



Asunto: Aprobar programas de las asignaturas de Martillero y Corredor Público Rural.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

Cdad. Autónoma de Bs. As., 12 de diciembre de 2017.-

V I S T O las presentes actuaciones – CUDAP: EXP. UBA: 98.562/17 – mediante las cuales la Subsecretaria Académica, Dra. Carina R. ÁLVAREZ eleva nota en la que solicita se aprueben los programas de las asignaturas obligatorias de la carrera de Martillero y Corredor Público Rural, plan de estudios 2014 y,

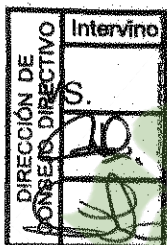
CONSIDERANDO:


Lo aconsejado por la Comisión de Planificación y Evaluación.

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE AGRONOMÍA
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1º.- Aprobar los programas de la carrera de Martillero y Corredor Público Rural, plan de estudios 2014, según el Anexo que forma parte de la presente resolución.

ARTÍCULO 2º.- Regístrese, comuníquese, pase a las Direcciones de Concursos Docentes, Ingreso, Alumnos y Graduados y Biblioteca a sus efectos. Cumplido, archívese.




Ing. Agr. Adriana M. RODRIGUEZ
Secretaria Académica


Ing. Agr. Rodolfo A. GOLLUSCIO
Decano

RESOLUCIÓN C.D. 5440



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..2

ANEXO

Programas de la carrera de Martillero y Corredor Público Rural

Electivas	Páginas
1. Derecho Civil	3/5
2. Dinámica de la Comunicación Humana	6/8
3. Producción Animal I: Ganado Bovino	9/13
4. Taller de Manejo de Técnicas de la Información y la Comunicación	14/18
5. Comercialización I	19/24
6. Derecho Comercial	25/27
7. Gestión Contable y Financiera	28/31
8. Producción Animal II: Otras Especies Comunes de Abasto	32/36
9. Taller I	37/39
10. Comercialización II	40/42
11. Ética y Deontología Profesional	43/45
12. Gestión, Administración y Planificación de Negocios	46/48
13. Práctica en Terreno de Remates de Ganados y Carnes con Taller Anexo	49/51
14. Régimen Legal de la Profesión de Martillero de Ganados y Carnes	52/53
15. Taller II	54/56
16. Cartografía y Sistemas de Información Geográfica y Teledetección Aplicada	57/59
17. Tasación de Muebles e Inmuebles Rurales	60/62
18. Topografía	63/65
19. Régimen Legal de la Profesión de Martillero y Corredor Público Rural	66/67
20. Práctica en Terreno de Remates y Corretaje Rural con Taller Anexo	68/70
21. Taller III	71/73



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..3

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Derecho Civil

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 7 créditos, 112 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos en las nociones básicas del ordenamiento jurídico para luego avanzar en cuestiones más específicas.

La necesidad de seguridad jurídica que el cliente le solicita al martillero/corredor hace que no se pueda crecer profesionalmente dentro de esa profesión sin tener conocimientos legales básicos.

Por tal motivo se busca que los alumnos conozcan conceptos y adquieran una nueva visión que complementen las que el alumno ya posee.

Además los alumnos deben obtener herramientas que les permitan manejarse con fluidez con profesionales del área jurídica, manejando con eficiencia los términos y conceptos habituales en el mundo del derecho.

Al mismo tiempo, poder hacer un primer análisis de posibles consecuencias jurídicas ante situaciones irregulares así como también, saber ubicar al profesional idóneo en ese contexto.

Finalmente se espera que los alumnos puedan crear estrategias comerciales basados en sus conocimientos de derecho.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos en las nociones básicas del ordenamiento jurídico.
- Que los alumnos puedan manejar instrumentos legales con naturalidad y detectar notorias irregularidades en ellos.
- Que puedan desempeñarse con soltura junto a profesionales del derecho.
- Que puedan tener una visión que vaya más allá del negocio en cuestión y logren prever las consecuencias nocivas de llevar a cabo una operación inmobiliaria desoyendo el derecho vigente.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..4

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

Programa analítico:

Modulo I:

División de poderes. Constitución nacional. Las leyes. Aplicación de la Ley en el tiempo y en el territorio. Modo de contar los intervalos en el derecho. La persona y sus bienes. Persona de existencia física y personas de existencia ideal. Persona física: principio y fin de su existencia. Atributos de la persona: Nombre. Estado. Capacidad. Domicilio. Incapacidades, de hecho y de derecho. Personas por nacer. Representaciones. Hechos y actos jurídicos. Inhabilitados judicialmente. Emancipación.

Modulo II:

Contratos en general. Obligaciones: clasificación: de dar, de hacer, de no hacer. Contratos: autonomía de la voluntad y sus límites. Formación de los contratos: entre presentes y entre ausentes. El consentimiento. Capacidad. Objeto. Causa. Forma. Prueba. Vicios. Interpretación. Clasificación. Extinción. La buena fe en los contratos. La imprevisión. Pacto comisorio. Extinción.

Modulo III:

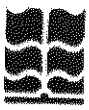
Compra venta civil: concepto. Distinción con la compraventa comercial. Capacidad. Cosas que pueden ser vendidas. Venta de cosas ajena. Precio. La señá. Clases, valor de las expresiones "señá", "a cuenta de precio", "como principio de ejecución". Oferta de compra, aceptación "ad referéndum". Reserva. Obligaciones del comprador y del vendedor. Pactos especiales de la compra y venta. Venta y compra en comisión. Efectos entre las partes y con relación a terceros (art. 1185 C. Civil). Modalidades de la venta de inmuebles. Garantía por evicción y vicios redhibitorios. Arrendamiento rural. Definición, caracteres, elementos. Obligaciones y derechos de las partes. Modalidades, Plazos, extinción el contrato.

Modulo IV:

Boleto de compraventa y venta de inmuebles. Enunciaciones que debe contener: identificación de las partes, estado civil, domicilio. Constitución de domicilio especial. Relación de los datos del bien y su estado. Precio, forma y condiciones de pago. Entrega de la cosa. Posesión. Escrituración y designación de escribano. Cláusulas especiales. Sanciones por incumplimiento. Ejemplares. Firma. Pacto de jurisdicción. Asentimiento conyugal: bienes propios y gananciales. Protocolización del boleto. Cesión del boleto. Efectos entre las partes y con relación a terceros.

Modulo V:

Nociones sobre derechos reales. Clases de derechos reales. Dominio Modos de adquisición y extinción del dominio. Apropiación. Concepto. Clases. Maneras de apropiación. Caza, pesca, enjambres. Edificación, siembra y plantación. Migración de animales domesticados. Accesión. Concepto. Clases. Usucapión. Prescripción en general. Condominio. Conceptos. Cosas inmuebles, muebles y muebles registrables. Transmisión de dominio de inmuebles: instrumentos públicos y privados. Escritura pública, Registro de la propiedad inmueble. Certificados. Actas notariales. Protocolo. Posesión y tenencia, conceptos, diferencias. Propiedad fundiaria. Derecho de aguas. Aguas públicas y privadas. Naturaleza. Uso y goce de los ríos. Propiedad forestal.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..5

Autonomía del derecho forestal. Código civil. Propiedad del ganado. Marcas y señales. Registro. Obligaciones de los propietarios del ganado. Transferencia del ganado. Hipoteca. Prenda. Servidumbres. Bien de familia.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basará en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos práctico-asociados a la Carrera de Martillero y Corredor Público Rural.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria: Aquella que se indique en clase

Optativa:

AREAN, Beatriz. *Curso de derechos reales*, Ed. Abeledo Perrot

BREBIA, Fernando & MALANOS, Nancy. *Derecho agrario*, Ed. Astrea

GHERSI, Carlos Alberto. *Contratos civiles y comerciales. Parte general y especial. Empresas. Negocios. Consumidores*, Ed. Astrea

GHERSI, Carlos Alberto. *Derecho Civil. Parte general*, Ed. Astrea.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..6

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Dinámica de la Comunicación Humana

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 5 créditos, 80 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos en las nociones básicas de la comunicación en sus diferentes dimensiones: interpersonal, masiva y social e institucional. El concepto de comunicación es amplio y vasto, debido a que abarca las dimensiones anteriormente mencionadas, lo colocan en un plano de vital importancia para el desempeño de cualquier disciplina que implique la interacción entre sujetos.

Por tal motivo se busca que los alumnos conozcan conceptos básicos de estas tres dimensiones a partir de la visión crítica y teórica de diferentes autores.

La asignatura, además se propone que los alumnos obtengan herramientas que les permitan un buen desempeño en el plano de la comunicación interpersonal, que les permita un mejor desempeño en su profesión; como así también que dominen todo aquello concerniente a las estrategias de promoción, publicidad y difusión de sus negocios.

Finalmente se espera que los alumnos puedan crear y desarrollar estrategias comerciales que les permita desempeñarse en la actividad profesional de negociación.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos en las nociones básicas que integran el universo de la comunicación humana.
- Que los alumnos puedan manejar y dominar conceptos básicos de oratoria y expresión escrita.
- Que los alumnos se desempeñen con soltura y dinamismo en cualquier situación de comunicación interpersonal.
- Que puedan tener una visión y lectura crítica y aguda sobre los mensajes que se difunden en los medios de comunicación masiva.
- Que conozcan y manejen las herramientas ligadas al marketing en las técnicas de venta.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico:

La materia se divide en tres grandes unidades conceptuales.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..7

Unidad 1: La comunicación interpersonal: Nociones, vertientes teóricas y últimas investigaciones al respecto. Universo de la comunicación humana, axiomas y principios. Lenguaje verbal y para verbal. Concepto de meta comunicación. Marketing personal, vicios de la oratoria y problemas de expresión. Nociones de oratoria y expresión escrita. La comunicación interpersonal en la era digital.

Unidad 2: La comunicación masiva y social: Orígenes de los distintos medios de comunicación masiva, prensa gráfica, radio y televisión. Creación de los mensajes en los medios, criterios de selección, jerarquización y tratamiento de la información en los medios. Casos prácticos. Narrativas mediáticas, los diferentes modos de narrar de los medios de comunicación. El discurso de la publicidad, conceptos, nociones teóricas. Estrategias del mensaje publicitario. Análisis del discurso publicitario, casos prácticos.

Unidad 3: Comunicación institucional y empresarial: Marketing, distintos tipos de marketing y campañas. La comunicación en las técnicas de venta. Campañas: elaboración, técnicas de promoción y comunicación comercial. Medios directos de comunicación: tipos y funcionamiento. Casos prácticos. La comunicación institucional, conceptos y diferencias con la comunicación interpersonal.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basará en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

A través de material entregado de casos prácticos, análisis, discusión y conclusión de los mismos.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria: Las que se sugiere en clase de cada unidad.

Optativa:

Unidad 1:

- * Berlo, David "El proceso de la Comunicación", Ed. El Ateneo, Bs As 2008.
- * Ceberio, Marcelo "La Buena Comunicación. Las posibilidades de la interacción humana" Capítulos I, II, III y IV Ed. Paidós, 2006.
- * Facultad de Ciencias Sociales.-UBA- Carrera de Ciencias de la Comunicación, Apuntes de Semiótica 1 y 2. Publicación de la cátedra Traversa y Del Coto. Bs. As. 1999.
- * Fernandez, Jorge "La expresión oral. Persuasion", Ed. Lumiere Bs. As. 2005.
- * Zecchetto, Victorino "Seis semiólogos en busca del lector" Ed. La Crujía, Bs. As. 2008.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..8

Unidad 2:

- * Ford, Aníbal "Literatura, crónica y periodismo" en A. Ford, J.B. Rivera y E. Romano, Medios de Comunicación y cultura popular Bs. As, Legasa 1985.
- * Cronología de los comienzos de la radiodifusión y la televisión en Historia General de los Medios y Sistemas de Comunicación, Segundo cuatrimestre 1998, Documento 2 Cátedra: Jorge B. Rivera, Facultad de Ciencias Sociales U.B.A.
- * Rincón, Omar, "Narrativas Mediáticas, o como se cuenta la sociedad del entretenimiento" Ed. Gedisa, Barcelona 2006.
- * Antología "El discurso de la publicidad" Ed. Colihue Bs. As 1997.

Unidad 3:

- * Bonta, Patricio y Farber, Mario "199 preguntas sobre Marketing y Publicidad" Ed. Grupo Norma, Colombia 1994.
- * Enique Meyer Promoción 1 y 2 Guía para una estrategia eficaz, Cátedra: Motto-Cassese, Carrera de Marketing de la Fundación de Altos Estudios Comerciales, Bs. As 2007.
- * Apuntes de cátedra de la materia Comunicaciones Integradas Cátedra: Motto- Cassese, Carrera de Marketing de la Fundación de Altos Estudios Comerciales, Bs. As 2007.
- * Kotler, Philip "Las preguntas mas frecuentes sobre Marketing" Ed Norma Colombia.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..9

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Producción Animal I: Ganado Bovino

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 7 créditos, 112 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

La producción bovina (Producción Animal I) ocupa un lugar preponderante en la actividad agropecuaria argentina, aportando proteínas animales a la población, colaborando en el asentamiento rural, la sustentabilidad ambiental y trayendo divisas al país. Los Martilleros Públicos Rurales tienen un rol destacado uniendo a compradores y vendedores, imaginando nuevos negocios y consiguiendo financiación para los nuevos emprendimientos. Si desconocieran como se produce, correrían detrás de los hechos.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Que el alumno sepa cómo se produce en los establecimientos ganaderos bovinos. Los diferentes tipos de establecimientos existentes (de cría, de invernada y mixtos). Que elementos están involucrados en la producción y comercialización. Que es lo que el establecimiento pecuario requiere para la compra y que ofrece para la venta. Las diferentes razas, sus biotipos, la evaluación de reproductores y como evaluar la producción pecuaria bovina del establecimiento.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos:

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.

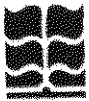
Programa analítico:

Módulo I: Situación actual de la ganadería argentina y mundial (estadísticas). Requerimientos diarios de proteína animal por persona según la literatura médica y consumo promedio argentino de las mismas (estadísticas).

Módulo II: Cadena de valor de la carne bovina, desde el campo al plato. Descripción sumaria de los distintos eslabones que participan en ella (la cría, la invernada, los frigoríficos, venta al público). (Estadísticas).

Módulo III: Sistemas de producción. Teoría General de Sistemas. El establecimiento ganadero como sistema.

Módulo IV: Distribución de la ganadería bovina en el país. Producción, faena y consumo bovino en el país (estadísticas). Propuestas de cambio para una mayor producción.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..10

Módulo V: Cría bovina. Categorías bovinas en un establecimiento de cría. Manejo general. Fecha de servicio según zona. Destete (cómo y cuándo realizarlo). Curva de crecimiento del bovino. Recría de vaquillonas (objetivos, cómo realizarlo). Estado corporal de la vaca en distintos momentos del año (que y cuándo observar). Servicio (cuando realizarlo según zona, que tener en cuenta según categoría, elección de reproductores machos para los objetivos de ese establecimiento). Estacionamiento de servicios (cómo realizarlo y porque). Parición (que observar y que medidas tomar). Destete (distintos tipos). Indicadores reproductivos (% de preñez, parición y destete; porcentaje de mortandad por categoría) y productivos (carga animal por hectárea, GDP, producción de carne total y por hectárea). Como calcular los distintos indicadores. Importancia de conocer su costo por kg de carne producido. Como determinar el costo de producción. Razas (breve descripción de las principales razas en Argentina). Toros (características masculinas del toro, aplomos, cuando revisar los toros y que buscar, selección, sanidad, frame, peso al nacimiento, circunferencia escrotal, EPD, Catálogos de toros). Porque se habla de frame y no de razas. Servicio Natural vs. Inseminación artificial. Alimentación del rodeo de cría. Manejo sanitario del rodeo de cría.

