comercial. Domicilio. Distintos tipos. Su importancia para el ejercicio de la profesión. Patrimonio. Cosas. Distintas clases y aplicación de la Ley a cada una de ellas.

Actos jurídicos. Instrumentos privados y públicos. Actos jurídicos extintivos: resolución, revocación, rescisión, transacción, renuncia.

Contratos: Clasificación. Elementos. Objeto y forma. Donación. Mandato: representación. Autorización de venta.

Artículos 1184, 1185 y 1185 bis del Código Civil. Boleto de compra y venta. Sena. A cuenta de precio. Compra en comisión. Pacto comisorio: expreso y tácito. Firma del boleto. Asentimiento conyugal. Boleto en subasta.

Horas: 112

Créditos: 7

Secretario de la Facultad



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-9-

4. Dinámica de la comunicación humana

La comunicación como proceso interactivo. El acto comunicativo. La comunicación con el público: eficacia y efectividad. Aplicación de los principios de la comunicación en las técnicas de venta. La comunicación a través de medios gráficos. Principios de la comunicación publicitaria. Casos prácticos.

Horas: 80

Créditos: 5

5. Producción animal I: ganado bovino

La ganadería en el nuevo contexto. Nuevos escenarios. Razas: características. Sistemas de producción. Cría: fundamentos de un modelo de cría, medidas de eficiencia y producción física. Invernada: factores determinantes de la calidad: edad, razas y cruzamientos, sexo, categorías y peso de faena. Los sistemas de producción y su influencia en la calidad del producto. Trazabilidad. Animales de *pedigree*: parámetros para su evaluación (DEPS) en carne y leche. Bienestar animal y su relación con el manejo. Visitas a establecimientos de cría, invernada y cabañas.

Horas: 112

Créditos: 7

6. Taller de manejo de técnicas de la información y la comunicación (TIC)

Uso de sistemas operativos. DOS, procesadores de textos, planillas de cálculo, base de datos. Aplicaciones para realizar presentaciones eficaces. Páginas web. Internet. Correo electrónico. E-mail. Manejo de motores de búsqueda. Sistemas de gestión. El uso de formatos legales, etc. con apoyo informático.

Horas: 80

Créditos: 5

7. Derecho comercial

Código de comercio. Comerciantes. Actos de Comercio. Agentes auxiliares del comercio. Ley 20266 T.O Ley 25028. Estructura de la misma. Libros de comercio.



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-10-

Papeles de comercio: Cheque: Distintos tipos. Cheque común. Trasmisión. Presentación y pago. Cheque cruzado. Cheque imputado. Cheque certificado. Cheque de pago diferido. Su naturaleza jurídica. Plazos. Pagaré. Letra de Cambio.

Personas de existencia ideal. Sociedades. La sociedad como sujeto de derecho. Tipos societarios. Constitución y representación. Sociedades no constituidas regularmente. Documentación que debe solicitar para realizar operaciones en las que intervenga una sociedad.

Horas: 96

Créditos: 6

8. Producción animal II: Otras especies comunes de abasto

Equinos y asnales. Destino: deportivo, trabajo y faena. Razas. Pelajes. Categorías. Animales de pedigree: Stud Book Argentino. Porcinos: razas y categorías. Ovinos: razas y aptitudes. Otras especies: características.

Horas: 112

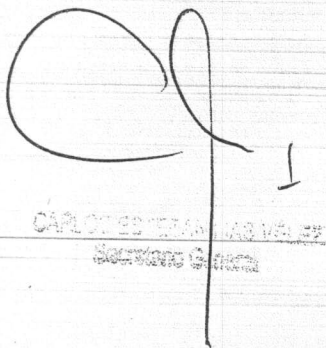
Créditos: 7

9. Comercialización I

Conceptos Básicos. Necesidades, deseos y demandas. Aspectos éticos. Evolución del concepto de Marketing. Comparación entre marketing y ventas. Los Mercados de Clientes. Características del comportamiento del Consumidor. Enfoques y dimensiones del Comportamiento del Consumidor. El Proceso decisorio de la Compra. Investigación de mercados. Segmentación y posicionamiento. Segmentación basada en las herramientas del Marketing.

Horas: 96

Créditos: 6


CARLOS ESTEBAN
Secretario de Asesoría



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-11-

10. Gestión contable y financiera

Nociones sobre impuestos y contabilidad general. Elementos de cálculo. Intereses. Distintos tipos de intereses aplicables. El abuso del derecho. Distintos tipos de financiación. Sistemas de amortización de préstamos.

Registraciones contables. Libros y demás documentación requerida por ley. Uso de todo tipo de formularios con respecto al movimiento cotidiano de la profesión. Relaciones laborales. Obligaciones previsionales.

