

NOVIEMBRE
DICIEMBRE
2004

Contexto 02

Publicación del **Universitario de Punta del Este**, Maldonado, URUGUAY
Director Responsable: **Dr. Adolfo Gutiérrez Sosa**. Edición: **Dr. Gustavo Barceló**, Dirección de **Comunicación y Desarrollo**, Diseño y Armado: **DG José Prieto**. www.upe.edu.uy / mail: info@upe.edu.uy.

Siguiendo en la línea innovadora el PreUPE amplía su oferta académica incorporando Bachilleratos Tecnológicos en el 2005.



2

BACHILLERATO/NOVEDADES
Bachilleratos Tecnológicos.
Pág. 2

INSTITUCIONAL/INFORMACION
Consejo del Claustro.
Pág. 3



3

Un instrumento dinámico que tiene en cuenta las aspiraciones e inquietudes de los alumnos, docentes y autoridades de la institución.

CHARLAS
Los Políticos y la Educación.
Pág. 3



4

Visitaron nuestra sede el Diputado electo del Partido Nacional, Dr. Federico Casareto y el Prof. Romeo Pérez Antón. El tema fue: "Presente y Futuro de la Educación Superior en Uruguay".

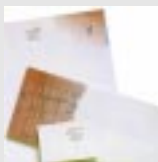
POSTGRADOS/PARTE II
Derecho Internacional del Turismo.
Pág. 3



5

El UPE presenta el Postgrado en Derecho Internacional del Turismo. El mismo está dirigido a profesionales del Derecho que les interese profundizar en ésta temática.

Nancy Harhut, vicepresidenta y directora creativa de Marketing Directo en Mullen Advertising, presenta aquí lo que considera errores del marketing directo.



6

ESCUELA DE NEGOCIOS/NOTA
¿Qué es una oportunidad de marketing?
Pág. 4

ESCUELA DE NEGOCIOS/CURSO
Gerencia y Administración de Condominios.
Pág. 5



7

Es una carrera técnica de nivel terciario, diseñada con el fin de formar profesionales que atiendan la gestión de los inmuebles en régimen de condominio.

La pretensión de estas líneas es servir de ayuda al estudiante para realizar una tesis en Derecho. Mostraremos los secretos para afrontar la ardua tarea de concluir con éxito una tesis doctoral.



8

DERECHO/APUNTES PARTE II
Como preparar una tesis de Derecho.
Pág. 6

El 30 de octubre, en la Sala de Conferencias de la IMM se llevó a cabo la Primera Jornada Internacional de Derecho Público y Privado.



9

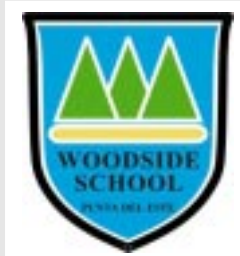
CAPACITACION/SEMINARIO
Derecho Público y Privado.
Pág. 7

I Jornada Técnica de Derecho Notarial
El nuevo Reglamento Notarial.
Acordada N° 7.533
de 22 de octubre de 2004.



10

CAPACITACION/SEMINARIO
Derecho Notarial.
Pág. 7



CONVENIO Woodside School Universitario de Punta del Este

El 5 de noviembre UPE y Woodside School firmaron un convenio que ofrece importantes beneficios a los integrantes de la mencionada comunidad educativa. Aquí destacamos los aspectos más relevantes del mismo.

UPE proporcionará, descuentos especiales de hasta el 20% para el personal docente, administrativo, padres y hermanos de alumnos de Woodside School, para cursar las materias comprendidas en el Preuniversitario de UPE.

Asimismo UPE otorgará bonificaciones de hasta el 20% a los grupos mencionados en el punto anterior para las Carreras Universitarias, Postgrados, Cursos Técnicos de nivel Terciario, Seminarios y Diplomas. En caso de pago de anualidad adelantada UPE otorgará descuentos de hasta el 25%. Las bonificaciones no comprenderán a personal docente, administrativo, padres y hermanos de alumnos que estén inscriptos en UPE en cualquiera de las actividades mencionadas con fecha anterior a la firma de éste convenio. Las bonificaciones no serán acumulables.

BACHILLERATOS

Comienzan en el 2005 los bachilleratos tecnológicos



Prof. Nilda Payssé Siri, Directora del PreUPE.

El Instituto Universitario de Punta del Este, siguiendo en la línea innovadora que instalara cuando creó los primeros Bachilleratos verdaderamente preuniversitarios del Departamento, amplía su oferta académica incorporando Bachilleratos Tecnológicos para el nuevo año lectivo.