Módulo VI: Invernada. Sus distintas formas en Argentina (extensiva, semi-intensiva e intensiva (feedlot). GDP y peso final del animal. Como realizar las distintas invernadas. Alimentación y reservas para la invernada. Destino del animal según los distintos pesos finales. Recría del ternero antes de entrar en la invernada. Suplementación en invernada. Manejo del animal en pastoreo, cadena forrajera y reservas. Trazabilidad del animal, objetivos, cómo realizarla. Calidad de carne, quien la determina y cómo medirla. Manejo sanitario de la invernada.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Clases teóricas, análisis y debates de casos prácticos. Se envía material para su lectura y discusión en clase. Además, los alumnos pueden bajar las presentaciones en Power Point del docente para estudiar. Con ello se evita que el alumno copie de la pantalla sin prestar atención a los dichos del docente.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se realizan una, o dos, salidas a campos productivos de los alrededores de donde se dictan las clases, para afianzar los conocimientos impartidos en los distintos módulos de la asignatura.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria:

Cadena de valor



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..11

- Bisang, R., Gutman, G. 2003. Estudios sobre el sector agroalimentario. Componente b: redes agroalimentarias. Tramas. Resumen ejecutivo. Ministerio de Economía de la Nación. Secretaría de política económica. Unidad de preinversión (unpre). Marzo.
- Federación Industrial de Santa Fe: 2005. La cadena de valor de la carne bovina. Rosario activa.
- García de la Torre, P.; Santangelo, F.: 2005. Los costos de transacción en la cadena de carne vacuna argentina.
- Calidad de carne
- Bifaretti, A.: 2006. Calidad comercial en productos cárnicos. IPCVA. Argentina
- Depetris, G., Santini, F.: El sistema de producción influye en la calidad de la carne. Grupo de Nutrición, Metabolismo y Calidad de Producto. INTA. Estación Experimental Balcarce. Argentina. gdepetris@balcarce.inta.gov.ar - fsantini@balcarce.inta.gov.ar
- Giraudó, J. A., Raviolo, J.: 2007. Recomendaciones prácticas para no deteriorar la calidad de las carnes bovinas. www.produccionbovina.com.ar
- Levrino, G. M.: Transporte de ganado bovino, bienestar animal y calidad de la carne. Proyecto Europeo CATRA. Grupo de Bienestar Animal y Calidad. Facultad de Veterinaria. Universidad de Zaragoza. levrino@posta.unizar.es
- Escenarios para la carne bovina
- Gonzalez Fraga, J., Etchebere, F., Lara, P., Perez Graciano, R., Cado, O., Conforti, A.: 2005. Lineamientos para la formulación de escenarios del mercado de carne vacuna en Argentina (2005 - 2007). IPCVA. Argentina
- Ghida Daza, C. A.: 2008. Los precios internos y externos de productos agrícolas. Un análisis descriptivo. Economía, Estadística e Informática. EEA INTA Marcos Juárez. E-mail: economiamj@mjuarez.inta.gov.ar.
<http://www.inta.gov.ar/mjuarez/info/documentos/economia/precios08.pdf>
- Green, R.: 2005. El mercado mundial de carnes bovinas. PROCISUR. Montevideo. Uruguay.
- Manzoni, C.: 2017. El consumo de carne es record en el país y se apunta al mercado externo. Diario La Nación. 24 de septiembre.
- Peretti, M.: 2001. Últimos veinte años: una perspectiva histórica. Coordinador Área Economía, Est. e Inf. EEA INTA Marcos Juárez
- Rearte, D.: 2007. Distribución territorial de la ganadería vacuna. INTA
- Condición corporal
- Sanpedro, D., Galli, I., Vogel, O.: 2003. Condición Corporal, una Herramienta Para Planificar el Manejo del Rodeo de Cría. 2003. INTA, Serie Técnica Nº 30. E. E. A Mercedes, Corrientes y E. E. A Concepción del Uruguay, Entre Ríos. Auspiciado por el Proyecto Nacional de Cría Vacuna.
- Sistemas de producción
- Sere & Steinfeld, 1996. World livestock production systems: current status, issues and trends. Animal production and health paper No127. FAO. Rome.
- Transporte de animales y bienestar animal
http://www.beefpoint.com.br/bn/radarestecnicos/artigo.asp?nv=1&id_artigo=26734&area=65&area_desc=Manejo+Racional
- La guía: International Animal Handling Guidelines establecida por la American Meat Institute está disponible en www.animalhandling.org.
- Sanidad.
- López Seco, J., von Bernard, H.: 1995. Prevención de las enfermedades del bovino. Ed. Hemisferio Sur. Argentina



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..12

Optativa: Generales

- Azcuy Ameghino, E.: 1998. Entre el estancamiento y la esperanza: la cadena agroalimentaria de a carne vacuna argentina.
- Azcuy Ameghino, E. 1998. El complejo agroindustrial de la carne vacuna: hipótesis y problemas para una agenda de investigación de su historia reciente. IV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. UBA. Argentina
- Parrellada, G.: 1987. Análisis de la estacionalidad y del ciclo de la ganadería vacuna argentina. IICA, Bs. As. Argentina.
- Bidart, J. B. 1990. El tamaño en relación a la producción de carne. Fleckvieh- Simmental, 8(49):22-25.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación: 1997. Bovinos. Argentina agropecuaria, agro-industrial y pesquera. Diciembre. Argentina
- CREA: 1974. Normas para medir la producción de carne. Argentina.
- Cordeu, J. L., Cañas, R., Sepúlveda, N., Maret, M.: 2001. La carne bovina en los países de MERCOSUR y Chile. Taller: FAO y Universidad Mayor. Agosto.
- Fernández Mayer, A.: 1997. Normas para calcular la producción de carne. INTA Bordenave. Abril. Argentina
- Ezcurra, J.M., Zubiri, M., Alonso, G., Paillet, E.: 1988. Resultado económico según eficiencia de stock. Revista CREA Nº 129. Febrero. Argentina.
- Rearte, D.H.: 1996. La integración de la ganadería argentina. INTA. Balcarce. Junio. Argentina.
- Nelson, S., Perkins, M.: 1995. Invernada intensiva. Trabajo presentado en las VIII Jornadas Ganaderas de Pergamino. Junio. Argentina.
- Francis, Ch.: 1994. La complementación de agricultura y ganadería en el futuro. 2º Simposio Tecnológico. 29 y 30 de septiembre. Bs. As. Argentina
- Gradin, T.: 1996. Alternativas para facilitar los movimientos de hacienda. Therios. Vol. 25. Nº 128. Abril. Argentina.
- Bell, E.: 1990. Proceso de cría. Revista CREA Nº 144. Agosto. Argentina.
- Viglizzo, E.F., Roberto, Z.E., Brockington, N.R.: 1992. Análisis del impacto de componentes ambientales y empresariales sobre el comportamiento de agroecosistemas de la pampa semiárida argentina. Rev. Arg. Prod. Anim. Vol. 12. Nº 3. Argentina
- Preston, T.R., Murgueitio, E.: 1992. Sustainable intensive livestock systems for the humid tropics. Revista Mundial de Zootecnia Nº 3. FAO. Roma. Italia
- Mc Clure, T.J.: 1994. Infertilidad nutricional y metabólica de la vaca. Acribia.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC): 1996. Balance Ganadero – Encuesta Nacional Agropecuaria INDEC – 1995. Informe Ganadero. 19 de Julio. Argentina
- Nation, A.: 1995. Algún día llegaremos donde los argentinos ya están. Informe Ganadero. 24 de noviembre. Argentina
- Giménez Zapiola, M.: 1997. La invernada a corral en Argentina: ¿el camino del futuro o un callejón sin salida?. Informe Ganadero. 21 de noviembre. Argentina.
- Taylor, P.: 1998. A bull beef farmers perspective. Nueva Zelanda.
- Hennessy, D.: 1998. Successful worm treatment. CSIRO Division of Animal Health. Australia.
- Peluffo, L.: 1998. Mejorando eficiencia, renta y calidad de vida en producción de carne; una opinión particular. Informe Ganadero. 6 de noviembre. Argentina.
- Meaker, G.: 1998. Set targets to meet market specifications. Revista Farming Ahead Nº 78. Australia
- Lymbery, A.: 1998. Improved feed conversion lowers costs. Farming Ahead Nº 78. Australia.



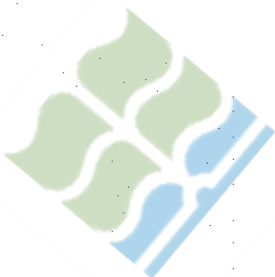
Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

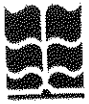
C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..13

- Duarte, G., Trasmonte, D.: 1996. Invernada en el oeste. Informe Ganadero. 22 de noviembre. Argentina
- Mearns, R.: 1997. Livestock and environment: potential for complementarity. Revista Mundial de Zootecnia N° 1. FAO. Roma. Italia.
- Méndez Acosta, C.M.: 1992. Caracterización ganadera de la pampa deprimida. Seminario de actualización sobre innovación de la producción ganadera de la cuenca del Salado. Coordinadores Dario Bignoli y José M. Orozco. Chascomús. Julio. Argentina.
- Cano, A.: 1992. Manejo del rodeo de cría en la cuenca del Río Salado. Seminario de actualización sobre innovación de la producción ganadera de la cuenca del Salado. Coordinadores Dario Bignoli y José M. Orozco. Chascomús. Julio. Argentina.
- Villegas Oromi, A.M.: 1992. Analisis técnico de un establecimiento de cría en la cuenca del Río Salado. Seminario de actualización sobre innovación de la producción ganadera de la cuenca del Salado. Coordinadores Dario Bignoli y José M. Orozco. Chascomús. Julio. Argentina.
- Rossi, D.: 1992. Manejo sanitario de la reproducción del rodeo de cría. Seminario de actualización sobre innovación de la producción ganadera de la cuenca del Salado. Coordinadores Dario Bignoli y José M. Orozco. Chascomús. Julio. Argentina.
- Pordomingo, A.: 97. Impacto económico del destete precoz. Revista Nuestro Campo. Año 5. N° 45. Septiembre. Argentina.
- Freer, B.: 1998. Improved beef yield to dictate prices. Farming Ahead N° 78. February. Australi





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..14

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Taller de Manejo de Técnicas de la Información y la Comunicación

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 5 créditos, 80 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

La manipulación, organización y procesamiento de información relevante, en función de los fines que se persigan, así como la capacidad de utilizarla, transmitirla y comunicarla con eficacia, involucra a la informática.

Debido a esto, se hace necesario profundizar la importancia, alcance, limitaciones y perspectivas que las nuevas tecnologías ofrecen, a fin de elegir y utilizar con inteligencia el tipo de herramienta que mejor se adecue al problema a resolver.

Ello implica el desarrollo de un proceso de enseñanza y aprendizaje, centrado en aspectos instrumentales y culturales, sin perder de vista los componentes ético y cognitivo.

Sus virtudes dependerán de lo bien que se la utilice, lo cual está a su vez supeditado a una correcta estrategia y planificación desde un enfoque sistemático e interdisciplinario. En última instancia, utilizarla para la resolución de situaciones problemáticas diversas, relacionadas con el área de competencia.

En este marco la informática debe facilitar la reflexión sobre las situaciones complejas que la tecnología sustenta, en relación con el conocimiento, la cultura y la sociedad.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Desarrollar una actitud crítica y abierta, a través de la preparación sucesiva de los temas abarcados por la asignatura, que favorezca la resolución de problemas y predisponga al aprendizaje continuo y la actualización permanente.

Objetivos específicos por unidad:

UNIDAD 1: FUNDAMENTOS DE INFORMÁTICA

Asimilar los conceptos básicos de informática para ser aplicados en forma adecuada al interactuar con el sistema operativo.

UNIDAD 2: SISTEMAS OPERATIVOS

Realizar diferentes actividades en el entorno de trabajo del sistema operativo, apuntando principalmente al resguardo de la información.

UNIDAD 3: PROCESADOR DE TEXTO

Confeccionar documentos de alta calidad, tanto electrónicos como impresos, utilizando herramientas específicas para cada tarea, y en relación a los formatos legales.

UNIDAD 4: HERRAMIENTA DE AUTOR

Crear presentaciones electrónicas con diseños de aspecto atractivo y profesional, como medio indispensable para la exposición de ideas y/o proyectos.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..15

UNIDAD 5: PLANILLA DE CÁLCULO

Desarrollar planillas de cálculo que permitan resolver problemas, por medio del análisis, tratamiento matemático y graficado de datos.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: Uso de sistemas operativos. D.O.S., 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

Programa analítico:

Contenidos de la asignatura:

Fundamentos de informática

Definición de informática y origen del vocablo.

Generaciones y tipos de computadoras.

Tratamiento de la información en una PC.

Elementos fundamentales de la informática

Unidades de medida en informática.

Organización de la información.

Hardware.

Ficheros o archivos.

La lógica de la computadora.

Sistemas operativos

Windows como sistema operativo.

Características básicas.

El escritorio.

Menú inicio. Sus partes.

Apertura de menús emergentes con el ratón.

Acciones básicas del ratón.

Selección de íconos.

Especificación de opciones dentro de los cuadros de diálogo.

Uso del teclado.

Apagar y reiniciar el equipo.

Explorador de Windows.

Mover o copiar archivos o carpetas.

Cambiar el nombre de un archivo o carpeta.

Eliminar archivos o carpetas.

Buscar archivos o carpetas.

Copiar y formatear un disquete.

Ejecutar aplicaciones desde el explorador.

Ejecutar aplicaciones con el comando ejecutar.

Crear íconos de acceso directo.

Operaciones con ventanas.

Aspectos a tener en cuenta para crear una copia de seguridad.

Seguridad informática.

Los virus informáticos.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17
//..16

Mantenimiento del disco duro.
Panel de control.

Utilitarios

▪ **Procesador de texto**

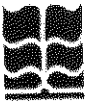
Introducción.
Ingreso a Word.
Elementos de la ventana.
Cómo escribir.
Guardar, abrir y cerrar un documento.
Mover o copiar texto.
Eliminar texto.
Buscar y reemplazar texto.
Formato de fuente.
Formato de párrafo.
Encabezado y pie de página.
Numeración y viñetas.
Tabulaciones.
Tablas.
Estilos.
Índices automáticos.
Configurar página.
Vista preliminar.
Impresión.
Salir de Word.

▪ **Herramienta de autor**

Ingreso a Power Point.
Tipos de vistas.
Almacenamiento de una presentación.
Operaciones con diapositivas.
Plantillas.
Trabajar en la vista esquema.
Patrones.
Manejo de objetos.
Dibujos.
Organigramas y diagramas de flujo.
Configuración de la presentación.
Hipervínculos.
Pósters.
Impresión de una presentación.

▪ **Planilla de cálculo**

Ingreso a Excel.
Descripción de las partes más importantes de la ventana.
Libro.
Hojas de trabajo.
Celda activa.
Manejo de libros.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17
//..17

Almacenamiento de libros.
Salir de Excel.
Rangos de datos.
Secuencias de datos.
Manejo de celdas.
Filtros.
Fórmulas.
Funciones.
Gráficos.
Impresión.

Seminario de nuevas tecnologías de la información y la comunicación

Herramientas de la Web 1

Páginas web. Código HTML.
Características de los correos web más importantes.

Herramientas de la Web 2

Weblogs (blogger, wordpress, la coctelera, etc).
Herramientas de comunicación.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Las clases se impartirán bajo la modalidad **TALLER** cuando exista disponibilidad de laboratorio informático (dos alumnos por PC) con la metodología del **APRENDIZAJE POR LA ACCIÓN**. En el caso de no disponer de la mencionada infraestructura tecnológica, los contenidos se dictarán en forma expositiva complementados con trabajos domiciliarios que permitirán la asimilación de los conocimientos impartidos en clase. En este caso se requerirá como mínimos recursos PC multimedia y cañón.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Las clases se impartirán bajo la modalidad **TALLER** con la metodología del **APRENDIZAJE POR LA ACCIÓN**.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Frente a la disponibilidad de laboratorio informático la forma de evaluación consistirá en un único examen, el cual se llevará a cabo al finalizar el curso impartido. El mismo será individual, desarrollado en PC y con un tiempo limitado de duración.

Cuando no se disponga de laboratorio informático, la evaluación consistirá en el desarrollo de un trabajo grupal, aplicado al área de competencia, con exposición oral individual.

Asistencia obligatoria del 75% sin lo cual no se puede aprobar dicho taller.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria:

Aquellas que se recomienda en clase.

Optativa:

Introducción a la informática. Mario Alvarracín. Ed. Mc. Graw-Hill.

Microsoft Windows 95 paso a paso. Catapult Inc. Ed. Mc. Graw-Hill.

Aplique Windows 95. Tom Sheldon. Ed. Osbome Mc. Graw-Hill.

Microsoft Windows 2000 Professional. Microsoft Corporation. Ed. Mc. Graw Hill.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..18

Microsoft Excel para Windows 95 paso a paso. Catapult Inc. Ed. Mc. Graw-Hill.

Todo Excel 97 en un solo libro. Ed. GYR SRL.

Guía completa de Microsoft Excel 2000. Mark Dodge y Craig Stinson. Ed. Mc. Graw-Hill.

<http://pedroreina.net/>

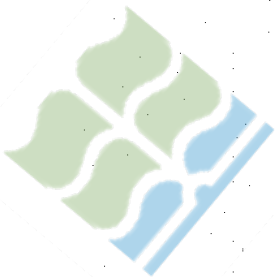
Apuntes de Introducción a la Informática. Centro de Impresiones Facultad de Agronomía (CIFA). 1999-2009.

Guía interactiva de planilla de cálculo para uso agropecuario. Barberis G., Bombelli E., Roitman G. CD-ROM. Editorial FAUBA. Marzo 2005. ISBN 950-29-0837-6.