Horas: 96

Créditos: 6

11. Taller I

Algunos aspectos de la oratoria. Manejo de la voz. El lenguaje corporal. El trabajo en la «rueda». La apertura de la subasta. El comienzo. Palabras de «bastón». Variedad de tonos. Manejo escénico. Entrenamiento del habla y de la voz. Variedad de tonos. Comienzo de la subasta. Los postores. Ejercicios de simulación. Prácticas de respiración. Cómo manejar situaciones de conflicto. La preparación, el agrupamiento y el rotulado del inventario. La asistencia y la seguridad.

Horas: 96

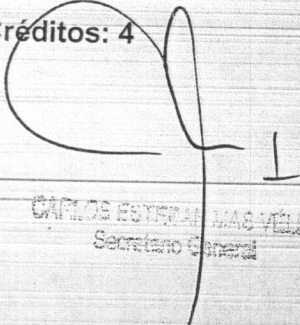
Créditos: 6

12. Ética y Deontología profesional

Ética profesional en el ámbito de los remates. La conducta profesional. Relaciones entre compradores y vendedores, rematadores y personal de apoyo. Códigos de ética. La objetividad y transparencia del rematador. Casos prácticos.

Horas: 64

Créditos: 4


CARLOS ESTEBAN MAC VELEZ
Secretario General



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-12-

13. Régimen legal de la profesión de Martillero de Ganados y Carnes

Formas de realización. Subasta Pública. Posturas bajo sobre. Licitación. Privilegios. Actuación del Martillero Judicial. Martillero y corredor. Ley 20266 T:O: ley 25028. Ley 10973. Organización de los colegios Departamentales. Deberes y Derechos de los colegiados. La Asamblea. El Tribunal de Disciplina. Sanciones.

El proceso judicial. Distintas clases de procesos. Notificaciones. Plazos. Oficios. Oficios Ley 22172. Mandamientos. Prueba pericial. Nombramiento. Órgano. Aceptación de cargo. Dictámenes. Plazos. Sanciones.

El martillero Judicial. Subastas. Nombramiento, plazos, mandamiento según el tipo de bienes. Acto de subasta. Responsabilidad. Rendición de cuentas. Derechos y Obligaciones de los Martilleros y Corredores. El remate de ganados y carnes.

Horas: 80

Créditos: 5

14. Comercialización II

MÓDULO I: Comercialización de ganados.

Regionalización ganadera. Mercados de concentración. Remates ferias. Transporte. Documentación de los movimientos de hacienda. Consignatarios. Matarifes. Ventas directas. Márgenes de comercialización. Mercados de exportación de la Argentina. Tasación de ganados. Tasación: Concepto y metodología. Métodos directos. Valuación de hacienda para exposiciones o ferias. Remates en feria, exposiciones y televisivos. Habilitaciones y normativas. Mercado actual de los porcinos y ovinos. Sus particularidades. Visita a remates y ferias.

MÓDULO II: Comercialización de reses y carne bovina.

Consignatarios directos. Integración de la res. Cortes de carne. Tipificación. *Block test*. Remate de carnes. Remates por imagen y en ganchera. Mataderos y frigoríficos. Establecimientos de faena habilitados para consumo y/o exportación. Comercialización de carnes: supermercados, carnicerías, exportación. Visitas a frigoríficos.

Horas: 96

Créditos: 6



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-13-

15. Gestión, administración y planificación de negocios

Servicios y atención al cliente. El vendedor como asesor y generador de valor. Técnicas para la escucha y observación eficaz. Protocolos de atención al cliente. La promoción como herramienta de ventas. El papel y efectividad de la promoción en el mercado inmobiliario. Desarrollo de actividades promocionales. Incentivos. Promoción de ventas a clientes. Desarrollo de campañas. Utilización de medios alternativos. La cartelera. Desarrollos de imagen. El marketing uno por uno. Sistemas impersonales. La cadena de relaciones y esferas de influencias

Horas: 64

Créditos: 4

16. Práctica en terreno de remates de ganados y carnes con Taller anexo

Práctica en terreno supervisada de remates de ganados y carnes.

Taller anexo

La práctica técnico profesional de la carrera: objetivos, formas de organización, calendario. Sistema de evaluación. Instrumentos. Dossier. Aspectos reglamentarios. Seguimiento de las actividades. Reflexión sobre la práctica. Papel del practicante. Aspectos éticos del desempeño. Papel del Coordinador. Relación del practicante con otros actores. Actividades que conforman la práctica: visitas y actividades. Presentaciones sobre la práctica. Integración final de la práctica. Evaluación continua y final de la práctica. Criterios.

Horas: 224

Créditos: 14

17. Taller II

Los grupos eficaces. Grupos y equipos. Autoridad y liderazgo. Conflicto. Su manejo. Técnicas de simulación. Estudios de casos.

Horas: 64

Créditos: 4



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-14-

18. Tasación de muebles e inmuebles rurales

MODULO I: Tasación de muebles rurales.

Tipos de maquinarias. Vida útil. Amortización. Innovación tecnológica.

