

FINESTEC

Espacios de actualización de la Especialidad Construcciones. Maestro Mayor de Obras

OBJETIVOS DE LOS ESPACIOS DE ACTUALIZACIÓN

Tal como se establece en la Resolución CFE N° 441/23 y *“con el propósito de promover la calidad, pertinencia y actualización de saberes, se establece como condición el cursado de ciertos aspectos formativos ligados a la actividad profesional”* para las y los estudiantes que se inscriben a FinEsTec para cumplimentar los requisitos para la titulación de *“Planes de estudios previos a los procesos de homologación implementados a partir de la Ley de ETP N° 26.058 o planes que ya no se encuentren vigentes en las Jurisdicciones”*.

Dichos espacios de actualización *“Se orientan a achicar la brecha entre el plan de estudios con que la/el estudiante terminó su cursado y los que tienen vigencia actualmente, otorgando así, un plus en términos de saberes y capacidades requeridos por la titulación”*.

Como resultado del análisis de los referenciales de evaluación, definidos por Res. CFE N° 266/15, elaborados en función de los procesos de homologación del título de Maestro Mayor de Obras, en relación con los planes y programas de estudios anteriores a la sanción de la Ley de Educación Técnico Profesional 26.058 y en virtud del Marco de referencia para dichos procesos Res. 15/07 CFE Anexo II, se presentan los **Cuadros 1 y 2**, que incluyen los espacios de actualización: *“Evaluación global de la idea proyecto”* y, el de *“Idea de comercialización”*.

Cuadro 1: Evaluación global de la idea proyecto

Saberes que requieren actualización. en el caso de el/la Maestro/a Mayor de Obras que ha cursado previo a la implementación de la Ley de Educación Técnico Profesional.

Saberes que requieren actualización	Nómina de referenciales de evaluación. Espacios formativos	Referenciales de evaluación. Espacios formativos. Descripción
Asesoramiento técnico: Técnicas para realizar peritajes, tasaciones y arbitrajes. Métodos para asesorar técnicamente a terceros. Técnicas de mediación y negociación. Técnicas y tecnologías para la identificación de patologías propias de las construcciones edilicias e instalaciones. Técnicas para	Asesoramiento	Realizar peritajes. <ul style="list-style-type: none"> • Se informa sobre la causa de la problemática, analizando objetivamente los vínculos contractuales y las normas vigentes y las responsabilidades resultantes, realizando la presentación técnica según las normativas pertinente. • Se acuerda con los comitentes los

<p>determinar las posibilidades de solución de los problemas detectados.</p> <p>Legales: Derechos y obligaciones relacionadas con el peritaje, el arbitraje y las tasaciones. Comprensión del marco legal involucrado. Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26.994). Contratos. Dominio y condominio. Propiedad horizontal.</p>	<p>tiempos de ejecución de esta tarea.</p> <p>Realizar arbitrajes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se contribuye a la resolución de un conflicto entre partes, conciliando equánimemente intereses encontrados, tomando en cuenta la naturaleza del problema y los vínculos legales pertinentes, realizando la presentación según las normativas pertinentes. • Se acuerda con los comitentes los tiempos de ejecución de esta tarea. <p>Realizar tasaciones.</p> <p>Se justiprecia el valor económico de un inmueble teniendo en cuenta su valor de reposición, la depreciación por antigüedad y el valor de mercado por emplazamiento, realizando la presentación técnica según las normativas pertinente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se acuerda con los comitentes los tiempos de ejecución de esta tarea. técnica según las normativas pertinente. <p>En la realización de los peritajes, arbitrajes, interpretar los derechos y obligaciones y comprender el marco legal involucrado: Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26.994).</p>
--	--

Cuadro 2: Idea de comercialización

Saberes que requieren actualización. en el caso de el/la Maestro Mayor de Obras que ha cursado previo a la implementación de la Ley de Educación Técnico Profesional. Idea de comercialización.