Herramientas avanzadas de Excel para su uso en la gestión agropecuaria. Barberis G., Bombelli E., Roitman G. CD-ROM. Editorial FAUBA. Marzo 2006. ISBN 950-29-0903-8.

Manejo básico de Access con una visión agropecuaria. Bombelli E., Barberis G., Roitman G. CD-ROM. Editorial FAUBA. Marzo 2006. ISBN 950-29-0918-6.

Reproducción y Formalización de Documentos, Escritos e Informes con Procesadores de Texto. Bombelli E., Barberis G., Roitman G. CD-ROM. Editorial FAUBA. Agosto 2008. ISBN 978-950-29-1073-4





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17
//..19

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Comercialización I
Tipo de asignatura: Obligatoria
Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.
Correlativas: No
Duración: Cuatrimestral
Carga horaria: 6 créditos, 96 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de marketing, que constituye una de las gestiones claves de las organizaciones en el mundo actual. A través de las herramientas pedagógicas a utilizar, se intentará durante la cursada de la misma acercar a los alumnos al mundo del marketing y sus variables, a efectos de lograr la comprensión de uno de los procesos principales de toda organización.

4 - OBJETIVOS GENERALES

A los efectos de cumplimentar con la finalidad indiada, los objetivos generales del curso son los siguientes:

- Orientar el estudio hacia la dirección del proceso de los negocios
- Entender el concepto de comercialización – marketing, con un criterio amplio, que no sólo abarque, como ha sido tradicional, la venta de bienes y servicios, sino que también se extienda a los procesos de planificación, gestión, evaluación y control.
- Balanceo teórico-práctico del aprendizaje.
- Orientación al futuro, aunque sin omitir el estudio de la realidad actual.
- Focalización ética y profesional de la gestión comercial.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos:

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. Enfoque y dimensiones del comportamiento del consumidor. El proceso decisorio de la Compra. La ventaja comparativa. Investigación de mercados. Segmentación y posicionamiento. Segmentación basada en herramientas de marketing. Decisiones estratégicas y tácticas de marketing.

Programa analítico:

Parte Primera:

EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES

1. Reseña histórica y conceptos básicos. El concepto de comercialización en las organizaciones, Marketing y comercialización. Los mercados de oferta y la comercialización. Campo de acción de la comercialización. La actividad de intercambio: orientaciones. Necesidades, deseos y demanda. Entendiendo el consumo.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..20

Objetivo de aprendizaje: se espera que el alumno comprenda el origen de la disciplina y la orientación de los negocios y actividades sociales, hacia el cliente, consumidor y/o usuario. Asimismo se intenta transmitir la secuencia lógica de la demanda, para diagnosticar las conductas de compra, partiendo de la explicación de las necesidades y los deseos.

2. Proporcionando valor y satisfacción a los clientes. Concepto de valor y satisfacción a los clientes. La unidad explica las condiciones que deben darse para que las organizaciones realicen una adecuada gestión del valor que permita obtener ventajas competitivas sostenibles.

Objetivo de aprendizaje: La clave de los negocios está en proporcionar valor y satisfacción a los clientes. La unidad explica las condiciones que deben darse para que las organizaciones realicen una adecuada gestión del valor que permita obtener ventajas competitivas sostenibles.

3. Sistemas de información e investigación de mercados: subsistema de registros internos. Subsistema de inteligencia comercial. Subsistema de investigación de mercados: investigaciones cualitativas y cuantitativas, el proceso de investigación de mercados. Subsistema de apoyo a la toma de decisiones de marketing.

Objetivo de aprendizaje: el marketing como disciplina, necesita para una adecuada administración contar con diferente información. La unidad explica las distintas fuentes de información que permiten llevar adelante gestión del marketing.

Parte segunda:

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LOS NEGOCIOS

4. Planeamiento estratégico: Definición de los negocios. Determinación de Unidades estratégicas de negocios. Determinación de las estrategias de negocios y portafolio de productos. Planificación de nuevos negocios, asignación de recursos. Formulación de objetivos y metas. La secuencia de entrega de valor. Alianzas estratégicas. Plan de marketing.

Objetivo de aprendizaje: brindar al alumno los elementos característicos de la planificación estratégica de los negocios que le permiten elaborar planes de negocios y analizar la posición competitiva de las organizaciones.

5. Identificación de oportunidades y amenazas: análisis del microentorno: tendencias demográficas, económicas, tecnológicas, naturales, sociales y culturales, políticas y legales. Análisis del microentorno: análisis de la conducta de compra del consumidor, principales factores que influyen en la conducta de compra del consumidor, funciones de compra, conductas de compra. Competencia: identificación de los competidores, niveles de competencia, grupos estratégicos de competencia, análisis de la competencia. Diseño del sistema de inteligencia competitiva. Identificación de brechas estratégicas.

Objetivos de aprendizaje: La unidad explica los factores del macro y del micro entorno que son necesarios evaluar para identificar las oportunidades y las amenazas de los negocios, como así también la necesaria interrelación del análisis con los segmentos de mercado. El alumno tendrá la posibilidad de evaluar distintos modelos de comportamiento del consumidor, métodos para analizar los competidores y formas de cubrir las posibles brechas estratégicas que puedan generarse a través del análisis llevado a cabo.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17
//..21

6. Identificación de fortalezas y debilidades. Cadena de valor: análisis y consideraciones. El marketing interno como concepto de ventaja competitiva. Identificación de las capacidades necesarias.

Objetivos de aprendizaje: la unidad explica que no basta con identificar las oportunidades de negocios sino que hay que estar preparado para aprovecharlas. El alumno podrá identificar la fortalezas y debilidades de la organización que le permitirán tomar decisiones mas acertadas sobre la necesidad de alcanzar las capacidades necesarias para desarrollar la actividad del marketing en los segmentos de mercado. La disposición de la organización para practicar el marketing interno permite el desarrollo de actividades tendientes a satisfacer al mercado objetivo

Parte tercera:

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO DEL MARKETING

7. Identificación de los segmentos del mercado. Procedimiento de segmentación de mercado. Beneficio que otorga la segmentación. La demanda simbólica. La unidad de representación óptima. El mercado meta.

Objetivo de aprendizaje: brindar al alumno las herramientas necesarias para realizar uno de los principales procesos del marketing: identificar el mercado meta. Además del procedimiento tradicional para identificar segmentos de mercado, se intentará introducir al alumno en el consumo simbólico. El análisis de los atributos esperados y percibidos resulta vital para que el alumno comprenda el consumo y la conformación de los segmentos del mercado.

8. Análisis de alternativas y evaluación de los segmentos. Análisis que surge de la identificación de brechas estratégicas y de las capacidades necesarias. Evaluación del tamaño, crecimiento, grado de atractivo estructural de cada segmento identificado. Evaluación del grado de correspondencia con los objetivos y las fortalezas de la organización. La cruz de Porter. Matrices de resultado que sirven de apoyo a la toma de decisiones.

Objetivo de aprendizaje: brindar al alumno herramientas que le permitan evaluar los distintos segmentos identificados para su posterior elección.

9. Selección de los mercado meta. Consideraciones acerca de los patrones de selección de los segmentos meta. La concentración única. La selectividad. La especialización por productos por mercados. La cobertura total del mercado. Ventajas y desventajas de cada método.

Objetivos de aprendizaje: una vez identificados y evaluados los distintos segmentos de mercado, el alumno podrá evaluar los distintos criterios para seleccionar el o los segmentos meta, en los cuales la organización realizará la actividad de comercialización.

7. diferenciación de la estructura de la oferta. La diferenciación como factor generador de ventajas competitivas. Análisis de los factores diferenciadores: la estructura de la oferta, el servicio, el personal, la imagen. Características que deben tener las diferencias.

Objetivos de aprendizaje: el alumno podrá conocer el proceso de diferenciación con el propósito de alcanzar las ventajas competitivas necesarias para desarrollar la actividad de comercialización de la organización. El Marketing establece como premisa que si no logramos diferenciarnos no somos nada. El alumno deberá concentrarse en encontrar las diferencias para lograr esta meta, siempre basados en la percepción de las realidades, ya que el principio rector de la disciplina es que la verdad única objetiva no existe.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..22

8. Posicionamiento de la estructura de la oferta. Concepto de posicionamiento. El proceso de posicionamiento desde la visión de la organización, estrategias de posicionamiento, errores de posicionamiento. Grado de foco y dominancia.

Objetivos de aprendizaje: que el alumno comprenda uno de los procesos estratégicos más importantes del marketing. Practicará con los elementos necesarios desde el punto de vista de la organización, para intentar lograr un posicionamiento adecuado de la estructura de oferta. Se evaluará también la percepción lograda por el público meta, de la estrategia seguida por la organización.

Parte cuarta:

PLANEAMIENTO TACTICO DEL MARKETING

12. Decisiones de producto. Concepto de producto y servicio. Características y tipos. Niveles de producto. Marca: concepto y significado. Administración de marcas. Decisiones de marcas. El ciclo de vida de los productos y de los mercados: acciones de marketing en cada una de las etapas del ciclo de vida. Críticas al modelo. Lanzamiento de nuevos productos. Innovaciones y retiro de productos. Características de los servicios. Administración de organizaciones de servicios.

Objetivos de aprendizaje: que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de productos y servicios que se comercializan en la organización atendiendo a sus características y a las estrategias de portafolio de productos y de posicionamiento. Entender la importancia de la marca como único elemento diferenciador y generador de recursos para las organizaciones.

13. Decisiones de Logística: concepto de logística y distribución. Canales de distribución. Su rol en la comercialización. Clasificación de los canales y elementos para la elección del mismo. E-commerce

Objetivos de aprendizaje: que el alumno comprenda la importancia en la determinación del canal de distribución dentro del marco estratégico del negocio.

14. Decisiones de Impulsión: El proceso de comunicación. Comunicaciones integradas de marketing. Concepto, análisis y administración de la publicidad, las ventas personales, el marketing directo, los eventos. Estrategias y técnicas de negociación. Técnicas de oratoria y presentación.

Objetivos de aprendizaje: que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de las comunicaciones integradas para alcanzar las estrategias de portafolio de productos y de posicionamiento que se haya fijado en la organización.

12. Decisiones de precio: características del precio como instrumento del marketing. El valor percibido: análisis y aplicación. Estrategias y acciones de precio. Decisiones ante cambios de precio de los competidores. Los costos y la fijación de precios. El efecto psicológico de los precios. Política de precios.

Objetivos de aprendizaje: que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de precios, que le permita a la organización alcanzar el cumplimiento de sus estrategias de portafolio de productos y posicionamiento.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440
CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17
//..23

Parte quinta:
CONTROL DEL MARKETING

16. Organización de la comercialización: estructura organizativa del departamento de Marketing. Relación del área de marketing con otras áreas de la organización. Tendencias en la organización del área de Marketing.

Objetivos de aprendizaje: brindarle al alumno las distintas posibilidades de estructuración organizativa del área de marketing en el contexto argentino y estudiar la posibilidad de adecuación a un contexto globalizado.

17. Ética: el proceso ético de la gestión de los negocios y la RSE.
Objetivos de aprendizaje: brindarle al alumno un marco ético y de responsabilidad social de la administración de los negocios.

Parte sexta:
EL IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA EN MARKETING

18. Marketing digital; el ABC de la economía digital. Evolución de la audiencia en Internet. Usos que se le da a Internet. Evolución de la publicidad on-line. Razones de crecimiento E-commerce: las claves del éxito de los negocios on-line. Los pilares del comercio electrónico. Pasos para llevar adelante proyectos de negocios por Internet. Buenas prácticas de los negocios por Internet. Oportunidades y desafíos que nos ofrece Internet frente a la crisis. CRM y Supply Chain Management: nuevas formas de comercialización y creación de valor para el cliente.

Mobile marketing: datos del mercado Móvil. La audiencia de Internet móvil. Elementos necesarios para hacer una campaña en móviles.

Marketing Viral: concepto y desarrollo

Investigación de Mercado por Internet. Fortalezas y debilidades de operar con investigación on-line. Problemáticas de investigación. Principales desafíos.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Objetivos de aprendizaje: Brindarle al alumno las nuevas herramientas y explicar y analizar las condiciones que deben darse para que las organizaciones realicen una adecuada gestión del valor que permita obtener ventajas competitivas sostenibles con que cuenta Marketing para la comercialización de productos y servicios Su desarrollo requerirá del alumno, además de los conocimientos adquiridos en clase, la lectura completa de la bibliografía de estudio obligatoria, así como los artículos que se indiquen oportunamente.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Análisis de casos asociados a la Carrera de Martillero y Corredor Público Rural. Se trabajará con la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evalua-



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..24

ción parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria:

KOTLER, Philip: "Dirección de Marketing. Duodécima edición", Ed. Pearson- Prentice Hall. Inc. México 2006

RECA, Estela y otros "Principios de la gestión inmobiliaria", Bienes Raíces Ediciones, 2006.

Drucker, Peter, La Gerencia De Empresas, Ed. Sudamericana, CABA, 1993

- Cap. 6: "Cuál es mi negocio y cuál debería ser".

Fichas de cátedra, Presentaciones en PPT.

Aclaración: Durante el desarrollo del cuatrimestre, el docente podrá ir agregando apuntes o fichas que mejoren la comprensión de textos o el análisis de

Casos Prácticos, que amplíen la bibliografía anteriormente descrita.

Optativa: ampliatoria:

- 1) Porter Michel: "Estrategia Competitiva", editorial CECOSA, 1980
- 2) Schiffman - Kanuk: "Comportamiento del consumidor" Octava edición, Ed. Pearson- Prentice Hall. México 2005
- 3) Levy Alberto: "Mayonesa" Granica, Caba, 1998
- 4) Ries, Al y Trout, Jaques: "Posicionamiento"
- 5) Porter, Michael: "Ventaja competitiva"
- 6) Porter, Michael: "Ser competitivo"





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..25

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Derecho Comercial
Tipo de asignatura: Obligatoria
Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.
Correlativas: Derecho Civil
Duración: Cuatrimestral
Carga horaria: 6 créditos, 96 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos a los principios rectores del derecho comercial marcando, además, las diferencias con los principios civiles. Para ello, se dará prioridad a los conocimientos básicos de los distintos instrumentos financieros y su importancia dentro de la vida del comerciante.

Dado que, en la vida comercial se encontraran con distintos tipos de instrumentos, es necesario conocer cada uno de ellos para contar con más herramientas que les permita realizar su trabajo de la manera más eficaz posible.

Por tal motivo se busca instruir al alumno en distintas cuestiones que formaran parte de su quehacer diario, como los contratos comerciales, los instrumentos financieros y demás cuestiones. De carecer de dichos conocimientos pueden encontrarse ante diyuntivas a los que les será muy difícil encarar en su vida profesional. Al mismo tiempo, y dado el carácter técnico de su carrera, se verán en desventaja ante profesionales de su misma rama que las poseen. Por último, busca profundizar conocimientos legales ya adquiridos en materias anteriores.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos a las distintas estructuras jurídicas utilizadas en el comercio.
- Que conozcan las diferencias básicas de los distintos estados en que se puede encontrar una empresa (sociedad concursada, irregular, etc)
- Que tengan una visión que vaya más allá del negocio y puedan descubrir las distintas maneras de encararlo jurídicamente.
- Que conozcan distintos instrumentos jurídicos con el que se encontraran en el ámbito de su profesión.

5 - CONTENIDOS

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



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..26

Programa analítico: Desarrollo de las unidades

Modulo I:

Derecho Comercial. Códigos. Comerciantes. Actos de comercio. Agentes auxiliares de comercio. Matricula de comerciantes. Libros. Compraventa comercial. Venta de cosa ajena. Transferencia de fondo de comercio. Modalidades. Plazos. Obligaciones de las partes y del intermediario. Sanciones. Inscripción.

Modulo II:

Ley de sociedades, generalidades, tipos societarios. Constitución. Representación. Sociedades no Constituidas regularmente. Sociedades en el código civil. Comparación entre sociedades civiles y comerciales. Cooperativa. Concepto. Caracteres.

Modulo III:

Contratos agrarios. Contrato de maquila. Concepto caracteres. Elementos. Contrato de pastaje. Concepto. Caracteres. Elementos. Mediería de tambo. Concepto. Caracteres. Elementos. Fideicomiso. Concepto. Caracteres. Su uso como método de securitización. Diferencia con otros instrumentos jurídicos.

Modulo IV:

Nociones sobre concursos. Procedimiento para liquidación de los bienes del concurso. La Sindicatura. Privilegios. Actuación del martillero judicial. Papeles de comercio. Letra de cambio. Concepto. Tipos. Caracteres. Pagaré. Concepto. Tipos. Caracteres. Cheque. Concepto. Tipos, caracteres. Semejanzas y diferencias entre sí. Protesto. Circulación. Otros papeles de comercio (warrants, acciones, obligaciones negociables).

