

# **Guía para el sustentante**

## **Proceso de Acreditación de Conocimientos y Habilidades a Nivel Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria**

### **Segunda fase Portafolio de evidencias**

#### **EGATSU-CI**



CENEVAL®

**Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.**

*Guía para el sustentante. Segunda fase*  
*Proceso de Acreditación de Conocimientos y Habilidades a nivel Técnico Superior Universitario*  
*en Comercialización Inmobiliaria*

D. R. © 2008  
Centro Nacional de Evaluación  
para la Educación Superior, A.C. (Ceneval)  
Primera edición

## **Directorio**

### **Director General**

Mtro. Rafael Vidal Uribe

### **Dirección General Adjunta de Programas Especiales**

Dra. Rocío Llarena de Thierry

### **Dirección de Programas para la Acreditación del Conocimiento**

Dra. Claudia Ochoa Millán

### **Coordinación de EGATSU-CI**

Lic. Gustavo Adolfo Navarro Ayala

## ÍNDICE

	Pág.
Antecedentes	5
Fase 2. Portafolio de evidencias	5
Procedimiento	5
Información general	5
Estructura	6
Aspectos importantes	6
Calificación	6
Presentación	6
Dictamen de evaluación	7

## **ANTECEDENTES**

El Proceso de Acreditación de Conocimientos y Habilidades a Nivel Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria, que se basa en el Acuerdo Secretarial 286 y el Modificadorio 328 emitidos por la Secretaría de Educación Pública (SEP), es parte del proyecto de profesionalización de los agentes inmobiliarios en México que la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) ha impulsado con la autorización de la SEP y el apoyo de otros organismos.

Dicho proceso contiene dos fases:

Fase 1: Sustentación del Examen General para la Acreditación como Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria (EGATSU-CI)

Fase 2: Presentación de portafolio de evidencias

Ambas evaluaciones conforman el proceso de evaluación de conocimientos y habilidades desarrollado y diseñado por expertos del área, con base en la metodología de Ceneval, lo cual permitirá que las personas acreditadas puedan obtener un título y una cédula como Técnico Superior Universitario.

## **FASE 2. PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS**

En este documento se incluye una descripción general sobre la Segunda Fase del Proceso de acreditación de Conocimientos a Nivel Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria, y se informa de manera clara y precisa cómo elaborar el portafolio de evidencias.

### **Procedimiento**

Una vez aprobado el EGATSU-CI, los sustentantes cuentan con un periodo de 20 días hábiles para registrarse e integrar su portafolio de evidencias. Al término de éste disponen de 5 días hábiles para enviarlo a la dirección que aparecerá en el comprobante de registro de examen.

### **Información general**

El portafolio se elabora con base en los contenidos y especificaciones que ha determinado el Consejo Técnico, conformado por un grupo de especialistas en el área inmobiliaria.

El portafolio es el conjunto de evidencias respecto al conocimiento y las habilidades que los sustentantes han adquirido a través de la práctica; por ello debe describir la historia de sus esfuerzos, progresos y logros como Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria.

Las evidencias que conforman el portafolio son representativas del desempeño laboral del sustentante e indican el cumplimiento de los criterios definidos en la estructura para cada uno de los componentes de la evaluación.

## **Estructura**

El portafolio de evidencias está dividido en cuatro categorías:

- ▶ Estudios y actualizaciones
- ▶ Publicaciones
- ▶ Certificación
- ▶ Comercialización inmobiliaria

Las categorías y los requisitos que debe contener el portafolio de evidencias se describen en el Anexo 1.

## **Aspectos importantes**

Para que el portafolio de evidencias sea sujeto de calificación deberá presentar evidencias (elementos) al menos en tres de las cuatro categorías.

En la categoría de *Estudios y actualizaciones* deberán presentar evidencias en al menos cuatro elementos de evaluación.

En *Comercialización inmobiliaria*, específicamente para los casos documentados, los sustentantes deberán presentar evidencias en al menos tres elementos de evaluación.

## **Calificación**

El portafolio será evaluado por expertos en la materia de Comercialización Inmobiliaria.

## **Presentación**

El portafolio de evidencias debe incluir los siguientes apartados.

1. Portada
  - a. Nombre del sustentante
  - b. Folio
  - c. Lugar y fecha
  - d. Correo electrónico y/o teléfono de contacto
2. Nombre de los apartados y número de página (índice de contenidos)
3. Evidencias

Para los puntos 1 y 2 deberá utilizar el tipo de fuente Arial 12 puntos con un interlineado de 1.0.

Cada sustentante recopilará evidencias de su experiencia laboral utilizando un hilo conductor que las organice y les dé sentido. La selección irá acompañada de una reflexión sobre el valor que tiene cada uno de los documentos, jerarquizando lo que se considere más relevante.

***Toda la documentación deberá ser presentada en fotocopias.***

Los sustentantes deberán integrar su portafolio con las evidencias de experiencia laboral organizadas de forma lógica y congruente, siguiendo la estructura establecida (Estudios y actualizaciones, Publicaciones, Certificaciones, Comercialización inmobiliaria)

### **Dictamen de la evaluación**

El resultado de la evaluación se dictaminará como *Satisfactorio* o *No satisfactorio*. Los resultados serán publicados en el portal del Ceneval.

En caso de obtener el dictamen *Satisfactorio* podrá iniciar sus trámites de titulación ante la Dirección General de Acreditación, Incorporación y Revalidación (DGAIR) o ante la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI).

Si el sustentante obtuvo el dictamen de *No satisfactorio* podrá inscribirse otra vez y presentar de nuevo el portafolio de evidencias.