Saberes que requieren actualización	Nómina de referenciales de evaluación. Espacios formativos	Referenciales de evaluación. Espacios formativos. Descripción
<p>Administrativo contable: Métodos para evaluar la rentabilidad económica. Flujo de fondos. Técnicas de control de gastos. Incidencia de los gastos fijos. Cálculo de ingresos y egresos. Capital de trabajo. Apertura de cuenta corriente. Facturación. Amortización de maquinarias. Créditos y financiamientos. Formas y plazos de pago. Liquidación de sueldos y jornales. Obligaciones impositivas y pre-</p>	<p>Asesoramiento técnico sobre productos o procesos constructivos.</p> <p>Comercialización Productos, Servicios y Procesos Constructivos.</p>	<p>Gestionar ventas y compras de materiales. Especificar cotizaciones técnicas definiendo la calidad de los materiales, cantidades, plazos de entrega y formas de pago, para valorar la obra edilicia. Comparar las diferentes ofertas, según criterios técnicos, económicos y comerciales, seleccionando la más favorable.</p> <p>Gestionar la contratación de contratistas. Especificar cotizaciones técnicas definiendo la calidad de servicio, plazos de entrega y formas de pago, para</p>

<p>visionales. Métodos para la compra y/o venta de materiales. Técnicas de gestión de microemprendimientos. Técnicas de atención al cliente.</p> <p>Legales: Derechos y obligaciones relacionadas con la comercialización de materiales y productos de obras edilicias. Ley de Patentes. Ley de Propiedad Intelectual.</p>		<p>valorar la obra edilicia.</p> <p>Comparar las diferentes ofertas, según criterios técnicos, económicos y comerciales, seleccionando la más favorable.</p> <p>Asistir y asesorar técnicamente a empresas y/o clientes en la comercialización/contratación de los productos o servicios relacionados con las construcciones edilicias, sobre especificaciones de productos y eventuales adecuaciones de estos y las relaciones de posventa con los comitentes.</p> <p>Integrar técnicas de venta, negociación y promoción en relación con los procesos productivos y/o productos de las construcciones civiles propios o de terceros, que posibiliten el asesoramiento técnico y/o la obtención de trabajos o consolidación de una cartera de clientes y redes de proveedores (marketing).</p>
---	--	---

De acuerdo con lo explicitado en los **Cuadros 1 y 2**, se definen dos espacios de actualización complementarios: “Evaluación global de la idea proyecto” e “Idea de comercialización”.

DESTINATARIAS Y DESTINATARIOS

Estos espacios de actualización están destinados a aquellas y aquellos estudiantes que hayan cursado y no aprobado la especialidad Construcciones como Maestros/as Mayores de Obras, con anterioridad a la implementación de los diseños curriculares definidos como resultado de los procesos de homologación de títulos de nivel secundario para la mencionada especialidad, implementados a partir de la Ley de Educación Técnico Profesional 26.058.

Se excluyen las personas que han cursado y no aprobado el TTP de Construcciones.

1) ESPACIO DE ACTUALIZACIÓN: EVALUACIÓN GLOBAL DE LA IDEA PROYECTO

Propósitos

Validar, en las y los destinatarias/os definidos, los saberes técnicos específicos que fueron incorporados por las jurisdicciones educativas en el currículo de la especialidad Construcciones para el/la Maestro/a Mayor de Obras, durante el proceso de homologación y que no estuvieron considerados en los espacios curriculares cursados.

Síntesis

El presente espacio de actualización tiene como propósito que las y los estudiantes analicen y resuelvan casos que involucren el asesoramiento técnico a terceros y la evaluación técnica, tales como la realización de peritajes, arbitrajes y tasaciones de los procesos y de los productos relacionados con las obras edilicias propias o de terceros con la inclusión de la elaboración de los informes técnicos correspondientes.

Asimismo, se pretende que las/los estudiantes incorporen la lógica del proceso de relevamiento de hechos existentes o replanteo de futuros emprendimientos y el desarrollo de capacidades que permitan la apropiación de la información relevada en el campo, para transformarla en la prestación de servicios de evaluación técnica, que le permita generar estrategias de crecimiento empresariales.

El espacio formativo: “Asesoramiento” es integrador, en el sentido que comprende la mayoría de las capacidades y saberes involucrados en el currículo del/de la Maestro/a Mayor de Obras.

Es por ello, que cobra importancia el proceso de enseñanza y de aprendizaje de los conocimientos y el logro de las capacidades profesionales que forman parte del presente espacio.

Desde el proceso de enseñanza y de aprendizaje se propone aplicar el enfoque de Análisis de casos y el de Resolución de problemas, de modo que se involucren situaciones contextualizadas que integren saberes de los diferentes espacios formativos involucrados.