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basara en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizaran relevamientos y controles de lectura.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos práctico - Asociados a la Carrera de Martillero y Corredor Público Rural.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..27

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria: -

Optativa:

BREBIA, Fernando & MALANOS, Nancy. *Derecho agrario*, Ed. Astrea

ETCHEVERRY, Raúl A. *Derecho comercial. Formas jurídicas de organización empresarial*, Ed. Astrea

Astrea

GERSCOVICH, Carlos G. & ZAMUDIO, Teodora. *Concursos. Sinopsis crítica*

Facultad de Agronomía
Universidad de Buenos Aires





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..28

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Gestión Contable y Financiera

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 6 créditos, 96 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

La enseñanza de esta asignatura está orientada a conseguir que el aprendiz que concluya de manera satisfactoria el curso adquiera un conocimiento suficiente de los fundamentos de la contabilidad, de gestión y elementos de los y empresarial que se debe tomar en cuenta a la hora de tener una mejor perspectiva y evolución del negocio, como además para planificar y tomar las tributos y regímenes laborales que forman parte de la dinámica emprendedora decisiones más correctas.

Se intenta que este aprendiz demuestre sus habilidades cognoscitivas, previa comprensión y elaboración de estados contables, de gestión y la interpretación que tienen dentro del mundo empresario. La materia tributaria al igual que la laboral, también se incorporan dentro del herramental al que debemos abordar como complemento de las necesidades y realidades que están presentes dentro de la consideración de las actividades económicas y financieras en cuya estructura participa el profesional corredor y martillero públicos.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Que el aprendiz esté capacitada para comprender y evaluar los estados contables financieros y económicos y sepa analizar los impactos de las variables que allí se encuentran al igual que los aspectos tributarios y laborales para la toma de decisiones.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Registros 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.

Programa analítico

UNIDAD 1:

(a) Propedéutica y fundamentos de la Contabilidad. (b) Patrimonio. (c) Las permutaciones patrimoniales. (d) Las cuentas: uso y clasificación. (e) Los balances: su lectura e interpretación para la toma de decisiones. (f) Receptores de la información contable. (g) El análisis económico financiero. (h) La partida doble. (i) Modificaciones patrimoniales y los resultados. (j) El proceso contable y sus etapas. (k) Los principios y las normas contables. (l) Los libros de comercio y aquellos requeridos para la profesión de martillero y corredor públicos: su organización. (m) Control



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..29

y auditoría: el informe.

UNIDAD 2:

(a) Herramientas financieras para la gestión empresarial. (b) El contexto financiero dentro de las organizaciones: factores internos y externos. (c) Herramientas del cálculo financiero y de la administración financiera. (d) La amortización de préstamos: sistemas. (e) Los proyectos de inversión y su factibilidad: herramientas a tener en cuenta para su armado. (f) El valor actual neto y la tasa interna de retorno. (g) El período de repago de un préstamo. (h) Los presupuestos financieros y económicos. (i) El flujo de caja o *cash flow*. (j) El punto de equilibrio. (k) Índices económicos y financieros a partir de los estados contables y su análisis en el contexto de la toma de decisiones.

UNIDAD 3.

(a) El sistema tributario argentino. (b) Marcos normativos. (c) Concepto, clases y alcance de los tributos. (d) Impuestos, tasas y contribuciones. (e) Ámbito jurisdiccional: nacionales, provinciales o locales. (f) Los impuestos al consumo, a la renta y al patrimonio: su incidencia personal y empresarial. (g) *Tax planning* financiero y económico. (h) Liquidación de tributos. (i) Programas informáticos para su liquidación.

UNIDAD 4.

(a) El sistema de la seguridad social argentino. (b) Marcos normativos. (c) Concepto y características de la seguridad social. (d) El convenio colectivo de trabajo y las paritarias. (e) Aseguradoras de riesgos del trabajo. (f) Liquidación de sueldos y jornales: su aplicación práctica y algebraica. (g) Programas informáticos obligatorios para su liquidación. (h) Libros obligatorios. (i) La Administración Federal de Ingresos Públicos: Organización, funcionamiento y roles dentro de las funciones de recaudación, control y administración de los tributos nacionales.

I) CRONOGRAMA TENTATIVO DE CLASES Y TEMAS:

Clase	Temas
01	Presentación del curso. U1: a-g) inclusive. Distribución de temas y especificaciones para trabajo práctico.
02	U1: h-m) inclusive
03	U2: a-d) inclusive. Revisión previa al examen
04	Examen U1 y U2 a-d) inclusive. U2: e-k) inclusive.
05	Autoevaluación examen y entrega calificaciones. U3.
06	U4. Revisión general
07	Examen U3 y U4. Autoevaluación y entrega de calificaciones

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

METODO Y PRAXIS:

La presente asignatura ofrece la capacitación a través de dos vertientes, ambas complementarias y yuxtapuestas: la teórica y la práctica. Las aproximaciones a los temas teóricos se harán a partir de la exposición de los contenidos con el fin de configurar el espectro conceptual de la problemática.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..30

ca a analizar consecuentemente. De forma coordinada y paralela a la capacitación teórica, la práctica se desarrollará atendiendo a la resolución de casos, con el fin de experimentar el alcance de la aplicación una vez que las ideas conceptuales han sido fijadas.

La solución de los casos será resuelta en las clases conformando un debate abierto en donde la autoevaluación en la clase pretende ser una de las herramientas áulicas en donde mejor se resuelven las cuestiones prácticas mal comprendidas en su oportunidad.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Los alumnos contarán cubiertos los temas del programa con varios textos y elementos adicionales de lectura y prácticas que el docente proveerá para el trabajo continuo dentro y fuera del aula.

Se trabajará con una guía de lectura y ejercitación provista por el docente que se utilizará como un elemento complementario al de las lecturas obligatorias, donde estas últimas, sostienen el aprendizaje teórico de la asignatura.

Se valorará el trabajo en equipo como una de las fortalezas que aparecen dentro del mundo moderno como un valor cooperativo y de crecimiento.

Además se prevé incorporar la asistencia informática como uno de los métodos de aplicación a los temas teóricos expuestos en las clases.

No solo el ámbito áulico será aquel que sirva para la capacitación sino que además se explorará un sistema de asistencia *on-line* a través de una casilla de correo electrónico en donde el intercambio será constante y abierto a las inquietudes del curso y de los aprendices. Se prevé además la creación de un *blog* para incrementar la participación e intercambios mutuos de conocimientos y experiencias.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria:

- 1) Liberman, Alejandro M. Guía práctica de contabilidad, gestión y fuentes de financiamiento (material no editado).
- 2) Seltzer, Juan Carlos, Contar con Habilidad, Editorial Osmar D. Buyatti, 1995, Buenos Aires.
- 3) Constitución Nacional.
- 4) Código de Comercio de la República Argentina
- 5) Código Civil de la República Argentina.
- 6) Ley de Sociedades Comerciales.
- 7) Resoluciones técnicas contables profesionales.
- 8) Leyes laborales. Ley de contrato de trabajo N° 20.744 y complementarias. Decretos, resoluciones y dictámenes en materia de seguridad social y laboral.
- 9) Leyes tributarias y aplicativos informáticos de la AFIP e Inspección General de Justicia.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

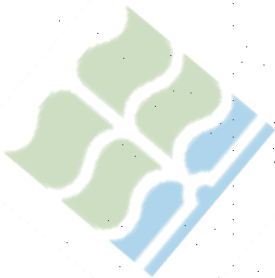
C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..31

Optativa:

- 1) Porto, Juan Manuel, Alternativas de financiación e inversión, Editorial Osmar D. Buyatti, Octubre 2000, Buenos Aires.
- 2) Santandreu Martínez, Eliseo, Manual práctico de valoración de empresas, EADA Gestión, 1990, Barcelona.
- 3) Candiotti, Eduardo M., Mizawak S., Hollmann C. y Sosa Pineda L., Tasa interna de retorno: resultados múltiples, Editorial Universidad Adventista del Plata, 1998, Entre Ríos.
- 4) Liquidación, practica laboral, Agüero, A., Martínez C. y Toundaian S., Editorial Consultora, 1ª edición, 2001, Buenos Aires (con las respectivas actualizaciones).
- 5) Faga Héctor A. y Ramos Mejía Mariano E., Cómo profundizar el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales, Cuadernos Granica, 2000, Buenos Aires.
- 6) Lazzati, Santiago, Claves para la decisión empresaria: método y participación, 3ª edición, Ediciones Macchi, 1991.
- 7) OIT. Mejore su trabajo. Cuadernos de trabajo, Publicado bajo la dirección de DICKSON D. E. N., 1995.
- 8) Angrisani, R. y López J. C., Contabilidad, AL Editores, 1999.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..32

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Producción Animal II: Otras Especies Comunes de Abasto

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: Producción Animal I

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 7 créditos, 112 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Analizar la producción equina a través del Desarrollo global de la industria hípica, la Producción de carne equina. Los Mercados y comercialización.

La producción ovina ofrece, desde lo productivo, una amplitud de posibilidades que van desde planteos intensivos como la cabaña para la cría de reproductores o el tambo, hasta sistemas de subsistencia en zonas marginales donde la importancia radica fundamentalmente en el rol social que cumplen más que en su importancia económica.

Analizar y Conocer la situación comercial en Argentina y el mundo de la producción porcina y los componentes estructurales y funcionales del sistema.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Analizar la producción equina, ovina y porcina en sus distintos contextos productivos y zonas.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: Producción equina: 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.

Programa analítico

Producción Equina

INTRODUCCIÓN

Desarrollo global de la industria hípica.

Producción de carne equina.

Mercados y comercialización.

• EXTERIOR

Historia y conformación.

Estática y Dinámica.

Pié equino.

Pelajes y dientes.

Estados corporales y determinación del peso.

• ETOLOGÍA

Principios del comportamiento.

Sentidos del equino.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..33

Domesticación.

Equinoterapia.

• **APTITUDES Y SU HERENCIA**

Razas equinas.

Desarrollo de las aptitudes.

Genética y mejoramiento de las aptitudes.

• **ALIMENTACIÓN Y NUTRICIÓN**

Sistemas de producción.

Nutrición y alimentación.

Pastizales y pasturas para equinos.

Instalaciones.

• **SANIDAD Y REPRODUCCIÓN**

Sanidad.

Reproducción.

Primeros auxilios.

• **ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA DEL EJERCICIO**

Resistencia. Metabolismo aeróbico.

Velocidad. Metabolismo anaeróbico

Producción ovina

1. OBJETIVOS específicos

- Conocer el ciclo productivo del ovino.
- Adquirir la habilidad para reconocer las distintas razas ovinas y distinguir su especialización productiva.
- Evaluar la calidad de un reproductor y de una majada ovina.
- Conocer los requerimientos del ambiente para llevar a cabo un emprendimiento con ovinos.

2. CONTENIDOS

Introducción: caracterización de la producción nacional y el contexto mundial.

Razas: Estudio de la conformación externa. Taras y defectos. Cronología dentaria: categorías. Características anatómicas y fisiológicas. Ciclo reproductivo.

Los productos de la actividad ovina:

- Lana: parámetros de calidad. Esquila. Comercialización: Mercados internacional y nacional. Modalidades de venta en las distintas zonas de producción del país.
- Carne: estacionalidad, categorías de venta, ritmo de crecimiento. Parámetros de calidad. Modalidad de venta.

Sistemas de producción: extensivos, semiextensivos e intensivos. Zonas de producción. Medidas de eficiencia productiva.

Producción Porcina

Objetivos específicos

- Conocer la situación comercial en Argentina y el mundo de la producción porcina.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..34

- Describir los principales actores de la cadena de valor de la carne porcina.
- Conocer los componentes estructurales y funcionales del sistema.
- Identificar los sistemas de producción.
- Interpretar medidas de eficiencia reproductiva y productiva
- Adquirir habilidades para evaluar la calidad de los reproductores y de los animales

Contenido

Sector porcino en el mundo y en Argentina. Principales países productores y consumidores de carne de cerdo. Principales países importadores y exportadores. Características del sector y de la comercialización de cerdos en el país.

Componentes estructurales y funcionales de la producción. Alojamiento y equipos utilizados en producción porcina. Denominación de las diferentes categorías porcinas.

Sistemas de producción. Organización del sector. Características de los sistemas confinado, a campo y mixto.

Proceso productivo. Sucesos biológicos asociados a la producción. Principales índices de eficiencia reproductiva y productiva de la especie.

Objetivos de producción.

Producción de reproductores: razas y tipo de aptitud (materna – paterna). Estructura piramidal de la selección genética. Principales características fenotípicas a tener en cuenta en la selección de animales para reposición.

Producción de animales para consumo de carne: categorías según objetivo de producción.

Factores de la producción que afectan la calidad de la canal y de la carne: razas, olor sexual, peso al sacrificio, sistema de producción, manejo ante-mortem, carga transporte y descarga de animales a sacrificio.

Criterios de calidad de la canal y de la carne. Características que definen la calidad de la canal y de la carne porcina. Tipificación de medias reses porcinas.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Exposición teórico/ práctico.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos práctico-asociados a la Carrera de Martillero y Corredor Público Rural.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Equinos:

- Altsadt, E. Entrenamiento del caballo de equitación. Ed. Albatros.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..35

- American Association Equine Practitioners Proceedings
- American veterinary publications. Equine Medicine.
- American veterinary publications Inc. Progress in Equine Practice
- Baron, M. Cuidados del caballo. Nociones prácticas. Ed. H. Sur.
- Beltrán, J. M. Ganado caballar. Salvat. Barcelona. 1954.
- Buide, R. Manejo de Haras. Ed. Hemisferio Sur. Bs. As. 1977. *
- Cuneo, J. R. Doma de caballos. Ed. H. Sur. Bs. As.
- Dowdall, C. Criollo, el caballo del país. Vazquez Mazzini eds. Bs. As. 2003 *
- Dowdall, R. Criando criollos. Ed. Hemisferio sur. Bs. As. 1982 *
- Dowdall, R. Trabajando de a caballo. Ed. Hemisferio Sur. Bs. As. 1977 *
- Ensminger, M. E. Producción equina, 2º edición. Ed. El Ateneo. Bs. As. 1977 *
- Evans, J. W. y otros. El Caballo. Ed. Acribia. Zaragoza. España. 1977 *
- Equine nutrition and physiology symposium proceedings.
- Isensart, H y M. Buhner. El gran libro del caballo. Ed. Glume.
- Lasley, J. F. Genética equina. Ed. Hemisferio Sur Bs. As. 1974 *
- Latigg, E. Caballos, selección, preparación, exposición. Ed. Albatros.
- Inchausti, D. El caballo pura sangre. Ed. Sudamericana. Bs. As. 1950 *
- Labiano, M. Ensayo sobre pelajes, el bayo el moro, el tordillo. Ed. H. Sur.
- Molerés, R. F. El caballo, tratado general. Ed. Albatros. Bs. As. 1976 *
- Muller Defradas, R. Técnicas de la explotación equina. Ed. Agro. Bs. As. 1954. *
- National Research Council. Necesidades nutritivas de los caballos. Ed. H. Sur. 1978 * (Nota: Existen ediciones actualizadas en inglés, de los años 1989 y 2008)
- Premiani, O. El caballo. Bs. As.
- Rossdale, P. Cría y reproducción del caballo. Ed. Acribia. Zaragoza. 1991 *
- Rossdale, P. Prontuario de clínica caballar.
- Rossdale, P y S. W. Ricketts. Medicina práctica en el Haras.
- Solanet, E. Raza criolla. Pausar. 1938.
- Solanet, E. La cría del yeguarizo y la remonta. Bs. As. 1946. *
- Solanet, E. El caballo criollo. Agro. Bs. As. 1946.
- Solanet, E. Hipotecnia, principales razas caballares 2º edición. Ed. Moreta. Bs. As. 1946 *
- Solanet, E. Pelajes criollos. Agropecuaria. Bs. As. (Nota: Reeditado en 2006 por Ed. Letemendia. Bs. As.)
- Straiton, E. C. Los caballos. Ed. Fher. Bilbao, España. 1971.
- Wolter, R. Alimentación del caballo. Ed. Acribia. Zaragoza. España. 1975. *

Los materiales indicados con * se encuentran disponibles en Biblioteca Central, estante 636.1

Ovinos:

- Borelli, P. y Oliva G. 2001. Ganadería Ovina sustentable en la Patagonia Austral . Tecnología de Manejo Extensivo. Ediciones Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Calvo, C.A. 1982. Ovinos - Orientación Gráfica Editora S.R.L.
- Calvo, C.A. 1982. Ovinos Tecnologías - Orientación Gráfica Editora S.R.L.
- Frey, A.; De Caro, A., Álvarez Ugarte, D. y Valenta, M. 2009. Guía de estudios Curso Producción de Pequeños Ruminantes. Cátedra de Ovinotecnia – Facultad de Agronomía – UBA.
- Ovinos 2004 Revista Idia XXI. INTA Año IV – Nº 7 Dic. 2004.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

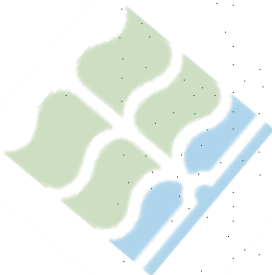
C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..36

Porcinos:

- Basso, L., 2000. *Aspectos sobre calidad de la canal y de la carne porcina*. Trabajo presentado en el 1^a curso de actualización sobre Aspectos Productivos y de Comercialización en el Sector Porcino. Campus Universitario de Puerto Madero, UCA. 16 pp.
- Papotto, D., Rocha, V., 2010. *El sector porcino en Argentina y el mundo*. Guía de Estudios Catedra de Porcinotecnia, Facultad de Agronomía, UBA. 33pp.
- Rocha, V., Basso, L., Papotto, D., Moisés, S., Etchemendy Ratto, R., 2011. *Introducción al conocimiento del cerdo*. Guía de Estudios Catedra de Porcinotecnia, Facultad de Agronomía, UBA. 20 pp.
- Rocha, V., Basso, L., Papotto, D., Moisés, S., Etchemendy Ratto, R., 2011. *Introducción al conocimiento de la producción porcina*. Guía de Estudios Catedra de Porcinotecnia, Facultad de Agronomía, UBA. 24pp.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..37

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Taller I

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 1^{er} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 6 créditos, 96 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Iniciar al cursante en el correcto manejo de la lengua oral, a fin de facilitar y hacer eficaz la transmisión de mensajes, ideas, sentimientos, valores, etc.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Posibilitar al cursante poder transmitirle y que pueda asimilar, la técnica de la oratoria y la apertura de la subasta, conjuntamente con las distintas articulaciones que se deben cumplir en el transcurso de la misma.