Los Bachilleratos Tecnológicos ofrecen una completa formación académica

en diversas áreas de la Tecnología, y una amplia capacitación en áreas tales como: Turismo, Administración, Informática y Agrario.

¿Porqué cursar los Bachilleratos Tecnológicos?

- Porque cursando 4º, 5º, y 6º en cualquiera de ellos eres Bachiller, al igual que si cursas el 2º Ciclo del Bachillerato Diversificado.
- Porque recibes además capacitación técnica que te permite una rápida inserción en el mercado laboral, en el área que más te atraiga, o en aquella que más se identifique con tus preferencias o vocación.
- Porque si lo deseas, podrás continuar tus estudios en cualquiera de las carreras universitarias afines, o en cursos terciarios de ni-

vel técnico, así como en el área de la Formación Docente.

- Porque el ciclo formativo teórico, se completa con prácticas y Pasantías en distintas y calificadas empresas del ámbito laboral local a lo largo de los tres años, lo cual te permite adquirir el nivel de experiencia necesario requerido para ser admitido en cualquier empresa cuya búsqueda se orienta hacia alguien competente y calificado que no posea únicamente los conocimientos teóricos necesarios sino que sepa resolver las situaciones emergentes que se producen en la práctica y que sólo se adquieren en cuando se está en contacto con la realidad cotidiana. ●

El Consejo del Claustro

De acuerdo a los Estatutos del Universitario de Punta del Este y dentro de las autoridades que rigen el funcionamiento del mismo, junto a la Asamblea General, a las Comisiones Directiva, Fiscal y Electoral, y a los Órganos de Dirección Académica y de Asesoramiento Académico, existe otro órgano de esa naturaleza. Se trata del Consejo del Claustro. El mismo está integrado por el Director General Académico, los Directores de cada Unidad Académica, un Delegado estudiantil, un delegado del orden Docente y un delegado del orden Egresados. Los mismos son electos por voto secreto y obligatorio como resultado de un acto eleccionario del que participan todos los integrantes de cada orden. Ocupan sus cargos - que son honorarios - por un lapso de dos años hasta el próximo acto eleccionario, pudiendo ser reelectos por una única vez. Está previsto un sistema especial de suplencias y nombra-

mientos que se deciden por mayoría para el caso de que se produjeran vacantes antes de ese plazo. Compete a dicho Consejo el asesoramiento general acerca de los estudios que se cursen en las distintas Facultades del Instituto, así como sobre la orientación a que deben sujetarse los planes de estudio de las distintas Unidades Académicas que requieren, para su efectiva aplicación, la respectiva autorización del Ministerio de Educación y Cultura. Se suman a esas otras im-



portantes competencias como por ejemplo la consideración de planes de estudio y/o modificaciones a los existentes, consideración de proyectos de investigación científica con la intención de impulsar y participar de los emprendimientos que favorezcan el desarrollo académico, las de efectuar convocatorias y proponer a la Comisión Directiva el otorgamiento de Grados Académicos. Es un instrumento dinámico que tiene en cuenta las aspiraciones e inquietudes de los alumnos, docentes y autoridades de la institución, las que luego de ser ponderadas en Asamblea son trasladadas a las autoridades que corresponda. Actualmente sesiona en forma mensual con participación de delegados de todos los órdenes y ha cumplido un papel de trascendental importancia en el fortalecimiento educativo aplicado. ●

Mateo Fabra



UNIVERSITARIO DE PUNTA DEL ESTE / Director General Académico: Dr. Juan Mario Mariño Chiarlone. **Director General:** Dr. Adolfo Gutiérrez Sosa. **Decano de la Facultad de Derecho:** Dr. Esc. Jorge Adregnette Capurro. **Decano de la Facultad de Ciencias Económicas:** Cr. Gonzalo Mora Rivas. **Decano de la Facultad de Arquitectura:** Arq. Rúben Otero. **Director de la Escuela de Negocios:** Dr. Adolfo Gutiérrez Sosa. **Directora Académica Preuniversitario:** Prof. Nilda Payssé Siri. **Director de Comunicación y Desarrollo:** Dr. Gustavo Barceló.

Jornadas de Derecho Internacional del Turismo

La Facultad de Derecho del UNIVERSITARIO DE PUNTA DEL ESTE proyecta desarrollar en el primer semestre de 2005 unas JORNADAS DE DERECHO INTERNACIONAL DEL TURISMO, dado el alto interés y la notoria utilidad que esta especialización tiene para los juristas y operadores turísticos de nuestro país y naturalmente, de nuestra zona.