Referenciales de evaluación. Espacios formativos que se profundizan

Tal como se menciona en el ítem “Síntesis” resulta valioso que se integren saberes de los diferentes espacios formativos. De este modo, con el aprendizaje de este espacio, las y los estudiantes profundizarán otros saberes involucrados en su formación. Entre ellos, se mencionan casos y problemáticas relacionadas con construcciones de albañilería y fundaciones, metálicas y de madera, hormigón armado; elaboración de proyectos de instalaciones, materiales de construcción, obras sanitarias.

Referencial al perfil profesional

Alcance del Perfil Profesional

De acuerdo con lo establecido en la Res. 15 CFE Anexo II: El Maestro Mayor de Obras está capacitado para manifestar conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes en situaciones reales de trabajo, conforme a criterios de profesionalidad propios de su área y de res-

ponsabilidad social al: prestar servicios de evaluación técnica a terceros y, asesorar técnicamente a terceros. (2007, pp.3)

Funciones

Evaluación global de la idea proyecto

Asimismo, en la Res. 15 CFE Anexo II se explicita entre las funciones del Maestro Mayor de Obras la siguiente: “representa técnicamente a empresas y/o estudios ante terceros, asesora técnicamente a terceros y realiza la evaluación técnica de los procesos y de los productos relacionados con las obras edilicias propias o de terceros, ejecuta tasaciones, peritajes y arbitrajes” (2007, pp 5).

Área Ocupacional

Continuando con la Res. 15 CFE Anexo II y con referencia al área ocupacional, establece: Las capacidades que el Maestro Mayor de Obras desarrolla en el marco de las funciones profesionales del campo de la construcción, le permiten desempeñarse en los ámbitos de producción: oficinas técnicas, obras de construcción edilicias, empresas de productos o servicios relacionados con el ámbito de la construcción actuando en forma independiente en las áreas ocupacionales de: proyecto, dirección, planificación, control, gestión, administración y comercialización en la industria de la construcción. (2007, pp.5)

En los mencionados ámbitos de desempeño, el Maestro Mayor de Obras utiliza los siguientes medios de trabajo y producción: técnicas para realizar tasaciones, peritajes y arbitrajes. Técnicas de asesoramiento. Estudio del mercado. Sistema de gestión de empresa. Negociación, promoción, administración. Técnicas de asesoramiento. Confección de Actas de conciliación técnica aceptada por las partes en litigio.

Habilitaciones profesionales

Es fundamental tener en consideración, además de lo anteriormente mencionado respecto del Perfil Profesional, las habilitaciones profesionales del MMO que, tal como se menciona en la Res. 15: “surgen como aquel conjunto complejo de funciones profesionales que reflejan actividades que pudieren poner en riesgo de modo directo la salud, la seguridad, los derechos o los bienes de los habitantes” (2007, pp.6).

De acuerdo con el desarrollo del perfil técnico y de las funciones y capacidades profesionales desarrolladas en la base curricular correspondiente, para el MMO se han considerado, para este espacio, las siguientes habilitaciones: “Realizar tareas de peritajes y arbitrajes de las instalaciones técnicas y construcciones edilicias para las que se haya habilitado. Realizar tasaciones de construcciones edilicias”. (Res. 15, 2007, pp.7)

Capacidades profesionales

Se espera de las y los estudiantes que, al finalizar de cursar y aprobar este espacio de actualización, hayan alcanzado las siguientes capacidades profesionales:

- 1) Analizar y resolver casos contextualizados en situaciones reales y concretas que impliquen la aplicación de técnicas de peritajes y arbitrajes.
- 2) Analizar y resolver situaciones problemáticas en contextos reales que impliquen la aplicación de técnicas para la realización de tasaciones.
- 3) Analizar y resolver situaciones problemáticas en contextos reales que impliquen la aplicación de técnicas para el asesoramiento técnico referido a cuestiones asociadas a las obras edilicias.
- 4) Analizar y resolver casos y situaciones problemáticas contextualizadas en situaciones reales y concretas que impliquen la aplicación de la normativa vigente (Código Civil y Comercial de la Nación argentina) en materia de propiedad horizontal, dominio, condominio y medianería.