Desarrollar las aptitudes personales, fomentar la actitud crítica y permitirle eficacia, persuasión y rigor en la argumentación.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico

La apertura de la subasta y el comienzo.

1- Llamado a apertura y segundo llamado.

2- Lectura de edictos

3- Medidas antes de la apertura.

4- Medidas durante el acto.

5- Medidas a realizar antes de finalizar la subasta. (postor, no postor)

6- Normativa aplicable y su interpretación.

Palabras de "bastón". Comienzo de la subasta.

1- Detalle de los inmuebles o muebles.

2- Aclaraciones.

3- Límites en el acto.

4- Actos irregulares.

5- Subsanan actos irregulares.

6- Normativa aplicable y su interpretación.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..38

Los postores. Cómo manejar situaciones de conflicto.

- 1- Identificación de los postores.
- 2- Seguridad.
- 3- Continuidad del acto.
- 4- Medidas antes del cierre de la subasta.
- 5- Informe de cierre.
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

La preparación, el agrupamiento y el rotulado del inventario. La asistencia y la seguridad.

- 1- Inventario.
- 2- Personas intervinientes.
- 3- Custodia.
- 4- Rotulado
- 5- Normativa aplicable y su interpretación.

Ejercicios de simulación.

- 1- Lectura de Edicto.
- 2- Límites en conflictos.
- 3- Protección de postores.
- 4- Medidas antes del cierre de la subasta.
- 5- Informe de cierre.
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

Clase 1:

La estrategia de la comunicación. Concepto y objetivos

La actitud personal: El temor a hablar en público: técnicas de relajación para superar el miedo escénico.

La formación y características del orador.

Práctico: Presentación personal en 3 minutos.

Clase 2:

Recursos de oratoria: Manejo de la voz, la mirada, la postura y lenguaje corporal. Variedad de tonos. Prácticas de respiración. Manejo escénico.

Práctico: Relato breve expositivo.

Clase 3:

La competencia del rematador

El remate como forma de oratoria deliberativa. La rueda: conocimiento previo. Argumentaciones.

Lo que los postores esperan.

La apertura de la subasta: Técnicas de expresión verbal. Palabras "bastón" y "muletillas".

Como manejar situaciones de conflicto.

Práctico: Ejercicios de simulación.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

El empleo de técnicas específicas de aprendizaje está dirigido a desarrollar las aptitudes personales, fomentar la actitud crítica y permitirle eficacia, persuasión y rigor en la argumentación.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..39

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Participación activa de los alumnos durante las clases a través de la simulación de técnicas de remates y concurriendo y colaborando en determinados remates feria regionales.

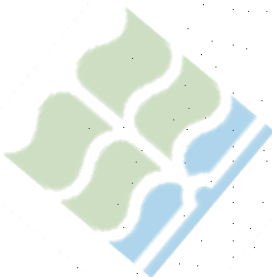
8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- Ley 17.454 CODIGO PROCESAL CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACIÓN.
texto ordenado por decreto no. 1042/1981: leyes complementarias, acordadas y resoluciones actualizadas.
- En particular: CAPITULO III. CUMPLIMIENTO DE LA SENTENCIA DE REMATE (artículos 559 al 594).
- Código procesal civil y comercial de la nación, con comentario a los artículos reformados por la Ley 25.488 María L. Gómez Alonso de Díaz Cordero, Carlos Raúl Ponce, Lucas C. Aón. Universidad Católica Argentina, El Derecho, 2003
- Fernández, Alberto V.. 1985. Arte de la persuasión oral. Ed. Astrea.
- Loprete, Carlos A.. 1980. Introducción a la oratoria moderna. Ed. Plus Ultra.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..40

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Comercialización II

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 6 créditos, 96 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

El conocimiento de la normativa de comercialización abarca los siguientes aspectos:

- 1) Conocimiento de las normas generales del código civil y comercial que hacen a la actuación profesional del Martillero y corredor rural.
- 2) Trabajar con las demás normativas, sean del ministerio de economía, Senasa, AFIP, y todos los organismos que controlan la actuación, fiscalización, control que hacen a la carrera del Martillero y corredor rural.
- 3) Actuación en clase en casos prácticos que hacen a toda la normativa, conocer los derechos y obligaciones del Rematador y martillero rural, frente a todas las partes.

4 - OBJETIVOS GENERALES

De la fundamentación se desprende la conciencia y aprendizaje de la práctica de las normas que regulan el actuar de los Martilleros y corredores rural, las responsabilidades y la actuación práctica en el campo de la realidad con prácticas intensivas en cada clase.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos:

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.

Programa analítico

MÓDULO I: Comercialización de ganados.

Regionalización ganadera. Mercados de concentración. Remates ferias.

- 1- Que es la regionalización ganadera.
- 2- Como se aplica en la práctica.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..41

- 3- Que es un mercado de concentración.
- 4- Como se funciona en la práctica.
- 5- Que es un Remate en Feria.
- 6- Como se realizan y practicas efectivas.

Transporte. Documentación de los movimientos de hacienda. Consignatarios. Matarifes. Ventas Directas.

- 1- Que transporte es el autorizado y como contratarlo.
- 2- Documentación necesaria para los movimientos de hacienda.
- 3- Que es un Consignatario y como interactuar.
- 4- Que es un Matarife y como interactúa en el mercado.
- 5- Concepto de Venta Directa.
- 6- Como se opera en Venta Directa.
- 7- Normativa aplicable.

Márgenes de comercialización. Mercados de exportación de la Argentina. Tasación de ganados. Tasación: Concepto y metodología. Métodos directos.

- 1- Que es un Margen de comercialización.
- 2- Como se aplican.
- 3- Cuales son los mercados de exportación.
- 4- Normativa aplicable.
- 5- Que es la Tasación de Ganados.
- 6- Metodología de tasación.
- 7- Que es un método directo, cuando se aplica y para que.

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.

- 1- Concepto de valuación.
- 2- Como se aplica en exposiciones o ferias.
- 3- Concepto de remate en feria, exposición y televisivo.
- 4- Normativa aplicable.
- 5- Documentación imprescindible.
- 6- Concepto de Mercado actual de porcinos y ovinos.
- 7- Particularidades a tener en cuenta y posibilidad de asistir o video de 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.

- 1- Concepto de Consignatario directo.
- 2- Normativa aplicable.
- 3- Concepto de Integración de la res, distintos cortes de carne y su tipificación.
- 4- Concepto de Block test y aplicación.
- 5- Concepto de remate de carnes por imagen y en ganchera.
- 6- Aplicación. Normativa aplicable e interpretación.
- 7- Concepto de Mataderos, frigoríficos e interacción con ambos. Normativa aplicable.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..42

Establecimientos de faena habilitados para consumo y/o exportación. Comercialización de carnes: supermercados, carnicerías, exportación. Visitas a frigoríficos.

- 1- Concepto de Establecimientos de faena.
- 2- Interacción y Normativa aplicable.
- 3- Concepto de Comercialización de carnes.
- 4- Como interactuar con supermercados, carnicerías, exportación.
- 5- Métodos de comunicación efectiva en la comunicación.
- 6- Normativa aplicable.
- 7- Visitas a frigoríficos o videos de las mismas.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Teórico / práctico: análisis, debate y conclusión de la temática expuesta en cada módulo.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Asistencia y participación activa a remates ferias y análisis y debates de remates por videoconferencia. Visitas a frigoríficos o videos de las mismas.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El **régimen de promoción** es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- Senasa. Resoluciones.
- Ministerio de Agricultura. Leyes. Decretos. Resoluciones.
- Código de Comercio. Ley Nº 2637. En particular: Título II. Del mandato y de las comisiones o consignaciones.
- Código Civil. Ley Nº 340.
- Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina. Nomenclador.
- Normativa de A.F.J.P.
- Mercado de Liniers. Historia y evolución de la Comercialización.
- Marketing estratégico: enfoque simbólico de la demanda y clave real del negocio. Wilensky, Alberto L. Buenos Aires. Tesis. 1988.
- Marketing de servicios: conceptos y estrategias. Nogueira Cobra, Marcos E.; Zwoarg, Flavio A. Bogotá. McGraw-Hill. 1991.
- Dirección de mercadotecnia: análisis, planeación, implementación y control. Kotler, Philip. México, D.F. Prentice Hall. 1998.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..43

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Ética y Deontología Profesional

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 4 créditos, 64 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Fortalecer la formación ética como saber práctico y clarificar su aplicabilidad en las cambiantes circunstancias del escenario global.

Comprender que cada hecho que producimos, ya sea en forma profesional individual, así como dentro de una organización posee una dimensión moral.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Consolidar una visión humanista de la empresa y de los negocios.
- Promover la consolidación de criterios de discernimiento ético.
- Preparar a los alumnos para la toma de decisiones en el mundo laboral y de los negocios contribuyendo al desarrollo intelectual de la virtud de la prudencia y al desarrollo de actitudes en la búsqueda constante del bien común y particular.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico

I. LAS VIRTUDES EN EL DESARROLLO PERSONAL

Persona humana. Fuentes de su dignidad. Sentido de la existencia. Originalidad personal. Estandarización. Racionalidad Instrumental. Madurez humana. Rasgos de madurez: aplicación a la vida profesional. Persona y virtudes. Las virtudes cardinales en el desarrollo personal. Justicia. La libertad como fuente de creatividad e iniciativa. Vocación y profesión.

II. EL LIDERAZGO EN LOS NEGOCIOS

El fin de la empresa. Autoridad y poder en la empresa. El liderazgo como factor de desarrollo. Diseño del plan estratégico: ámbito para los valores. Vinculación entre plan estratégico y proyecto de vida personal.

III. TRABAJO. DESARROLLO HUMANO

Dignidad del trabajo. El trabajo como expresión y testimonio de la dignidad humana. Perfección de la obra, perfección del trabajador. Alineación en el trabajo. Trabajo y tiempo libre. La eficiencia como valor. Eficiencia y bien común. La calidad como valor intrínseco.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..44

IV. RESPONSABILIDAD POR LA INFORMACIÓN. INTERSUBJETIVIDAD Y COMUNICACIÓN.

Información confidencial. Información pública. Los estados contables como vehículo de comunicación institucional. Responsabilidad social por la información. El respeto por las normas contables. Importancia de la información en la toma de decisiones. Daños patrimoniales ocasionados por información fraudulenta. La negociación. Condiciones de diálogo y acción comunicativa. Intersección de horizontes. Habla perlocucionaria ocultamente estratégica. Prácticas de remate bajo lenguaje dialógico: comprensibilidad, afabilidad, rectitud, sinceridad, objetividad. El valor de los códigos de ética.

V. VISIÓN ÉTICA DE LA COMERCIALIZACIÓN

El precio. Mercados dominados por la oferta versus mercados dominados por la demanda: visión ética. El precio en los contratos. La justicia conmutativa en la compraventa y el alquiler. La confianza como condición contractual: el principio de buena fe, sus raíces éticas. Valores en la publicidad. Información y libertad, su relación con la verdad. Diversas modalidades de manipulación. Publicidad y cultura. Consumo y consumismo. Modo de ser y modo de tener.

VI. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

Fin de la empresa. Función social. Gestión social y ambientalmente sustentable

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basará en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Su desarrollo requerirá del alumno, además de los conocimientos adquiridos en clase, la lectura completa de la bibliografía de estudio y los artículos que se indiquen oportunamente

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se trabajará con la modalidad de lecturas previas, debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura. Role-playing. Utilización de DVD

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

- Crespo, R.; *La Economía como Ciencia Moral, Educa, 1997.*
- *Ética en la Dirección de Empresas, (Doménech Mele) Barcelona 1997.*
- *Ética y empresa (Josep Lozano), Madrid 1999.*
- *Ética y negocios para América Latina. (Eduardo Schmidt) Lima, 1995.*
- *Habermas J., Teoría de la acción comunicativa, Taurus, Madrid, 1987.*
- *Gadamer G., Verdad y Método; Sígueme, Salamanca, 1991.*



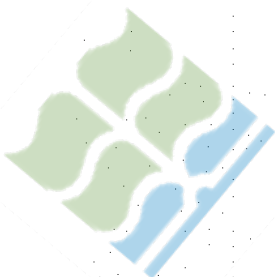
Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..45

- Fromm, E. [1978 (1993)] *¿Tener o ser?*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.
- Frankl V., "El hombre en busca de sentido", Herder.
- Trías, Eugenio [1976 (1997)] "El artista y la ciudad", (Cap. II "Platón: la producción y el deseo"), Editorial Anagrama, España.
- Isaacs, David; *La educación de las virtudes humanas y su evaluación*; EUNSA, Navarra, 2000.
- *La conquista de las virtudes en la empresa* (Debeljuh Patricia) Temas, 2004
- Ludovico Videla-Ricardo Crespo (compiladores); *Ética de los negocios*, EDUCA, 2004
- Méle, Domenec, *Ética en la actividad financiera*, Pamplona, Eunsa, 1998
- *Nuevas reflexiones acerca de las organizaciones de negocios* (Robert C Solomon), Oxford, 2000.
- Pieper, J.; *Las virtudes fundamentales*, Herder.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..46

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Gestión, Administración y Planificación de Negocios.

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 4 créditos, 64 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Que el alumno alcance un nivel de conocimiento que le permita llevar a cabo la gestión inmobiliaria, la organización empresarial, y el desarrollo de emprendimientos. Con una mirada que permita trascender la coyuntura actual previendo el negocio inmobiliario futuro.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Proporcionar las nociones de gestión, planificación, marketing, ventas y comunicación que le proporcionen al alumno el desarrollo de su desempeño profesional.
- Que el alumno desarrolle la actitud de orientación al cliente, de manera que en su profesión el cliente sea el eje de la prestación del servicio, favoreciendo el encuentro comprador-vendedor y manteniendo la relación con el cliente a lo largo del tiempo.
- Brindar conocimientos con una focalización ética y profesional de la gestión inmobiliaria.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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 cartelería. Desarrollos de imagen. El marketing uno por uno. Sistemas impersonales. La cadena de relaciones y esferas de influencias.

Programa analítico

Unidad Nº 1: DECISIONES DE ORGANIZACIÓN

Gerenciamiento de la empresa inmobiliaria. Definición estratégica del negocio. Estrategia, objetivos y metas. La importancia del diagnóstico, la planificación, el control y la proyección en la industria inmobiliaria. Recursos de información para la toma de decisiones.

Objetivos de aprendizaje: Que el alumno adquiera un concepto estratégico del negocio comprendiendo la importancia de realizar un gerenciamiento eficiente para el desarrollo de su actividad profesional.

Unidad Nº 2: MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES

Elementos de Marketing Profesional, aspectos diferenciales de los servicios. Análisis del comportamiento del consumidor de servicios. Proceso de Servucción. Calidad como herramienta



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..47

de diferenciación competitiva. Calidad percibida y esperada. Desarrollo de una imagen profesional.