En efecto, el turismo es una de las actividades que se ha desarrollado más velozmente a nivel internacional y nacional, especialmente en las dos últimas décadas, adquiriendo una importancia creciente desde el punto de vista económico, social, político y cultural. Esa rama de actividad moviliza hoy un amplio número de sectores de la economía, y es utilizado como instrumento generador de divisas y empleo por numerosos Estados, lo que hace indispensable considerar los variados aspectos jurídicos que interesan para su funcionamiento.

Los primeros estudios relacionando Derecho y Turismo, primero a nivel de Derecho nacional y luego también con referencia al Derecho Internacional Privado, nacieron en Europa, en el curso del Siglo XX, comenzando con algunas normas laborales que fueron pioneras en la protección de los operadores turísticos ampliándose luego a las más diversas materias relacionadas. Esta especialización en Derecho del Turismo dio lugar en Francia a la primera cátedra de Derecho del Turismo, que fuera seguida por otras en diferentes países, como también por seminarios permanentes, estudios de postgrado, maestrías y diferentes eventos que buscan poner al alcance de los asesores jurídicos, magistrados y operadores turísticos una visión tanto de conjunto como pormenorizada de una rama del Derecho necesariamente compleja, especializada y evolutiva.

Estos aspectos jurídicos refieren hoy en primer término su marco internacional: Por una parte la regulación internacional del comercio en general, que en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMT-WTO) reserva un importante sector a los servicios entre los cuales se cuenta significativamente el turismo.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU), atribuyó en 1975, amplias competencias en la materia a la Organización Mundial del Turismo (OMT), apoyándola a nivel internacional. También en el marco de la ONU, la UNESCO ha contribuido, junto con la OMT, a incentivar el desarrollo continuo del turismo, y a tratar de asegurar al mismo tiempo, el patrimonio mundial. (la resolución N° 1998/40 del Consejo Social y Económico de la ONU declaró al Año 2002 como Año Internacional del Ecoturismo procurando desarrollar este enfoque en los diversos países).

La aprobación del «Código Ético Mundial del Turismo» y su Protocolo de Implementación la política comunitaria europea sobre el desarrollo del ecoturismo, la necesaria planificación que se espera en el ámbito del MERCOSUR- que aún no se organiza en ese sentido- ofrecen otros tantos objetivos a la investigación jurídica.

Por otra parte, ambas ramas del Derecho Internacional contienen una parte de su normativa directamente aplicable a la actividad turística: respecto del Derecho Internacional Público habrá de tener en cuenta aquellos Tratados, Convenios y Principios referentes a los derechos fundamentales y seguridad de las personas así como a la protección del Medio Ambiente.

Por su parte el Derecho Internacional Privado del Turismo es el que ofrece mayor interés práctico a los asesores jurídicos, magistrados, futuros profesionales del Derecho y ope-

Los políticos y la educación



En el marco del ciclo de charlas organizadas por el UPE "Los Políticos y la Educación", visitaron nuestra sede el Representante Nacional electo del Partido Nacional, Dr. Federico Casareto y el Prof. Romeo Pérez Antón. En el mismo desarrollaron el tema: "Presente y Futuro de la Educación Superior en Uruguay". ●



radores turísticos pues contiene una amplia normativa a tener en cuenta en la actividad diaria del turismo, los mecanismos de solución de controversias, los efectos de las decisiones judiciales, administrativas, o arbitrales extranjeros resultantes de eventuales conflictos en el desarrollo de la actividad turística a nivel internacional.

La normativa de Derecho Internacional del Turismo contiene distintos e interesantes aspectos: la mención de sus fuentes y criterios de aplicación, el concepto de turista y de emigrante, la regulación de la empresa turística - derecho y obligaciones, la protección del consumidor, el régimen internacional de la responsabilidad extracontractual (por daños, accidentes de tránsito, por los productos, frente al medio ambiente, en la etapa precontractual, por publicidad engañosa, etc.) Así mismo es de considerar el régimen legal de los medios

de pago internacionales (especialmente de las tarjetas de crédito, los cheques de viajero, las transferencias electrónicas de fondos, etc.) como las peculiaridades del comercio electrónico (E-com.) cuando constituye uno de los medios de que se vale la actividad turística.

Estos y otros temas se comprenden en el Programa de las JORNADAS DE DERECHO INTERNACIONAL DEL TURISMO que será dictado por un equipo de docentes que cuentan con amplia experiencia, formación jurídica y especialización, tanto en el Universitario de Punta del Este como en la Universidad Mayor de la República, bajo el auspicio del Ministerio de Turismo del Uruguay y de la Intendencia Municipal de Maldonado, que no dudamos que serán muy bien recibidas en nuestro medio. ●

Prof. Dra. Vivien Matteo



¿Qué es una oportunidad de marketing?