Contenidos

Asesoramiento técnico: Técnicas para desempeñarse como representante técnico de empresas y/o estudios profesionales. Técnicas para realizar peritajes, tasaciones y arbitrajes. Métodos para asesorar técnicamente a terceros. Técnicas de mediación y negociación. Técnicas y tecnologías para la identificación de patologías propias de las construcciones edilicias e instalaciones.

Técnicas para determinar las posibilidades de solución de los problemas detectados. Técnicas para la producción/armado de documentación técnica digital requerida en cada tarea, según normativa vigente.

Legales: Interpretación de derechos y obligaciones relacionadas con el peritaje, el arbitraje y las tasaciones. Comprensión del marco legal involucrado. Derecho Civil y Comercial. Restricciones al dominio. Propiedad horizontal. Medianería.

Normativas vigentes involucradas en la temática del asesoramiento técnico:

Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26.994): **libro tercero: derechos personales.** Contratos en general, arts. 957 a 1091. Contratos de consumo, arts. 1092 a 1122. Contratos en particular, arts. 1123 a 1707; **libro cuarto: derechos reales.** Disposiciones generales arts. 1882 a 1907. Posesión y tenencia arts. 1908 a 1940. Dominio arts. 1941 a 1982. Condominio arts. 1983 a 2036. Propiedad Horizontal arts. 2037 a 2072. Conjuntos inmobiliarios arts. 2073 a 2113. Superficie arts. 2114 a 2128. Usufructo arts. 2129 a 2153. Uso arts. 2154 a 2157. Habitación arts. 2158 a 2161. Servidumbre arts. 2162 a 2183. Derechos reales de garantía arts. 2184

a 2237. Acciones posesorias y acciones reales arts. 2238 a 2276. Condominio de muros, cercos y fosos, arts. 2717 al 2745 (Medianería). Condominio por confusión de límites, arts. 2746 al 2755.

Actividades formativas sugeridas

Las actividades formativas que se propongan durante el proceso de enseñanza y de aprendizaje deberán ser planteadas de modo tal, que se sitúe al estudiante en los ámbitos reales de la construcción, trabajando las problemáticas que surgen en una consultoría técnica, simulando las características y situaciones de una obra y/u oficina técnica.

En este sentido es que se propone la aplicación de estrategias didácticas que emplean enfoques similares a los que se utilizan en la realidad laboral.

Es por ello que, para el logro de las capacidades profesionales definidas, los enfoques de Análisis de casos y de Resolución de problemas constituyen estrategias didácticas que simulan perfectamente la metodología de trabajo que utiliza la/el Maestra/o Mayor de Obras durante el ejercicio de su profesión al analizar y resolver problemas de asesoramiento técnico.

Como se puede apreciar en las actividades de peritaje y arbitraje se presenta en cada un caso, por considerarse como óptimo el aprendizaje, a través de la aplicación del enfoque denominado: “ANÁLISIS DE CASOS”.

En lo que respecta a la actividad de tasación, en cambio, resulta conveniente la aplicación de la estrategia: “RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS”.

Cualquiera sea la estrategia que se utilice, siempre la integración de saberes está presente.

A modo de ejemplo, se presentan los siguientes casos:

Objetivo

Analizar y presentar el diagnóstico y la solución considerada, entre alternativas presentadas, de un caso de peritaje, en el que se plantean daños en un edificio, a partir de la realización de trabajos en un lindero.

Caso 1: Peritaje

*Análisis de un caso que puede presentarse en una **situación de peritaje***

A pedido de un consorcio de copropietarios del edificio, se solicitó la visita de un técnico en construcciones a efectos de realizar un informe técnico. Dicho edificio se conforma de una planta baja libre con cocheras, tres niveles y una azotea que remata en la sala de máquinas.

Cada nivel consta de tres departamentos por planta. Hace aproximadamente cinco meses se inició la construcción de un edificio lindero y durante el transcurso de las excavaciones y en simultáneo

con la construcción de las fundaciones, comenzaron a verificarse fisuras de 1 mm de apertura y en sentido vertical sobre los revoques finos de los muros medianeros lindantes con la obra, donde se ubican los dormitorios de dos de las unidades funcionales –interno y contrafrente. Dichas fisuras, en algunos casos puntuales, fueron aumentando de grosor a medida que avanzaba la obra hasta convertirse en una grieta visible de hasta 4 mm de espesor involucrando ya al revoque grueso. Un mes y medio después, en dos de las unidades funcionales del último piso del inmueble se verificaron manifestaciones de humedad en los cielorrasos próximos a la medianera, cada vez en que se producían lluvias copiosas, situación reiterada desde entonces.