Objetivos de aprendizaje: Identificar al cliente objetivo y dimensionar el servicio a partir de sus necesidades. Desarrollar el concepto de calidad en el servicio prestado. Posicionar la oferta profesional y de servicio en el mercado.

Unidad Nº 3: DECISIONES DE VENTAS

Concepto de Venta. La relación Ventas/Marketing. Técnicas profesionales de venta La venta inmobiliaria. Rol del Responsable de ventas. El vendedor como asesor y generador de valor. Definición de la Fuerza de Ventas. Objetivos. La entrevista de ventas. Axiomas de la comunicación. Técnicas para la escucha y observación eficaz. Pasos de la entrevista de ventas. Técnicas de negociación. Servicio de Posventa.

Objetivos de aprendizaje: Adquirir los conocimientos para iniciar, desarrollar y concretar efectivamente una Venta. Comprender el proceso de la comunicación y la importancia que tiene ser un buen comunicador a la hora de negociar. Una vez realizada la venta, saber otorgar un servicio de posventa y actuar adecuadamente ante reclamos o sugerencias en busca de la satisfacción del cliente.

Unidad Nº 4: ATENCIÓN AL CLIENTE

El cliente y la gestión de la relación. Marketing de relacionamiento. Programas de fidelización. Estrategia CRM. E-commerce como canal: sus modalidades, evolución y perspectivas.

Objetivos de aprendizaje: Brindarle al alumno las nuevas herramientas disponibles para alcanzar fortalecer la relación con el cliente.

Unidad Nº 5: DECISIONES DE COMUNICACIÓN

El rol y la importancia de la comunicación en la industria inmobiliaria. Publicidad. Marketing Directo e Interactivo, modalidades típicas y usos más frecuentes.

Objetivos de aprendizaje: Que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de las comunicaciones integradas para lograr la estrategia de posicionamiento que se fije en su actividad profesional.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

A través de una actividad netamente participativa teórico/práctica con el alumno, se desarrollara la modalidad de debate a través del análisis, discusión y conclusión de casos prácticos, brindándole las nuevas herramientas disponibles para alcanzar y fortalecer la relación con el cliente Su desarrollo requerirá del alumno, además de los conocimientos adquiridos en clase, la lectura completa de la bibliografía de estudio, así como los artículos que se indiquen oportunamente.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Que el alumno alcance un razonable dominio de la gestión de las comunicaciones integradas a través de ejemplos prácticos que debe presentar, para lograr la estrategia de posicionamiento que se fije en su actividad profesional.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..48

la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y dos parciales de las cuales se debe obtener un promedio de siete (siete) y ninguno de ellos menor a seis (6). En el caso de que el alumno obtenga una calificación inferior a siete se le permitirá rendir como alumno regular, alumnos con notas inferiores a 4 rendirán en condición de libres.

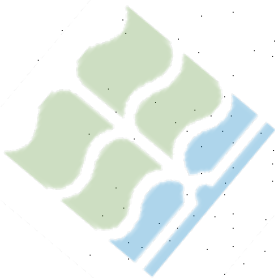
9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatorio:

- **"Dirección eficaz de pymes"**, Jorge Vazquez, Editorial Macchi.
- **"Manual de Marketing Directo e Interactivo"**, Directores Salvador Filiba y Ricardo Palmieri AMDIA, 2008.
- **"Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder"**, Fisher, Ury y Patton, Editorial Norma, 1991.
- **Presentaciones en PPT, papers, notas periodísticas y sitios de interés.**

Optativa:

- **"Dirección de Marketing"**, P. Kotler, Ed. Pearson- Prentice Hall. Inc., 12º Edición.
- **"Comportamiento del Consumidor"**, L. Schiffman y L. Kanuk, Prentice Hall, 5º Edición.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..49

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Práctica en Terreno de Remates de Ganados y Carnes con Taller Anexo

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: Introducción al Trabajo y Sociedad o Sociedad y Estado (C.B.C.)

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 14 créditos, 224 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Desarrollar los fundamentos profesionales y técnicos que les permitirá integrarse con otros profesionales, empresas públicas y privadas, productores o individuos particulares a los cuales se les brindará los conocimientos y llegar a la aplicación y resolución de demandas propias de las actividades inherentes a dicha profesión.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Enseñar a establecer criterio propio y por comparación, adquiridos en la carrera que permita la valoración mas ajustada de un bien.

Crear hábitos habilidades y destrezas a través del desarrollo de las prácticas específicas de la carrera en gabinete y a campo.

Que puedan tener una visión de la importancia de llevar a cabo la actividad con ética y responsabilidad profesional.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico

UNIDAD I: INTRODUCCION A LA SUBASTA PUBLICA:

Conocimiento y formación .Vocabulario y léxico. Postura. Voz .Actitud

Guía autoayuda para descubrir la profesión:

- Guía para revertir o mejorar nuestras debilidades.
- Consideraciones de valor para la actividad.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..50

UNIDAD II: SUBASTAS:

Hacienda. Especies:

Bovinos reproductores.

Bovinos con destino a faena. Distintas categorías que lo conforman

Bovinos de Invernada y Cría. Distintas categorías que lo conforman.

Ovinos. Reproductores y categorías. Zonas de producción.

Porcinos. Reproductores y categorías. Zonas de producción.

Equinos. Deportes y trabajo.

Remates de distintas categorías en la especie Bovina.

Generales.

Invernada y cría.

Cabañas.

Faena.

Inmuebles Rurales y Urbanos.

Antigüedades.

UNIDAD III: TASACIONES.

Determinación del valor de un bien. Depende de: Economía Zona, Nacional e Internacional. Oferta y demanda.

Productividad.

Distintos tipos de valor de un bien: Mercado. Valor real. Valor potencial. Valor como garantía de una operación. Valor personal. Valor afectivo. Otros.

PASOS A SEGUIR PARA CONFORMAR UNA TASACION.

Recopilación de antecedentes.

Conocimiento del bien.

Fotos.

Mapas.

Características edáficas en el caso de tierra con destino a la producción agropecuaria.

Inserción a nivel de productividad por zonas o país.

Vegetación.

Rutas accesibles.

Acceso.

Ocupación.

Clima de la zona.

UNIDAD IV: FORMACION ETICA Y PROFESIONAL.

UNIDAD V: Práctica en terreno supervisada de remates de ganados, carnes e inmuebles rurales en distintos escenarios.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Integración de los conocimientos teóricos a través de ejemplos prácticos y análisis de casos específicos. Desarrollo de técnicas de participación activa a través de la simulación de actos de remates.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..51

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Análisis, discusión y conclusiones tras la concurrencia a remates feria en la región. Salidas a campo para definir características propias zonales para establecer criterios del valor más ajustado de un bien mueble, inmueble o animal en áreas urbana, periurbano o rural.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación continua de la participación activa de los alumnos en el trayecto educativo, a través de la actitud, conocimientos asimilados y la verificación de obtención de hábitos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso de aprendizaje. Se promociona además, con una asistencia del 75% de las clases en gabinete y a campo.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- Manual del Martillero – Lapa
 - Regimen Legal del Martilleros y de la subasta Judicial – Miguel Piedecasas
 - Subasta Judicial- 3º Edición- Toribio E. Sosa.
 - El Manejo de los Animales en Instalaciones de Remates Ferias y su Impacto Sobre el Bienestar animal y la Calidad de la Carne. Thomas, J.- Departamento Producción Animal, Facultad de Ciencias Agrarias (UNL).
 - Competencia en Remates Ferias de Ganado Vacuno: Factores que Afectan el Número Total de Ofertas Realizadas por los Compradores. Rossini, Gustavo -Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas (UNL).
 - Normas sobre Tasaciones (Tribunal nacional de Tasaciones) – Normas: TTN 1.6-2.2 y 3.1
 - Compendio de Legislación Profesional (Colegio de Martilleros y Corredores de la Provincia de Buenos Aires).
 - Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.
 - Manual Práctico de alquileres del Nuevo Código Civil y Comercial. (Abatti- Rocca).
 - Trabajos publicados por el MyCP Luis E. Colao en página Colegio de Martilleros y corredores Públicos del Departamento Judicial de Mercedes.
- 1- Locación NCCyC
 - 2- Modelo de Contrato de Locación NCCyC
 - 3- Análisis del Boleto de Compraventa y Modelo de Boleto NCCyC
 - 4- Autorización de Venta y Reserva de compra NCCyC
 - 5- Manual de Modelos prácticos.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..52

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Régimen Legal de la Profesión de Martillero de Ganados y Carnes

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 5 créditos, 80 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos en las nociones básicas del ordenamiento jurídico en todo lo referente al proceso judicial y al remate como parte del mismo. Una vez introducidos dichos conceptos se avanzará en cuestiones más específicas. El proceso judicial es amplio y vasto, debido a la gran interacción a partes intervinientes, abogados, peritos, partes, etc. Por todo ello, es de vital importancia un conocimiento sólido del proceso para entender el funcionamiento del remate judicial. Una vez logrado se pasará a explicar el remate común y sus diferencias con el judicial.

Por tal motivo, en esta materia se dará un trasfondo más práctico dada la importancia de saber desempeñarse en ese ámbito y la manera en que deben ser redactados los escritos que hacen a su desempeño.

La asignatura, además se propone que los alumnos obtengan herramientas que les permitan manejarse con fluidez con profesionales del área jurídica, manejando con eficiencia los términos y conceptos habituales en el mundo del derecho.

Al mismo tiempo, poder hacer un primer análisis de posibles consecuencias jurídicas ante situaciones irregulares así como también, saber ubicar al profesional idóneo en ese contexto.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos en las nociones básicas del proceso judicial.
- Que los alumnos puedan manejar escritos jurídicos con naturalidad.
- Que los alumnos sepan detectar irregularidades del ámbito legal en procesos de remates.
- Que puedan tener una visión arraigada de su importancia dentro y fuera del proceso de remate y la prolijidad que se necesita.
- Dar las pautas necesarias para comprender el funcionamiento del remate.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..53

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

Programa analítico

Modulo I: Colegio de Martilleros y corredores públicos. Ejercicio de la profesión. Inscripción en el registro de matriculados. Funciones, atribuciones y deberes de los colegios. Poderes disciplinarios. Tribunal de disciplina. Obligaciones y prohibiciones de los colegiados. Aranceles. Nombramientos. Subastas y ventas judiciales. Infracciones.

Modulo II: El proceso judicial. Escritos usados. Notificaciones. Plazos. Cédula. Contenido. Domicilio. Diligenciamiento. Cédula Ley 22.172. Deberes del oficial notificador. Oficio. Cuando es utilizado. Oficio ley 22.172. Prueba documental. Concepto. Valor probatorio de los instrumentos. Instrumentos públicos. Instrumentos privados. Ofrecimiento. Prueba de Informes. Concepto. Caducidad de la prueba informativa. Prueba de peritos. El perito.

Modulo III: Subasta pública. Posturas bajo sobre. Licitaciones. Privilegios. Ley Nac. 20.266; 25.028; Prov. 10.973 y complementarias.

Modulo IV: La subasta judicial. El martillero. La aceptación del cargo. La constatación. La desocupación. Los edictos. La rendición de cuentas. Perfeccionamiento de la venta. Aprobación del remate. Pago del precio. Tradición del bien. Compensación del crédito. Pago al ejecutante y a otros acreedores.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basará en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura mediante la entrega de trabajos prácticos.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

A través del análisis, debate y conclusiones de casos prácticos.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación continua de la participación activa de los alumnos en el trayecto educativo, a través de la actitud, conocimientos asimilados y la verificación de obtención de hábitos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso de aprendizaje. Se promociona además, con una asistencia del 75% de las clases en gabinete y a campo.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- ✓ GRISOLÍA, Julio Armando & BERNASCONI, Ana María. *Manual de Práctica Forense*. Ed. Estudio, 2001.
- ✓ LAPA, Eduardo L. *Manual del martillero público: adaptado a la ley 20.266: aspectos jurídicos, procedimientos, jurisprudencia*. Ed. DEPALMA, 1980.
- ✓ PALACIO, Lino E. *Manual de Derecho Procesal Civil*. Ed. Abeledo Perrot, 2009.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..54

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Taller II

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 4 créditos, 64 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Conocer las formas de comunicación, negociación, conocer los posibles conflictos, conocimiento del liderazgo, su práctica, al trabajo en equipo dan una claridad de la practica real del Rematador y martillero rural, frente a todas las partes.

Practicar en forma constante todo ello hace que el Rematador y martillero rural salga de la carrera con una visión práctica de esos temas unidos a la normativa legal, que hace a su desempeño.

4 - OBJETIVOS GENERALES

La práctica cotidiana de la comunicación, negociación, reconocimiento de conflictos, liderazgo, el trabajo en equipo, pone al Martillero y corredor rural en una ventaja comprobada, desde antes del inicio de su trabajo de egresado.

5 - CONTENIDOS

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

Programa analítico

Los grupos eficaces.

- 1- Que es un grupo.
- 2- Como identificar potencialidades.
- 3- Como unir potencialidades.
- 4- Como potenciar las diversidades.
- 5- Que es eficacia.
- 6- Como ejercer eficacia en un grupo.

Grupos y Equipos.

- 1- Conformar un grupo.
- 2- Atribuir responsabilidades y tareas.
- 3- Definir Sanciones.
- 4- Conformación instrumental de los puntos 2 y 3.
- 5- Que es un Equipo.
- 6- Como trabajar en equipo.
- 7- Normativa aplicable.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..55

Autoridad y Liderazgo.

- 1- Que es Autoridad.
- 2- Que es Liderazgo.
- 3- Como manejar la autoridad y sostenerla.
- 4- Como manejar el liderazgo y sostenerlo.
- 5- Combinando autoridad y liderazgo.

Conflicto. Su manejo.

- 1- Que es Conflicto.
- 2- Identificando el conflicto potencial.
- 3- Esquema del conflicto y posibilidades de solución.
- 4- Como manejar el conflicto sin afectar el trabajo.
- 5- Combinando conflictos y trabajo.
- 6- Normativa aplicable.

Técnicas de simulación y Estudio de Casos.

- 1- Como mejorar la atención en el acto.
- 2- Como operar en conflictos.
- 3- Identificar postores y protegerlos.
- 4- Potenciar el acto.
- 5- Estudio de Casos, presentación, discusión, interpretación.
- 6- Conclusiones en el estudio de casos y Normativa aplicable e interpretación.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Teórico / práctico: Se da en cada clase consignas con los temas del día y se van intercambiando con otros temas del programa, para que al finalizar la asignatura cada alumno aprenda y ejercite todos los temas.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Análisis y discusión de casos. Cada caso se trabaja en forma individual y en equipo, según el tema y cada consigna del momento, ya que cada tema tiene múltiples consignas a desarrollar para que cada alumno tenga fluidez de cada tema enseñado y compartido.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación continua de la participación activa de los alumnos en el trayecto educativo, a través de la actitud, conocimientos asimilados y la verificación de obtención de hábitos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso de aprendizaje. Se promociona además, con una asistencia del 75% de las clases en gabinete y a campo.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- Trabajo en equipo: tres pasos para conseguir grandes resultados.
Blanchrad, Ken; Randolph, Alan; Grazier, Peter.
Buenos Aires. Deusto. 2005.
- Comportamiento humano en el trabajo.
Davis, Keith; Newstrom, John W.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..56

México. McGraw-Hill. 2000.

- Calidad en acción: 93 lecciones sobre liderazgo, participación y medición.

Townsend, Patrick L.; Gebhardt, Joan E.

Barcelona. Paidós. 1994.

- Cien maneras de motivar a los demás: cómo los grandes directivos logran resultados asombrosos sin enloquecer a sus colaboradores.

Chandler, Steve.

Buenos Aires. Kier. 2006.

- Conflictos: una mejor manera de resolverlos.

De Bono, Edward.

Buenos Aires. Deusto. 1994.

- Más allá de Maquiavelo: herramientas para afrontar conflictos.

Fisher, Roger; Kopelman, Elizabeth; Schneider, Andrea K.

Buenos Aires. Granica. 1996.

- Cómo negociar con éxito: el método de avanzada para construir tratos justos para todos.

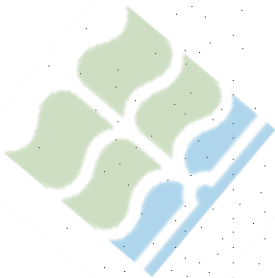
Albrecht, Karl; Albrecht, Steve.

Buenos Aires. Granica. 1994.

- Cómo resolver las disputas: diseño de sistemas para reducir los costos del conflicto.

Ury, William L.; Brett, Jeanne M.; Goldberg, Stephen B.

Buenos Aires. Rubinzal-Culzoni. 1995.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..57

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Cartografía y Sistemas de Información Geográfica y Teledetección Aplicada.