Papelería para mailing directo de un Condominio de la ciudad de Memphis.

Siete mitos del marketing B to B Nancy Harhut, vicepresidenta y directora creativa de Marketing Directo en Mullen Advertising (Estados Unidos) presenta aquí lo que considera errores del marketing directo en la creatividad aplicada a las comunicaciones interempresarias.

Muchas ideas creativas terminan descartadas porque alguien con más autoridad contesta: «Usted no puede hacer eso de esa manera». Los siete mitos que reseño a continuación son algunos de los muchos ejemplos que coleccioné después de que alguien me preguntara: «¿Cómo convenzo a mi jefe de que no tenemos que hacer todo de la forma en que siempre se hizo?».

Mito 1: Todo debe ir en un sobre

La correspondencia empresarial casi siempre viene en un sobre, pero el mensaje también se puede destacar usando otros elementos. Aquí es donde se entra al terreno de la creatividad. Una empresa de desarrollos de Internet llamada Razorfish usó un tubo de plástico inflable para enviar su pieza de autopromoción.

Esto es demasiado para un mailing masivo, pero enviado a una lista selectiva puede tener un impacto considerable. Otros casos de empresas originales muestran la utilización de

bolsas de papel marrón, o envoltorios plásticos de burbujas, o videos.

Claramente los sobres no son la única respuesta. El consejo es hacer que el contenido justifique el empaque. La gente se enoja si el empaque parece dispendioso y se desilusiona si espera algo grandioso y encuentra sólo una carta. De modo que contenedor y contenido deben estar en sintonía.

Mito 2. Los self-mailers siempre se tiran

Un self-mailer es un material impreso que se envía sin sobre y consiste en una pieza doblada sobre sí misma para autocontener la comunicación, además, suele incluir un cupón de respuesta desprendible.

Muchos dicen que como dice «material comercial» la gente lo tira en cuanto lo recibe. Es cierto que muchas veces son tirados, pero todo depende de cómo se haga la carátula. Aquí es donde entra a jugar la creatividad. Un self-mailer del BankBoston obtuvo una respuesta de 65%. Otro realizado para Mobil reactivó 23% de los titulares de la tarjeta Mobil que estaban inactivos.

El secreto podría estar en la redacción de los titulares. Consejo: haga que su titular mencione los beneficios.

Mito 3: El mejor de los sobres es el número 10

Algunas veces un sobre es la mejor de las estrategias para un mailing. Y si bien es cierto que el sobre Nº 10, o el llamado «oficio americano», tiene 22 x 11 centímetros y es conocido como el sobre de los negocios, no es cierto que sea el único tipo que puede ser usado. Si bien es cierto que hay muchas ocasiones en las que un número 10 es el tamaño de sobre más indicado por precio o por facilidad de producción, también habrá oportunidades en las que ésa no sea la mejor opción.

Mito 4: Su texto tiene que ser corto

Si su texto es largo pero interesante la gente lo va a leer. La gente no lee lo que encuentra aburrido, cualquiera sea su extensión. Usted debe ser capaz de retener el interés del lector por unos pocos párrafos o unas pocas páginas. La clave es tener un texto interesante, pero interesante según los parámetros de quien lee. Por eso, escriba tanto como necesite, pero hágalo siempre fácil de leer.

Mito 5: Su tono debe ser puramente de negocios

Algunos redactores B to B creen que deben sonar almidonados porque si no sonarán bien. Esos redactores usan grandes palabras, extendidas oraciones y un fraseo forzado, todo en la creencia que cualquier otra cosa hará que sus clientes parezcan menos creíbles.

Ciertamente es importante que sus clientes suenen creíbles, pero la credibilidad no se adquiere gracias a la solemnidad. La verdad: el medio directo es un medio personal, uno a uno.

El marketing directo trata de comunicación uno a uno y construcción de relaciones. Y si usted se para a pensar en ello, la gente tiene relaciones con amigos, no con extraños. Eso significa que el texto que usted escriba debe sonar cordial. Usted debería usar un lenguaje fácil de comprender. Sus palabras deberían tener un tono único, además de personalidad.

Mito 6: El humor no funciona

El humor en creatividad B to B está considerado como uno de los

mayores tabúes. Parecería que existe una creencia general que la gente desconecta su sentido del humor en la puerta o en su viaje al trabajo. La verdad: la gente es gente, sea en su casa o en su trabajo. Consecuentemente, el humor ha sido usado para enganchar a más de un cliente B to B. La clave para que el humor funcione está en no ofender a nadie. De manera que cuidese de cualquier cosa que pueda resultar fuera de tono, inapropiada u ofensiva.