Grietas en dormitorios



Humedad en cielorrasos

Simulando que, ustedes son las/los especialistas convocados para analizar el caso expuesto, se les solicita lo siguiente:

- 1) Generar un diagnóstico a partir del cual se enumeren las posibles causas que están provocando dichos daños.
- 2) Se deberá contemplar si estas evidencias implican peligrosidad de derrumbe o algún otro siniestro que haga poner en riesgo la estructura edilicia, enunciando los criterios que fundamenten su diagnóstico.

Caso 2: Arbitraje

Análisis de un caso conflictivo entre dos vecinos

Martha y Luis, viven en casas contiguas y comparten una pared medianera. Martha decide construir una ampliación en su casa y, para ello, voltea una parte de la pared medianera sin el consentimiento de Luis. Esto provoca un conflicto entre ambos vecinos, ya que Luis considera que Martha está afectando su propiedad y su derecho a la privacidad.

En el supuesto caso que, ustedes ya sean MMO y están registrados para realizar tareas de arbitraje, se les solicita lo siguiente:

- 1) Señalen los pasos que seguirían en la mediación para resolver el conflicto planteado.
- 2) ¿Qué normativas aplicarían en el proceso de mediación?

3) Expresen la/s técnica/s que utilizarían para resolver el conflicto.

Caso 3: Tasaciones

Análisis de una situación que involucra una tasación inmobiliaria

Imaginen que ya son egresadas/os y que trabajan en una inmobiliaria. A esa inmobiliaria les llega un pedido de tasación de un apartamento de 80 metros cuadrados situado en una zona céntrica de la ciudad.

En esta situación les solicitamos que realicen las siguientes actividades:

- 1) Señalen los pasos que seguirían para la realización de la tasación solicitada.
- 2) ¿Qué normativas consideran al momento de realizar la correspondiente tasación?
- 3) Realicen una breve descripción de la situación del mercado inmobiliario al momento de la tasación.

Referenciales de Evaluación

El referencial de evaluación para este espacio es el de **Asesoramiento**, cuya descripción está explicitada en el Cuadro 1: “Evaluación global de la idea proyecto”.

Carga horaria y organización del cursado

La carga horaria se estima en 40 horas reloj¹.

Este espacio podrá ser cursado en simultáneo a otros espacios curriculares que la o el estudiante tenga pendientes de aprobación.

Acreditaciones

Por ser este espacio formativo totalmente nuevo y por el análisis realizado entre los referenciales de evaluación y los planes de estudio vigentes con anterioridad a los procesos de homologación, no es posible acreditarlos en ninguna de las asignaturas que integran dichos planes.

¹ Esta carga horaria es estipulada para el desarrollo completo del cursado del espacio de actualización y la contratación de las y los docentes tutores pero, al igual que en cualquier espacio formativo de FinEstec al estar destinado a jóvenes adultos y adultas, de poder evidenciar saberes y capacidades obtenidos en el mundo del trabajo los mismos podrán ser acreditados a partir del uso de los Referenciales de Evaluación correspondientes.

2) ESPACIO DE ACTUALIZACIÓN: IDEAS DE COMERCIALIZACIÓN

Propósitos

Validar, en las y los destinatarias/os definidas/os, los saberes técnicos específicos que fueron incorporados por las jurisdicciones educativas en el currículo de la especialidad Construcciones para el Maestra/o Mayor de Obras, durante el proceso de homologación y que no estuvieron considerados en las asignaturas cursadas.

Síntesis

El presente módulo complementario tiene como propósito que las y los estudiantes resuelvan situaciones reales que involucren la comercialización de los propios servicios relacionados con las obras edilicias y para terceros.

La construcción de una idea de comercialización comprende la comercialización de sus propios servicios relacionados con las obras edilicias y para terceros e implica la adopción de estrategias de enseñanza y aprendizaje que den cuenta de la metodología para relacionarse comercialmente aplicando técnicas de venta, negociación y promoción en relación a procesos productivos y productos de las construcciones edilicias, posibiliten la obtención de trabajos, la consolidación de una cartera de clientes o red de proveedores.