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 2 créditos, 32 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Que el alumno aprenda a interpretar información cartográfica y de teledetección, que le permitan conocer los objetos muebles e inmuebles propios del ámbito rural, para planificar y gestionar su comercialización y/o administración; así como también ser idóneo para auxiliar en los procedimientos judiciales vinculados a bienes rurales que puedan ser conocidos a partir de material cartográfico y de teledetección.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Que el alumno aprenda a:

- Leer y entender un mapa, su escala y la leyenda.
- Diferenciar los tipos de cartografía disponibles para una zona determinada.
- Saber dónde y cómo adquirir información cartográfica y de teledetección.
- Saber identificar cartografía digital **raster** y **vector**.
- Entender la idea de cartografía temática (Los mapas de catastro, suelos y evaluación de tierras).
- Adquirir habilidades para leer una fotografía aérea y una imagen satelitaria, y saber obtener información básica de tierras, lotes y usos a partir de ellas.
- Saber que es y para qué sirve un GPS, su aplicación en las tareas del Martillero Rural.
- Conocer las bases y aplicaciones de un sistema de información geográfica, ver ejemplos.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..58

Programa analítico

Unidad I:

Cartografía - Sistemas de proyección - Escalas - Coordenadas - Tipos de cartas nacionales - Cartas planialtimétricas - Fotocartas - Mapas catastrales - Mapas papel y mapas digitales.

Unidad II:

Los mapas temáticos – Mapas de catastro - Los mapas de tierras - Cartas de suelos - La cartografía de cuencas – La cartografía hidrológica - La evaluación y la valuación de las tierras.

Unidad III:

Los sistemas de información geográfica - Cartografía **raster** y cartografía **vector** – Las bases georreferenciadas – Los mapas temáticos – Consulta y operaciones matemáticas en los sistemas de información geográfica – El uso del GPS - Ejemplos de aplicación en la labor profesional del Martillero Rural.

Unidad IV:

Fuentes de información - La Teledetección – La Fotointerpretación – El Uso de Imágenes Satelitarias – Imágenes disponibles – Satélites argentinos – El Google Earth – Posibilidades y aplicaciones.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Las clases son Teórico-prácticas. En las mismas se desarrollará el tema de la unidad respectiva y se harán ejercicios de aplicación y correlación de lo analizado en lo observado con temas prácticos.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Correlacionar lo que se aprendió en cada módulo con salidas a campo.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, la promoción del curso se obtiene con el 75% de la asistencia cumplida y la aprobación de dos instancias de evaluación parcial con una calificación promedio de siete (7) y no menos de seis (6) en cada una.

En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

Aparicio, Francisco y Difrieri, Horacio A., 1960. La Argentina : suma de geografía. Ed. Peuser Buenos Aires.

Binns, Bernard O.; Dale, Peter F., 1996. Los levantamientos catastrales y el registro de la propiedad de la tierra. FAO, Roma. ISBN 92-5-303627-3. Versión electrónica:

http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/006/v4860s/v4860s00.htm



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..59

Instituto Geográfico Militar [IGM], 1998. Atlas geográfico de la República Argentina. 95 pp. ISBN 987-96048-1-4.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], ed. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente [PNUMA], ed. 1984. Metodología provisional para la evaluación y la representación cartográfica de la desertización. FAO, Roma. 74 pp. ISBN 92-5-301442-3.

Turco Greco, Carlos A., 1967. Catálogo cartográfico de la República Argentina. EUDEBA, Buenos Aires. 246 pp.

Del Valle, H. F., 1996. Procesos de fragmentación de paisajes y suelos a diferentes escalas en un sector de la biozona del monte patagónico (Chubut). Doctoral Thesis in Agronomy. Department of Agronomy. Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca, Argentina, 194 p.

F.A.O. 1980. Sistemas para la vigilancia del Medio Ambiente. Metodología provisional para la evaluación de la degradación de los suelos. 86p.

Massobrio, M.; Santanatoglia, O. J. 2001. Análisis, Estructura y Función del Paisaje en el abordaje de estudios ambientales. Impacto ambiental en agrosistemas. Ed. Facultad de Agronomía. pp. 267.

Moscatelli, Gustavo (Coordinador general) - 1990 - Atlas de los suelos de la Republica Argentina - Secretaria de Agricultura, Ganaderia y Pesca / INTA / Centro de Investigaciones de Recursos Naturales - Vol I, II y planos.

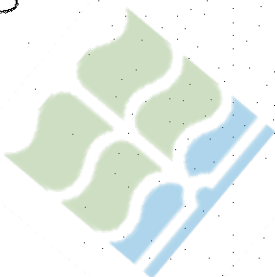
Movia, C. y Navone, S.M 1994. Imágenes Landsat TM: una herramienta para evaluar el deterioro de los pastizales en la Puna Argentina-. Investigaciones Agrarias: Producción y Protección vegetal -Vol.9-1:30-35

PCI Geomatics, 1997. PCI Software Manuals.

Ruiz Huidobro, O. J. 1972. Descripción Geológica de la Hoja 11e, Santa María. Boletín N° 134, Subsecretaría de Minería, Ministerio de Industria y Minería.

Short, N. 1997. The Remote Sensing Tutorial: <http://rst.gsfc.nasa.gov>

Soil Survey Staff, 1999. Soil Taxonomy, Second Edition. United States Department of Agriculture. Agriculture Handbook No 436.





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..60

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Tasación de Muebles e Inmuebles Rurales

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 4 créditos, 64 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Que el alumno aprenda a través del análisis de distintos factores e indicadores que se toman en cuenta en cada caso, para establecer criterios de tasaciones, amortización y valores de referencia de mercado, para la compra o venta de un bien y los distintos aspectos legales de la operatoria.

4 - OBJETIVOS GENERALES

Que el alumno aprenda a establecer criterios de valoración de un bien a través del análisis cualitativo o cuantitativo del bien en cuestión.

Que pueda diferenciar los distintos aspectos a considerar dependiendo de la ubicación, escala del mismo dentro del país o zonas de desarrollo inmobiliario o agropecuario y tipos de maquinaria, para definir un valor de referencia.

Que aprenda a considerar los aspectos legales de las distintas operatorias posibles.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos:

MODULO I: Tasación de maquinarias y herramientas rurales. Tipos de maquinarias. Criterios de amortización. Obsolescencia tecnológica. Depreciación por uso. Diferenciación regional y por rubros de maquinaria. Valores de referencia de mercado.

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, inhabilitaciones. 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.

Programa analítico

Modulo I: Tasación de maquinaria y herramientas rurales.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..61

Trabajos de sistematización, culturales y complementarios; características básicas de la maquinaria requerida para su ejecución. Capacidad de trabajo de la maquinaria agrícola. La depreciación de la maquinaria agrícola: calidad, mantenimiento y condiciones de trabajo. Criterios de amortización: obsolescencia tecnológica y depreciación por uso. Métodos de valoración de tractores y máquinas agrícolas. Valores de referencia de mercado de tractores y maquinaria agrícola nueva. Diferenciación regional y por rubros de maquinaria. Valoración residual de la maquinaria agrícola: máquinas con demanda y con bajos requerimientos.

Modulo II: Tasación de inmuebles rurales.

Analizar los distintos tipos de actividades agropecuarias, grandes biosferas y tecnosferas.

Regionalización del país a través de los distintos tipos de utilización de la tierra:

Zonas Ganaderas, agrícolas, forestales, frutales, tamberas, hortícola, tabaco, etc.

Turismo rural y zonas de desarrollo inmobiliario, análisis del paisaje visual, yacimientos arqueológicos, etc.

Tasación de suelos, como base productiva, su potencialidad y de las mejoras.

Efectos directos e indirectos sobre los valores de la tierra como acceso, ubicación y escala.

Evaluación agroeconómica.

Modulo II: Aspectos legales de la operatoria

Dominio Modos de adquisición y extinción del dominio. Transmisión de dominio de inmuebles: instrumentos públicos y privados. Escritura pública, Registro de la propiedad inmueble. Certificados. Actas notariales. Protocolo. Propiedad fundiaria. Boleto de compraventa y venta de inmuebles. Entrega de la cosa. Posesión. Escrituración y designación de escribano. Cláusulas especiales. Sanciones por incumplimiento. Ejemplares. Firma. Pacto de jurisdicción. Asentimiento conyugal: bienes propios y gananciales. Protocolización del boleto. Cesión del boleto. Efectos entre las partes y con relación a terceros. Hipoteca. Venta de paquete accionario. Representación de la sociedad. Organos de administración.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basara en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizaran análisis y discusión de bibliografía mediante la entrega de trabajos específicos al tema que se desarrolla.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se tomaran casos prácticos para el análisis metodológico, de información preexistente y poder establecer un debate de ideas para definir un valor del bien- Que aspectos legales de la operatoria se deben tener en cuenta para cada caso que se analiza.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, la promoción del curso se obtiene con el 75% de la asistencia cumplida y la aprobación de dos instancias de evaluación parcial con una calificación promedio de siete (7) y no menos de seis (6) en cada una.

En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..62

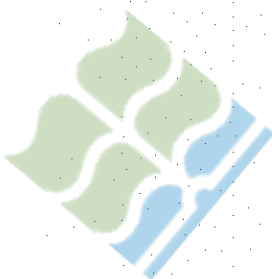
9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- LEMA, Andrés Emilio. *Peritos Auxiliares de la Justicia*. Ed. Gal Ediciones, 2000.

- NOVELLINO, Norberto J. *Tasación y Subasta Judicial*. Ed. García Alonso, 2008.

Facultad de Agronomía
Universidad de Buenos Aires





Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..63

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Topografía

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: No

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 2 créditos, 32 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

La Topografía tiene por objeto representar un sector de la superficie terrestre en un plano a escala. Según sea el objetivo y las características del terreno a relevar, se utilizará el instrumental y la metodología adecuada.

El desarrollo tecnológico del instrumental utilizado en relevamientos topográficos, el uso de los sensores remotos, así como de los sistemas de procesamiento de los datos recibidos, ha sido muy significativo en los últimos años. Esto facilita el estudio de recursos naturales en distintas escalas, desde los niveles de grandes regiones hasta el manejo sitio-específico, debido a la variabilidad de resoluciones que abarcan.

El Martillero Rural debe manejar información cartográfica proveniente de planos y cartas topográficas, de los cuales se extraen datos cuantitativos y cualitativos.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Conocer la documentación catastral y su forma de generación.
- Interpretar la cartografía existente con fines valorativos.
- Manejar el nivel de anteojo, que es el instrumental agronómico por excelencia, así como también otros instrumentos de moderna tecnología, como los GPS.
- Utilizar el instrumental de medición para el relevamiento y representación del terreno.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico

Modulo I: Elementos de la topografía necesarios para un martillero y corredor rural. Concepto de planimetría y altimetría. Generalidades. Unidades de medida de longitudes, superficies y ángulos. Errores de medición. Clasificación. Propagación de errores. Error medio cuadrático. Concepto de tolerancias. Instrumental Topográfico menor. Instrumentos de ángulo fijo: Escuadras de prismas. Precisiones alcanzables.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..64

Modulo II: Medición lineal directa. Medición en terrenos con pendientes variables. Distancias geométricas, terrestres y topográficas. Uso de cintas y fichas. Jalonamiento y alineación (simple y compuesta). Medición de distancias a pasos. Determinación de la superficie de un lote con cinta métrica solamente: Heron. Determinación indirecta de ángulos horizontales: utilización del Teorema del Coseno y del Seno.

Modulo III: Lectura e Interpretación de Planos y Cartas Topográficas. Planimetría. Escalas. Signos convencionales. Medición de longitudes: escalímetros, curvímetros. Cartografía: determinación de longitudes y superficies por coordenadas. Cálculo gráfico de superficies sobre planos. Superficie extrapolygonal: fórmulas especiales. Medición de superficies sobre planos por digitalización.

Modulo IV: Sistemas de coordenadas geográficas y cartesianas. Sistemas y marcos de referencia. Campo Inchauspe. WGS84. Coordenadas Gauss-Krüger. UTM. Medición de superficies a campo. GPS: su uso en planimetría. Fundamento, descripción del sistema. Determinación de superficies con GPS. Precisiones. Medición de superficies con estación total. Levantamiento de superficies a campo con GPS.

Modulo V: Definición de altimetría. Tipos de nivelación: geométrica, trigonométrica, barométrica y con GPS. Precisiones alcanzables. Anteojo astronómico y terrestre. Eje de colimación. Aumento del anteojo. Constantes estadimétricas. Niveles de burbuja. Nivel esférico. Nivel tubular. Eje del nivel. Sensibilidad y radio de curvatura del nivel tubular. Nivel de Anteojo: Descripción general y clasificación. Accesorios complementarios. Nivel de coincidencia. Eclímetros: Escalas y usos.

Modulo VI: Aplicaciones de la Nivelación Geométrica. Acotamiento de puntos, líneas y superficies. Levantamiento y dibujo de perfiles longitudinales y transversales sobre trazas definidas. Cálculo del movimiento de tierra en proyectos de zanjas o caminos secundarios. Nivelación areal por cuadrículas con estaqueo previo, o por el método expeditivo. Cálculo del movimiento de tierra en proyectos de riego y de conservación de suelos.

Modulo VII : Taquimetría con Nivel de Anteojo. Nivel con limbo horizontal. Descripción y aplicaciones. Taquimetría. Generalidades. Clasificación. Métodos e instrumental utilizado. Precisión en la estadimetría común. Longitudes máximas y su relación con la escala. Taquimetría con Nivel de Anteojo. Planificación del Levantamiento. Elección de la escala y la equidistancia. Poligonal básica. Croquis de ubicación de los puntos estación. Características y cantidad de puntos a relevar. Trabajos de Campo. Poligonal taquimétrica. Nivelación de la red básica. Tolerancias de cierre. Croquis de dorsales y de bajos.

Modulo VIII: Utilización con fines Agronómicos de Planos con Curvas de Nivel: cálculo de cotas y pendientes; dibujo de perfiles; traza de líneas de pendiente prefijadas; cuencas de alimentación; volumen y superficie de embalse. Nociones generales de fotogrametría y fotointerpretación. Prácticas de campo.

Contenidos desarrollados

- Contenidos actitudinales



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..65

Participar activamente en los trabajos individuales y grupales. Asumir una posición crítica, responsable y constructiva en relación a las actividades en las que participa. Utilizar el vocabulario específico de la especialidad.

- Contenidos procedimentales

Lectura y comprensión de información. Interpretación de cartografía. Relevamiento de un lote en diferentes etapas, elaboración de sus correspondientes planos. Utilización de instrumental topográfico para tal fin.

- Contenidos conceptuales

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

- Exposición de temas con la aplicación de diferentes recursos: presentaciones de diapositivas con proyector, maquetas, planos y cartas topográficas, instrumental topográfico.
- Método del caso.
- Método de resolución de problemas.
- Trabajos de campo.
- Lectura de textos elaborados por la cátedra a modo de Guía de estudio.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

A través de trabajo de campo.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

A lo largo de la cursada se pondrá especial atención a la evaluación basada en dos aspectos fundamentales: por un lado la presentación de informes técnicos escritos, ya que los mismos formaran parte de la labor profesional de todo Martillero Público; y la expresión gráfica, a través de la confección de planos.

La evaluación consta de:

- La entrega de 2 Informes a lo largo de la cursada que resultarán de los trabajos realizados a campo.
- Un examen final escrito.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Obligatoria:

- Cátedra de Topografía. 2013. "Topografía Agrícola". CEABA.FAUBA. 278 pp.
- Solari, F. 2017. "Nociones de Agrimensura y Catastro" FAUBA. 54 pp.

Optativa:

- Atencio, A. y otros: "Topografía Agrícola". Univ. Nac. De Cuyo. 2000.
- Brinker, R. y Wolf, P.: "Elementary Surveying". Ed. Harper y Row. 1977.
- Comastri, J. A. y Tuler, J. C.: "Topografía: Altimetría". Universidade Federal de Viçosa. 1990.
- Dominguez García Tejero, Francisco: "Topografía". 1992.
- Karsky D; Chamberlain K.; Mancebo S., 2000. "Comparación de receptores GPS bajo cobertura arbórea con la Disponibilidad Selectiva desactivada". United States Department of Agriculture Forest Service; Technology & Development Program.
- Serv. de Conservación de Suelos (USDA): "Nivelación de terrenos". 1972.
- Solari, Fabio A. y Rosatto, Héctor G.: "Modelo de distribución de estaciones y puntos a relevar en taquimetría a escala grande". Actas del 1er. Congreso de Ingeniería Rural. 1990.
- Solari, Rosatto, Laureda. "Topografía para Espacios Verdes". Editorial Facultad de Agronomía. 2005.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..66

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Régimen Legal de la Profesión de Martillero y Corredor Público Rural

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 2^{do} año.