Mito 7. Los sobornos personales no funcionan

Todos sabemos cuán efectiva puede ser una oferta gratis o un premio en el marketing a consumidores. No obstante, cuando cruzamos a la vereda del marketing de empresa a empresa, algunos se ponen nerviosos. Creen que no se puede dar a una persona de negocios algo que sólo él o ella pueda usar. La oferta o premio debe ser para toda la organización. ¿Cierto? No.

La verdad: las ofertas personales pueden obtener formidables resultados. La clave está en presentar una oferta que sea relevante para el público al que está dirigida. Tenga en cuenta que, en algunas grandes corporaciones, hay reglas que contemplan el valor del regalo que puede recibir un empleado.

Si está haciendo un envío a un público que frunce el ceño a regalos gratis, puede tratar de ofrecer información de tipo personal / profesional, tal como una guía competitiva de salarios o consejos para progresar en ese campo. O también puede posicionar un regalo como algo que la compañía puede sortear entre sus empleados o usar como incentivo especial. ●

Extraído de la Revista Gestión, Argentina.

Programa de nivel terciario

Técnico en Gerencia y Administración de Condominios

Finalizó con éxito la edición 2004 del Técnico en Gerencia y Administración de Condominios. Esta oferta académica es la primera de su clase que se presenta en la zona este del país. La próxima comenzará en abril de 2005.

Presentación

El curso de Técnico en Gerencia y Administración de Condominios es una carrera técnica de nivel terciario, diseñada con el fin de formar profesionales que atiendan la gestión de los inmuebles en régimen de condominio o entidades de similares características.

Esta nueva opción educativa -no existe oferta similar en el medio- se formula con el fin de brindar respuesta a la demanda de este importante y creciente sector del mercado de la vivienda, formando especialistas calificados, capaces de atender en forma eficiente las distintas áreas comprendidas por la administración de inmuebles en régimen de propiedad horizontal. El curso viene a dar respuesta a una necesidad del mercado, a la vez de, constituir una importante oportunidad para que sus egresados se inserten rápidamente al mercado laboral.

El alto nivel académico que asegura la estructura del programa y el selecto cuerpo docente, hacen de esta oferta educativa una interesante opción para aquellas personas que habiendo finalizado el ciclo básico de enseñanza secundaria procuran una formación apropiada para una rápida inserción laboral o mejorar su posición actual de trabajo.

El contenido del programa está organizado en ocho módulos, que se articulan de tal manera que los alumnos pueden tomar el curso en su totalidad, o inscribirse para cursar alguno de ellos en particular, según su interés profesional o académico.

La aprobación de la totalidad del programa académico (los seis módulos), asegura a los participantes el desarrollo de habilidades y conocimientos que les permitan ejercer con total solvencia las funciones relacionadas con la administración de edificios de propiedad horizontal, con base en una concepción global e integradora de las normas legales y del conocimiento de herramientas y técnicas operativas aplicables a todas las áreas funcionales, gerenciales y de intervención social.

Metodología

La capacitación se realiza mediante una adecuada combinación de exposiciones teóricas y de aplicaciones prácticas basadas en casos y ejemplos reales de la actividad.

El énfasis puesto en la aplicación de conocimientos a situaciones concretas, procura familiarizar a los estudiantes con los problemas que enfrentarán en su futura actividad profesional.

- La metodología de la enseñanza está enfocada a la factibilidad de la puesta en práctica de ideas y técnicas incorporadas.
- Todos los cursos y talleres aportan una profunda base teórica y conjugan una visión práctica para su aplicación a la actividad de los participantes.
- Las presentaciones de los conductores académicos son complementadas con respaldos audiovisuales, material impreso de apoyo, lecturas con material bibliográfico propio y análisis de casos.
- En el programa se incluyen casos reales, valiosos talleres de simulación y aplicación gerencial, apuntando a desarrollar competencias ejecutivas mediante trabajos prácticos, facilitando la pertenencia a equipos gerenciales exitosos.
- Las sesiones combinan clases dictadas por destacados académicos con profesionales y ejecutivos con amplia experiencia y trayectoria exitosa.

Dirigido a

- Personas que han finalizado su primer ciclo de enseñanza secundaria y que se desempeñan en la administración de condominios (propiedad horizontal, apart hotel, o similares), o aspiran a hacerlo, ya sea como profesionales en una empresa del ramo o iniciando su propio emprendimiento empresarial.
- Ampliamente recomendado para quienes ya se desempeñan en este campo y desean profundizar la temática.