MODULO II: Tasación de inmuebles rurales.

Distintos tipos de producción. Regionalización del país por distintos tipos de explotación. Zonas ganaderas, agrícolas, forestales, frutales, lanares, cuencas lecheras, horticultura, tabaco, yerba, etc. Turismo rural y zonas de desarrollos inmobiliarios. Tasación de suelos y de las mejoras. Impacto en el precio de factores como acceso, ubicación, escala, etc. Evaluación agroeconómica. Mercado de arrendamientos agrícolas y ganaderos. Influencia del mismo en el mercado de compra venta de campos. Aspectos legales de la operatoria. Título, dominio, embargos, inhibiciones. Estado parcelario. Valor fiscal. Aspectos impositivos en la operatoria de compra venta de inmuebles rurales. Venta de paquetes accionarios. Distintos tipos de sociedades. Participación de los distintos profesionales (escribanos, contadores, agrimensores, etc.). Toma de Reserva. Alcances del boleto de compra venta. Venta financiada. Tipos de garantía. Hipoteca. Venta de S.A.

Horas: 64

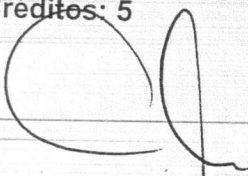
Créditos: 4

19. Régimen legal de la profesión de Martillero y Corredor Público Rural

Comisión por compra venta de inmuebles rurales o intermediación en arrendamientos. Honorarios por tasación. Libros de registro de operaciones. Sociedades de corredores (Artículo 105 del Código de Comercio). Ley 25.028. Actividad a nivel nacional, regional y local. Colegios profesionales. Alcances de la actividad profesional. Cámaras. Publicidad.

Horas: 80

Créditos: 5


CARLOS ESTEBAN MAC VÓLEZ
Secretario General



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-15-

20. Topografía

Elementos de la topografía necesarios para un martillero y corredor rural. Escalas, cartas, planos. Planimetría. Trazados y replanteos de líneas. Cálculo de superficies. Relevamientos de perfiles longitudinales y transversales. Relevamientos planimétricos y altimétricos. Obtención de coordenadas con la recepción y procesamiento de señales satelitales. Otros métodos. Levantamientos taquimétricos. Curvas de nivel: definición. Equidistancia: definición. Reconocimiento del relieve a partir de las curvas de nivel. Cálculo de desniveles y pendientes. Nociones generales de fotogrametría y fotointerpretación. Prácticas de campo.

Horas: 32

Créditos: 2

21. Cartografía y sistemas de información geográfica y teledetección aplicada

Importancia del conocimiento de estos procesos de adquisición de conocimientos por parte del martillero y corredor rural. Procesamiento y análisis de datos geográficos en el ámbito de las ciencias de la tierra y del uso del suelo. Sistemas de Información Geográfica (GIS) y Teledetección Aplicadas. Inventariado ambiental a través de GIS. Detección de uso del suelo, estimación de la erosión y del rendimiento de cultivos por medio de sensores remotos. Aplicación de imágenes satelitales, mapas y cartas en proyectos de irrigación, explotación forestal y planeamiento. Catastro. Mensura. Cartografía disponible en la Argentina. Planchetas del IGM. Nociones de hidráulica. Autoridad del agua. Posicionamiento a campo de puntos.

Horas: 32

Créditos: 2

23. Práctica en terreno de remates y corretaje rural con Taller anexo

Práctica en terreno de remate de muebles e inmuebles rurales supervisada por el coordinador de la práctica de la carrera.



Universidad de Buenos Aires

Expte N° 141.260/06

-16-

Taller anexo

Objetivos, formas de organización, calendario. Sistema de evaluación. Instrumentos. Dossier. Aspectos reglamentarios. Seguimiento de las actividades. Reflexión sobre la práctica. Papel del practicante. Aspectos éticos del desempeño. Papel del Coordinador. Relación del practicante con otros actores. Actividades que conforman la práctica: visitas y actividades. Presentaciones sobre la práctica. Integración final de la práctica. Evaluación continua y final de la práctica. Criterios.

Horas: 144

Créditos: 9

22. Taller III

Ejercitación práctica. Tasaciones rurales.

Horas: 48

Créditos:3

XII. CARÁCTER DE LAS ASIGNATURAS


Todas las asignaturas del Plan de Estudios son obligatorias.

XIII. CICLO LECTIVO A PARTIR DEL CUAL LA CARRERA TENDRÁ VIGENCIA

La carrera se comenzará a dictar en el ciclo lectivo del año 2007.

XIV. REQUERIMIENTOS DEL ESTUDIANTE PARA MANTENER LA REGULARIDAD DE LA CARRERA

Los alumnos se registrarán por las disposiciones vigentes de la Facultad de Agronomía respecto de la regularidad en la carrera (Res. C. D. 1634 Expte. 110.869/00).


CARLOS ESTEBAN PICO VELOZ
Secretario General