Correlativas: Régimen Legal de la Profesión de Martillero de Ganados y Carnes.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 5 créditos, 80 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos en las reglamentaciones concernientes al desarrollo de la actividad de martillero y corredor público. Al mismo tiempo poner énfasis en la responsabilidad que conlleva dicha actividad, así como también, la necesidad de tener una idea acabada de cómo se comporta la normativa al respecto. Nociones vinculadas al comportamiento, derechos y obligaciones, nulidades y sanciones que el comportamiento deshonesto puede aparejar al profesional sin olvidar la responsabilidad legal que le compete.

Para tal fin se hará un fuerte hincapié en todo lo concerniente a la normativa legal, buscando tener autores de referencia pero solo a modo de guía, teniendo como principal fuente de lectura las distintas leyes que conforman el ordenamiento desde donde el cual se desempeña tanto el martillero como el corredor. Siempre tomando en consideración el caso particular que concierne a la orientación agraria.

4 - OBJETIVOS GENERALES

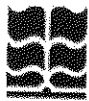
- Introducir a los alumnos en las distintas normas que reglamentan la actividad de martillero y corredor público rural.
- Que los conozcan la responsabilidad que conlleva la actividad.
- Que sepan detectar irregularidades en el ámbito de la profesión.
- Que puedan tener una visión arraigada de la importancia de llevar a cabo la actividad con responsabilidad.
- Dar las pautas necesarias para comprender las posibles consecuencias, administrativas y jurídicas, que acarrea un comporta contrario a la ley.

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: 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.

Programa analítico

Modulo I: Ley 20.266 Corredores, Condiciones Habilitantes, Inhabilitaciones, Causales de inhabilidad. Matrícula, Incompatibilidades, Facultades, Obligaciones, Derechos, Libros, Diario de entradas, Diario de salidas, Cuenta de gestión. Prohibiciones, Cesión de bandera, Deber de veracidad. Sanciones, Disposiciones Generales.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..67

Modulo II: Ley 25.028. Nuevas condiciones habilitantes para el ejercicio de la profesión de martillero y corredor. Facultades. Obligaciones. Derechos y Sanciones.

Modulo III: Ley provincial 10.973 y su consecuente reforma ley 14.085. Ejercicio de la profesión. Inscripción. Competencia y Personería de los colegios públicos de martilleros. Funciones. Atribuciones y deberes de los colegios. Poderes disciplinarios. Tribunal de disciplina. Obligaciones y prohibiciones de los colegiados. Aranceles.

Modulo IV: Comisiones. Honorarios por tasación. Régimen legal de la retribución del martillero y corredor. Sociedad de corredores según el derecho de fondo. Cámaras inmobiliarias y de martilleros, su estructura y reglamentación. Características especiales en el ámbito rural.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

La metodología de trabajo durante la cursada se basará en la exposición de los temas desarrollados en los contenidos de la asignatura. Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos, como así también se realizarán relevamientos y controles de lectura mediante la entrega de trabajos prácticos.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Se trabajará la modalidad de debate y exposición y análisis de casos prácticos propios de la temática de cada módulo asociados a la Carrera de Martillero y Corredor Público Rural.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

El régimen de promoción es sin examen final obligatorio, es decir que se obtiene la promoción de la cursada con el 75% de la asistencia a las clases y la promoción de dos instancias de evaluación parcial de las cuales se debe obtener un promedio de siete (7) y no menor de seis (6) en cada una. En caso de no promocionar y las notas que se obtienen no deben ser menor a cuatro (4), los alumnos quedarán en la **condición de regular** y deberán rendir un examen final. Los alumnos que no cumplen con el 75% de la regularidad a clase y/u. obtienen notas de tres o menor, quedan como **condición de libre** y puede rendir un examen final en dicha condición.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

- LAPA, Eduardo L. *Manual del martillero público y del corredor*. Ed. Lexis Nexis, 2005.
- LEMA, Andrés Emilio. *Peritos Auxiliares de la Justicia*. Ed. Gal Ediciones, 2000.
- NOVELLINO, Norberto J. *Tasación y Subasta Judicial*. Ed. García Alonso, 2008.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..68

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Práctica en Terreno de Remates y Corretaje Rural con Taller Anexo

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 3^{er} año.

Correlativas: Práctica en Terreno de Remates de Ganados y Carnes con Taller Anexo.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 9 créditos, 144 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito realizar prácticas en el terreno de remates de distinta índole, que permitirá tener una visión global del desarrollo de la actividad del Martillero y Corredor Público Rural. Al mismo tiempo poner énfasis en la responsabilidad que conlleva dicha actividad, así como también, la necesidad de tener una idea acabada de cómo se comportan las distintas normativas al respecto.

Poseer los conocimientos vinculados a los derechos y obligaciones, nulidades y sanciones que el comportamiento deshonesto puede aparejar al Martillero y Corredor Público Rural sin olvidar la responsabilidad legal que le compete.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos en las distintas normas que reglamentan el corretaje, la subasta y la venta dentro de la actividad de martillero y corredor público rural.
- Que los conozcan la responsabilidad ética y profesional que conlleva la actividad.
- Que puedan tener una visión arraigada de la importancia de llevar a cabo la actividad con responsabilidad.

5 - CONTENIDOS

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

Taller Anexo

Objetivos, formas de organización, calendario. Sistemas 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.

Programa analítico

UNIDAD I: INTRODUCCIÓN AL CORRETAJE

Corredor: concepto. Formación. Cualidades. Vocabulario y léxico. Postura. Actitud en general y para con las partes. Obligaciones.

UNIDAD II: SUBASTA

Escenario. Variables. Objeto. Diferencias por zonas. Requisitos. Consideraciones de valor.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..69

- Guía para revertir o mejorar debilidades.
- Asistencia a remates de distintas categorías en la especie Bovina.
- Visita a haras para apreciar calidad de equinos. Categorías y reproductores.
- Asistencia a remates de Inmuebles Urbanos y Rurales. Participación.
- Guía sobre antigüedades.

UNIDAD III: VENTAS: DOCUMENTACION ADMINISTRATIVA OBLIGATORIA.

Requisitos. Resoluciones legales. Sistemas. Practica en el escenario de remate.

- Guía sobre la expedición de guías.
- Faena local. Exportación. Condiciones. Diferencias. Posibilidades.

UNIDAD IV: FORMACIÓN ETICA Y PROFESIONAL.

- Que los conozcan la responsabilidad que conlleva la actividad.
Que sepan detectar irregularidades en el ámbito de la profesión.
- Que puedan tener una visión arraigada de la importancia de llevar a cabo la actividad con responsabilidad.
- Dar las pautas necesarias para comprender las posibles consecuencias, administrativas y jurídicas, que acarrea un comportamiento contrario a la ley.

UNIDAD V: PRÁCTICA EN TERRENO SUPERVISADA DE REMATES Y CORRETAJE RURAL.

- Evaluación continua y final de la práctica. Criterios.

UNIDAD VI: TALLER DE PRÁCTICA INMOBILIARIA.

Unidad I: Intermediación Inmobiliaria y Compraventa.

Documentación a solicitar para la venta.

Autorización de venta: procedimiento, colocación del cartel de venta, exclusividad.

Reserva de compra: concepto, función y alcance. Diferencia entre Reserva y Señal.

Identificación de Títulos: Disposiciones Registrales. Informes de Inhibición y dominio, tramitación, importancia, validez, información disponible, diferencia entre certificados e informes. Usufructo, bien de familia, condominio. Afectaciones al dominio (resolución en cada caso).

Estudio de la documentación para la venta: Escritura Pública. Planos de obra, planos de PH, Cedula Catastral.

Declaratorias de Herederos: inscriptas y no.

Estudio práctico del Boleto de compraventa. Cláusulas: partes, objeto, precio, posesión, pacto comisorio. Asentimiento Conyugal. Jurisdicción.

Escritura: Gastos de Escritura, designación del Escribano.

Propiedad Horizontal: Nuevo Código Civil y Comercial

Cesión de Derechos.

Unidad II: Locaciones Urbanas:

Locación: Nuevo Código Civil y Comercial Concepto general de la Locación.- Locación uso habitacional, vacacional, comercial.

Estudio del Contrato de Locación (Cláusulas específicas). Fianza.

Administración de Propiedades.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..70

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Integración de los conocimientos teóricos a través de ejemplos prácticos y análisis de casos específicos. Desarrollo de técnicas de participación activa a través de la simulación de actos de remates.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Asistencia a remates de distintas categorías en la especie Bovina, participación activa analizando y discutiendo conceptos aprendidos en las clases teóricas.

Visita a haras para apreciar calidad de equinos. Categorías y reproductores.

Asistencia a remates de Inmuebles Urbanos y Rurales. Participación a través del análisis y debates de ideas.

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación continua de la participación activa de los alumnos en el trayecto educativo, a través de la actitud, conocimientos asimilados y la verificación de obtención de hábitos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso de aprendizaje. Se promociona además, con una asistencia del 75% de las clases en gabinete y a campo.

9 - BIBLIOGRAFÍA

Optativa:

Manual del Martillero – Lapa

Regimen Legal del Martilleros y de la subasta Judicial – Miguel Piedecasas

Subasta Judicial- 3º Edición- Toribio E. Sosa.

El Manejo de los Animales en Instalaciones de Remates Ferias y su Impacto Sobre el Bienestar animal y la Calidad de la Carne. Thomas, J.- Departamento Producción Animal, Facultad de Ciencias Agrarias (UNL).

Competencia en Remates Ferias de Ganado Vacuno: Factores que Afectan el Número Total de Ofertas Realizadas por los Compradores. Rossini, Gustavo -Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas (UNL).

Normas sobre Tasaciones (Tribunal nacional de Tasaciones) – Normas: TTN 1.6-2.2 y 3.1

Compendio de Legislación Profesional (Colegio de Martilleros y Corredores de la Provincia de Buenos Aires).

Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.

Manual Práctico de alquileres del Nuevo Código Civil y Comercial. (Abatti- Rocca).

Trabajos publicados por el MyCP Luis E. Colao en página Colegio de Martilleros y corredores Públicos del Departamento Judicial de Mercedes.

Locación NCCyC

Modelo de Contrato de Locación NCCyC

Análisis del Boleto de Compraventa y Modelo de Boleto NCCyC

Autorización de Venta y Reserva de compra NCCyC

Manual de Modelos práctico.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..71

1 - IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura: Taller III.

Tipo de asignatura: Obligatoria

Carrera: Martillero y Corredor Público Rural

2 - CARACTERÍSTICAS DE LA ASIGNATURA

Ubicación en el plan de estudios: 3^{er} año.

Correlativas: No.

Duración: Cuatrimestral

Carga horaria: 3 créditos, 48 horas.

3 - FUNDAMENTACIÓN

Esta asignatura tiene como propósito introducir a los alumnos al análisis e interpretación de las distintas regiones de la República Argentina en relación a sus capacidades productivas y sus historias socio culturales del uso de las tierras.

Al mismo tiempo, poner énfasis en las herramientas que se utilizan para una comprensión regional de la problemática ambiental del uso del territorio, como las Imágenes Satelitales, fotografías aéreas, manejo de cartografía disponible (vegetación, climáticas, cartas topográficas, cartas de suelo, etc.).

Se hará un fuerte hincapié en todo lo concerniente a Incidencias de los factores geosféricos heredados y la historia de uso de las tierras para evaluar la aptitud de las tierras de los establecimientos rurales utilizando distintos sistemas de evaluación de la fragilidad ambiental y de evaluación de la productividad de las tierras a distintas escalas de percepción.

Todo ello le permitirá al futuro profesional establecer criterios para la valuación de cascos, tierras agropecuarias y propiedades con características para realizar desarrollos con distintos enfoques productivos e inmobiliarios.

4 - OBJETIVOS GENERALES

- Introducir a los alumnos en el análisis e interpretación de las distintas regiones de la República Argentina en relación a sus capacidades productivas y sus historias socio culturales del uso de las tierras.
- Analizar las herramientas que se utilizan para una comprensión regional de la problemática ambiental del uso del territorio.
- Hacer hincapié en todo lo concerniente a Incidencias de los factores geosféricos heredados y la historia de uso de las tierras para evaluar la aptitud de las tierras.
- Establecer criterios para la valuación de cascos, tierras agropecuarias y propiedades con características para realizar desarrollos con distintos enfoques productivos e inmobiliarios

5 - CONTENIDOS

Contenidos mínimos: Análisis de la zona geográfica donde se encuentra el campo. Estudio de la cartografía disponible (Cartas Topográficas del IGM, Cartas de Suelos del INTA, Imágenes Satelitales. Revisión del predio, accesos, distancias con respecto a poblaciones y centros de venta de los productos, evaluación del estado de las mejoras –de trabajo y habitacionales-, evaluación de las distintas clases de suelos según su aptitud. Determinación de los valores para cada una de las categorías y mejoras. Conocimiento de la situación del mercado de compra venta de campos. Análisis de las tendencias. Tasación según la forma de venta (sociedad, campo, contado, financia-



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..72

ción, etc.). Limitaciones de las diferentes zonas (problemas de calidad o caudal de agua, faltante de sales, plantas tóxicas, falta de infraestructura, etc.). Valuación de cascos y propiedades con características para realizar desarrollos inmobiliarios

Programa analítico

Capítulo I: Las distintas regiones de la República Argentina en relación a sus capacidades productivas y sus historias socio culturales del uso de las tierras.

Las Imágenes Satelitales como herramienta para una comprensión regional de la problemática ambiental del uso del territorio. Manejo de cartografía disponible: cartas topográficas y Cartas de Suelo.

Capítulo II: Análisis físico geográfico de los geoambientes de los establecimientos bajo estudio. Diagnóstico ambiental a nivel de establecimiento. Comprensión de la incidencia del uso de la tierra en la expresión de la fragilidad ambiental por efecto de la historia de uso.

Capítulo III: Incidencia de la localización, distancia a mercado de productos, rutas y accesos a centros urbanos y poblaciones sobre la valoración de la tierra. Diagnóstico visual del estado de mejoras y construcciones, parque de maquinarias de contratistas en relación a la potencialidad productiva de las tierras. Conocimiento de la situación del mercado de compra venta de campos. Análisis de las tendencias. Tasación según la forma de venta (sociedad, campo, contado, financiación, etc.).

Capítulo IV: Incidencias de los factores geosféricos heredados y la historia de uso de las tierras para evaluar la aptitud de las tierras de los establecimientos rurales. Sistemas de evaluación de la fragilidad ambiental y sistemas de evaluación de la productividad de las tierras. Limitaciones de las diferentes zonas (problemas de calidad o caudal de agua, faltante de sales, plantas tóxicas, falta de infraestructura, etc.). Valuación de cascos y propiedades con características para realizar desarrollos inmobiliarios.

6 - METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Integración de los conocimientos teóricos a través de ejemplos prácticos y análisis de casos específicos. Desarrollo de técnicas de participación activa a través del debate.

7 - FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LA PRÁCTICA.

Salidas a campos de la zona Diagnóstico visual del estado de mejoras y construcciones, parque de maquinarias de contratistas en relación a la potencialidad productiva de las tierras. Conocimiento de la situación del mercado de compra venta de campos. Análisis de las tendencias. Tasación según la forma de venta (sociedad, campo, contado, financiación, etc.).

8 - SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación de la participación activa de los alumnos en el trayecto educativo, a través de la actitud, conocimientos asimilados y la verificación de obtención de hábitos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso de aprendizaje. Se promociona además, con una asistencia del 75% de las clases en gabinete y a campo.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 5440/17.

C.D. 5440

CUDAP: EXP-UBA: 98.562/17

//..73

9 - BIBLIOGRAFÍA

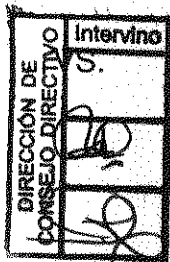
Optativa:


F.A.O. 1980. Sistemas para la vigilancia del Medio Ambiente. Metodología provisional para la evaluación de la degradación de los suelos. 86p.


Instituto Geográfico Militar [IGM], 1998. Atlas geográfico de la República Argentina. 95 pp. ISBN 987-96048-1-4.

Massobrio, M.; Santanatoglia, O. J. 2001. Análisis, Estructura y Función del Paisaje en el abordaje de estudios ambientales. Impacto ambiental en agrosistemas. Ed. Facultad de Agronomía. pp. 267.

Moscatelli, Gustavo (Coordinador general) - 1990 - Atlas de los suelos de la Republica Argentina - Secretaria de Agricultura, Ganaderia y Pesca / INTA / Centro de Investigaciones de Recursos Naturales - Vol I, II y planos.




Ing. Agr. Adriana M. RODRIGUEZ
Secretaria Académica


Ing. Agr. Rodolfo A. GOLLUSCIO
Decano

RESOLUCIÓN C.D. 5440