Contenido académico

- Régimen Jurídico de la propiedad Horizontal.
- Organización y Funcionamiento de la Copropiedad.
- Contabilidad Aplicada a la Administración de Edificios.
- Legislación y Administración Laboral.
- Mantenimiento y Conservación Edificio.
- Dirección de Empresas.
- Dirección y Supervisión de Personas.
- Marketing y Estrategia.

Condiciones de ingreso

Tener aprobado bachillerato de cualquier orientación.

Formación mínima: ciclo básico de secundaria y un mínimo de tres años de experiencia comprobable en administración de edificios, porterías, actividades inmobiliarias o afines.

Título expedido

- Los participantes que tengan aprobado bachillerato de cualquier orientación y aprueben to-

dos los módulos del curso, recibirán el título de «Técnico en Gerencia y Administración de Condominios», expedido en forma conjunta por las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas del Universitario de Punta del Este.

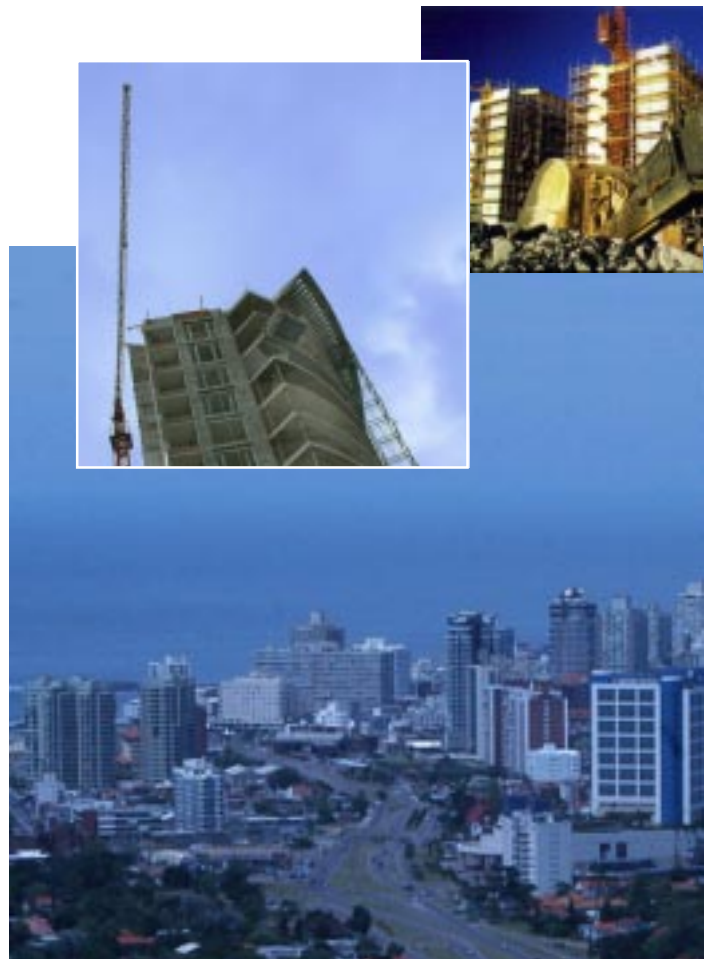
- Los participantes que tengan aprobado ciclo básico de secundaria y acrediten un mínimo de tres años de experiencia comprobable en administración de edificios o actividades afines, recibirán un certificado de extensión expedido por las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas del Universitario de Punta del Este.

Duración y carga horaria

La duración total del curso es de 116 horas, dividiéndose en ocho módulos independientes que darán lugar a su respectiva certificación.

Las clases se desarrollarán con una periodicidad de tres reuniones por semanas de tres horas cada una, de acuerdo a calendario académico.

En el caso de que un estudiante no pueda completar uno o más módulos, podrá cursarlos en la próxima edición del curso para poder graduarse, manteniendo los créditos de los módulos aprobados. ●



Como preparar una tesis de Derecho.

Segunda entrega.

Las técnicas para elaborar una tesis en Derecho.

Continuamos con el tema iniciado en nuestro número anterior.

Introducción

En toda investigación jurídica y por tanto en toda tesis de Derecho concurren tres elementos esenciales: El investigador - estudiante; los medios materiales para la investigación y el objeto de investigación (tema en sí o institución jurídica específica).

a) El investigador - estudiante

Los estudiantes de Derecho, generalmente, son individuos poco entrenados en el manejo de instrumentos y medios de investigación. La docencia tradicional es discursiva y repetitiva y privilegia la memorización de datos informativos jurídicos aislados (delitos, contratos, definiciones, etc.) que impiden desplegar aptitudes de análisis razonados. Dicha enseñanza, crea situaciones de dependencia del alumno al profesor que lo inhiben para lanzarse libre y soberanamente a la aventura de un trabajo intelectual fructífero y creador.