La comercialización de productos y servicios relacionados con la construcción de obras edilicias está regulada por una serie de normativas que es importante conocer para asegurar el cumplimiento legal y evitar problemas: Ley de Patentes. Ley de Propiedad Intelectual.

El espacio formativo: “Idea de comercialización” es integrador, en el sentido que comprende la mayoría de las capacidades y saberes involucrados en el currículo del Maestra/o Mayor de Obras.

Es por ello, que cobra importancia el proceso de enseñanza y de aprendizaje de los conocimientos y el logro de las capacidades profesionales que forman parte del presente módulo.

Desde el proceso de enseñanza y de aprendizaje se propone aplicar el enfoque de Resolución de problemas, de modo que se involucren situaciones contextualizadas que integren saberes de los diferentes espacios formativos involucrados.

Referenciales de evaluación. Espacios formativos que se profundizan

Tal como se menciona en el ítem “Síntesis” resulta valioso que se integren saberes de los diferentes espacios formativos. De este modo, con el aprendizaje de este módulo, las y los estudiantes profundizarán otros saberes involucrados en su formación.

Referencial al perfil profesional (Res. 15/07. CFE. Anexo II)

Alcance del Perfil Profesional.

De acuerdo con lo establecido en la Res.15 CFE Anexo II: Las capacidades que el Maestra/o Mayor de Obras desarrolla en el marco de las funciones profesionales del campo de la construcción, le permiten desempeñarse en los ámbitos de producción: oficinas técnicas, obras de construcción edilicias, empresas de productos o servicios relacionados con el ámbito de la construcción actuando en forma independiente en las áreas ocupacionales de: proyecto, dirección, planificación, control, gestión, administración y **comercialización** en la industria de la construcción.(2007,pp.5)

Funciones

Construcción de una idea de comercialización

El Maestro Mayor de Obras comercializa sus servicios relacionados con las obras edilicias, asiste técnicamente a terceros, interviniendo en los procesos de selección y adquisición o en la venta de productos de la construcción, aplicando técnicas de negociación, comercialización y promoción, pactando las condiciones contractuales, facturando y cobrando los servicios. (Res. 15 CFE, 2007, pp.5)

Formación técnica específica

La idea de comercialización, por razones obvias, no constituye una habilitación profesional, pero sí forma parte de la formación técnica específica.

Capacidades profesionales

Se espera de los y las estudiantes que, al finalizar de cursar y aprobar este módulo, hayan alcanzado las siguientes capacidades profesionales:

Analizar y resolver situaciones reales y concretas que impliquen la aplicación de técnicas de comercialización.

Analizar y resolver situaciones problemáticas contextualizadas en situaciones reales y concretas que impliquen la aplicación de la normativa vigente. Ley de Patentes. Ley de Propiedad Intelectual

Contenidos

Técnicas para la evaluación de la factibilidad técnico/económica y el impacto ambiental. Técnicas de gestión de microemprendimientos y estrategias para la microempresa. Métodos para la compra y/o venta de materiales, calidades, cantidades, plazos de entrega y formas de pago. Métodos para evaluar la rentabilidad económica.

Técnicas para contratar servicios, mano de obra y/o materiales. Técnicas para el control de cantidad y calidad de materiales o insumos recepcionados.

Técnicas para el análisis, comprensión, selección y almacenamiento de datos. Incorporando herramientas TIC, que se requieran para el desarrollo del contenido del módulo: Excel, procesador de texto, software específico para trabajos contables, etc.

Administrativo Contable: Métodos para evaluar la rentabilidad económica. Flujo de fondos. Técnicas de control de gastos. Incidencia de los gastos fijos. Cálculo de ingresos y egresos. Capital de trabajo. Apertura de cuenta corriente. Facturación. Amortización de maquinarias. Créditos y financiamientos Formas y plazos de pago. Liquidación de sueldos y jornales. Obligaciones impositivas y previsionales. Métodos para la compra y/o venta de materiales.

Técnicas de gestión de microemprendimientos. Técnicas de atención al cliente.