Por ello muchas veces el estudiante se encuentra ante una tarea desconocida y frustrante que incluso a veces se torna insalvable por no saber utilizar el método científico en la parcela llamada Derecho. Por ello la información debe transformarse en formación como única manera de obtener profesionales del Derecho eficientes y abiertos a los cambios que el siglo XXI nos presenta.

Un estudiante que inicia la empresa de elaborar una tesis jurídica

debe cumplir los siguientes requisitos:

- 1 Ha de adquirir (si no los posee ya) los conocimientos jurídicos relevantes referentes al tema que piensa abordar.
- 2 Ha de asumir una actitud abierta y comprensiva con el problema planteado.
- 3 Tener disposición de considerar todas las posibilidades razonables y alternativas factibles en su labor investigadora.
- 4 Trabajar con esmero y precisión utilizando todos los medios informativos jurídicos de que pueda disponer.
- 5 Tener firmeza suficiente para no mezclar sus deseos con los resultados a obtener.
- 6 Proponer desde el inicio la obtención de un «producto científico nuevo» aunque sea modesto y sencillo, o sea, hacer una aportación y no una mera recopilación de datos y autores.

b) Los medios materiales de la tesis

Es el conjunto de elementos de todo tipo de los que el estudiante se vale para realizar su labor. Se componen de los elementos obvios: bibliotecas, lugares de estudio, ordenadores, etc. y por su naturaleza y fines se pueden dividir en dos grandes grupos dependiendo que la investigación jurídica propuesta sea documental, en dicho caso los medios serán bibliográficos y en general textos escritos, pero en cambio si la tesis versa sobre un tema empírico - jurídico, los medios se orientarán a recopilar información de campo con encuestas, entrevistas, etc.

Para elegir los materiales para realizar la tesis se recomienda:

- 1 Han de estar de acuerdo con la preparación intelectual del estudiante (de nada vale tener muchos textos en inglés si el estudiante no conoce dicho idioma).
- 2 Han de escogerse de conformidad a un plan realista de disponibilidad de tiempo, es decir, un calendario que fije plazos para la etapa de recolección de la información es indispensable.
 - 3 Han de planearse en relación con la capacidad económica o de relaciones públicas (amistades) con las que cuenta el estudiante o su director de tesis.

- 4 Proveerse de adecuada información sobre las bibliotecas jurídicas especializadas existentes en el lugar de domicilio del estudiante a fin de no perder tiempo en lugares inadecuados al respecto.

c) El objeto de la tesis

Está constituido por aquella parcela de la realidad jurídica sobre la cual concentramos nuestra atención para describir, comparar, analizar, proyectar o detectar la evolución de una institución o problema jurídico específico. Al objeto de la tesis se le suele llamar tema o asunto de la misma. Es el eje sobre el que gira la investigación desde el principio hasta el final.

Los temas o problemas jurídicos que concentren una tesis deben ser actuales, vigentes y atractivos para el estudiante, por ello es importante debatir con profesores y asesores que tengan una visión prospectiva de la ciencia jurídica y que nos se encuentren anclados con el pesado lastre de repetir su experiencia.

El objeto de la tesis puede ser sugerido por el docente o elegido libremente por el alumno, pero en ambos casos, antes de empezar cualquier profundización en el tema, se debe contar con información preliminar que pueda sugerir la variedad de facetas que pueden ser especialmente interesantes.

Elección del tema

La elección del tema reviste una importancia fundamental, pues éste debe ser conveniente. Con ello evitamos que el estudiante equivoque el rumbo e incurra en cambios constantes de asunto o tema por la imposibilidad de acceso a las fuentes; desorientación, ya sea porque el área o el tema sean difíciles o porque ignore el verdadero contenido; se desmoralice por sentirse incapacitado para seguir adelante, etc.

Los factores que inciden en la elección del tema para un área jurídica son tres:

- a) Relativo al interés del postulante.
 - b) Relativos a la capacidad del postulante.
 - c) Relativos a las posibilidades gnoseológicas y temáticas extrínsecas.
- Dichos factores se resumen en la siguiente fórmula:
 $A + B + C = \text{ELECCIÓN ADECUADA}$
 $A = \text{INTERÉS DEL ESTUDIANTE}$

(interés espontáneo, interés por razones de trabajo, interés por motivos de especialización, interés científico).