Legales: Interpretación de derechos y obligaciones relacionadas la comercialización de materiales y productos de obras edilicias. Ley de Patentes. Ley de Propiedad Intelectual

Actividades formativas sugeridas

Las actividades formativas que se propongan durante el proceso de enseñanza y de aprendizaje deberán ser planteadas de modo tal, que se sitúe al estudiante en los ámbitos reales de la construcción, trabajando las problemáticas que surgen en una consultoría técnica, simulando las características y situaciones de una obra y/u oficina técnica.

En este sentido es que se propone la aplicación de estrategias didácticas que emplean enfoques similares a los que se utilizan en la realidad laboral.

Es por ello por lo que, para el logro de las capacidades profesionales definidas, el enfoque de “Resolución de problemas” constituye una estrategia didáctica que simula perfectamente la metodología de trabajo que utiliza el Maestro/o Mayor de Obras durante el ejercicio de su profesión al analizar y resolver problemas de comercialización.

En el caso que la comercialización sea de una obra edilicia implica una serie de pasos que deben ser cuidadosamente planificados para garantizar el éxito de la venta. La empresa constructora debe conocer su público objetivo, diseñar una estrategia de marketing efectiva, cumplir con las leyes y normativas, ofrecer productos de calidad y brindar un buen servicio postventa.

En este sentido, un aspecto que cobra importancia es la forma de llegar al público, por ejemplo, a través de la publicación de folletos de venta, por la Internet. Constituye un buen ejercicio para aplicar las normativas vigentes y comprender la importancia y las características que debe tener una venta que satisfaga las necesidades del cliente y del vendedor, siempre bajo las cuestiones éticas.

A modo de ejemplo, se presenta la siguiente situación:

Objetivo

Comprender la importancia que tiene la forma de promover la venta de la obra edilicia ya construida o que se está en diferentes etapas constructivas.

Situación problemática

Elaboración de un folleto de venta

Un ejemplo de una situación concreta sobre la comercialización de una obra edilicia puede ser la venta de departamentos en un edificio en construcción.

Supongamos que una desarrolladora está construyendo un edificio de departamentos en una zona residencial de la ciudad y ha decidido comercializar los departamentos antes de la finalización de la obra.

Ante esta situación, la desarrolladora decide contratar a un/a publicista para que realice un folleto de venta para ser publicado en la Internet.

Simulando que, ustedes son las personas de la desarrolladora encargados/as de dar las indicaciones al publicistas, les solicitamos expresen:

- 1) ¿Qué orientaciones darían al publicista para la confección del folleto y su inserción en la web y en las redes sociales?
- 2) ¿Qué normativas se deben tener en consideración?

El o la docente a cargo de la enseñanza de este espacio formativo, tendrá que plantear situaciones que integren saberes de los otros espacios formativos

Referenciales de Evaluación

Los referenciales de evaluación, para este espacio, son: **Asesoramiento técnico sobre productos o procesos constructivos y Comercialización Productos, Servicios y Procesos Constructivos**, cuya descripción está explicitada en el **Cuadro 2**.

Carga horaria y organización del cursado

La carga horaria se estima en 40 horas reloj².

Este espacio formativo podrá ser cursado en simultáneo a otros espacios curriculares que la o el estudiante tenga pendientes de aprobación.

Acreditaciones

Por ser este espacio formativo totalmente nuevo y por el análisis realizado entre los referenciales de evaluación y los planes de estudio vigentes con anterioridad a los procesos de homologación, no es posible acreditarlos en ninguna de las asignaturas que integran dichos planes.

NOTA

Los ejemplos presentados en ambos módulos tienen exclusivamente, el propósito de mostrar y orientar a la/el docente sobre las formas de encarar las actividades de aprendizaje. La/el docente tendrá que plantear actividades de aprendizaje y, al hacerlo tiene la libertad de plantear situaciones y/o casos que considere apropiadas para cada situación de aprendizaje.

² Esta carga horaria es estipulada para el desarrollo completo del cursado del espacio de actualización y la contratación de las y los docentes tutores pero, al igual que en cualquier espacio formativo de FinEsTec al estar destinado a jóvenes adultos y adultas, de poder evidenciar saberes y capacidades obtenidos en el mundo del trabajo los mismos podrán ser acreditados a partir del uso de los Referenciales de Evaluación correspondientes.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

Hoja Adicional de Firmas
Informe gráfico

Número:

Referencia: EA 1 y 2 - Construcciones MMO

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 14 pagina/s.