$B = \text{CAPACIDAD DEL ESTUDIANTE}$ (capacidad para estudiar el asunto, cierto grado de conocimiento o experiencia sobre la materia o tema).

$C = \text{POSIBILIDADES GNOSEOLÓGICAS Y TEMÁTICAS EXTRÍNSECAS}$ (variedad de fuentes de conocimiento y posibilidad de acceso a las mismas, riqueza temática).

Esta fórmula debe operar en un campo concreto que lo suministra la trayectoria académica del estudiante y para ello deben considerarse pautas analíticas y selectivas en torno a:

- 1 Evaluaciones o calificaciones obtenidas a lo largo del currículum académico.
- 2 Ponderación de las especialidades seleccionadas.
- 3 Riqueza temática de los programas de las especialidades seleccionadas.

Es decir se trata de hacer un diagnóstico de la trayectoria académica del estudiante en función de extraer sus intereses, capacidades y acceso informativo al tema de la tesis, a fin de lograr las bases objetivas para que la elección del tema sea lo más apropiado.

Cualquiera que afronta la ardua tarea de realizar una tesis no se debe conformar con hacer un trabajo mediocre y para ello en primer lugar debe analizar con sinceridad sus propias capacidades y enfocar la elección de su tema hacia aquellas materias que sienta que está más capacitado para profundizar en ellas.

En segundo lugar debe observar su entorno para localizar los lugares donde puede recabar la información que va a necesitar para su tesis, es decir, de nada me vale haber elegido en mi tesis por ejemplo, la temática de la naturaleza jurídica de la empresa pública si resulta que las bibliotecas más cercanas a mi entorno no contienen nada sobre el asunto.

Por ello aunque el capítulo sobre la CONSULTA BIBLIOGRÁFICA PRELIMINAR la hemos situado después de LA ELECCIÓN DEL TEMA, debemos decir que no sería la primera vez que un estudiante cuando empieza a hacer un sondeo general sobre la bibliografía existente del tema seleccionado se da cuenta que no puede encontrar material suficiente en su entorno y debe cambiar el tema inicialmente escogido. ●



SEMINARIOS REALIZADOS

Facultad de Derecho



I Jornada Internacional de Derecho Público y Privado

Moderador: **Prof. Dr. Alvaro Garcé García y Santos**
30 de octubre de 2004

- Igualdad y Derecho Constitucional en España y la Unión Europea.
Prof. Dra. María Salvador Martínez.
Prof. de Derecho Const. Univ. Nacional de Educación a Distancia (España).
- El principio de igualdad en las cargas tributarias.
Prof. Dr. Alvaro Sánchez Coelho de Oliveira.
- El derecho de igualdad en el derecho de la integración del MERCOSUR.
Prof. Dr. Daniel Vignali.
- Nuevas tendencias del Derecho de sociedades en España y la Unión Europea.
Prof. Dr. Santiago Hierro Anibarro.
Prof. de Derecho mercantil - Universidad de Alcalá de Henares (España).
- La nueva ley uruguaya de protección de datos personales de informes personales.
Prof. Dr. Carlos Benítez Preve.
- Responsabilidad por uso indebido de tarjeta de crédito.
Prof. Dr. Andrés Mariño López.
- La nueva regulación del Warrant y los Certificados de depósito en el Uruguay.
Prof. Dr. Enrique Falco.



I Jornada Técnica de Derecho Notarial El nuevo Reglamento Notarial

Acordada Nº 7.533 de 22 de octubre de 2004
13 de noviembre de 2004.

EXPOSITORES

- Dr. Esc. Jorge P. Andregnette Capurro**
Decano de la Facultad de Derecho y Prof. de Derecho Notarial UPE.
- Esc. Claudia Santo Riccardi**
Prof. de Derecho Notarial UPE.
- Esc. Susana M. Karlen Canzani**
Prof. de Derecho Registral UPE.
- Esc. María Teresa Ribas Rebollo**
Directora de la División Inspección General de Registros Notariales.
- Esc. Cristina Fraga Chao**
Asesor II Escribana de la Inspección General de Registros Notariales.

TEMARIO

- Inversión, Desinversión, Rehabilitación.
- Régimen disciplinario, Régimen de contralor de los Registros, Archivo de los Registros.
- Incapacidades, Incompatibilidades, Inhibiciones para el ejercicio de la función.
- Registro Protocolo, Escritura pública.
- Registro de Protocolizaciones, Acta notarial.
- Traslados: copias y testimonios.
- Certificados notariales. Registro de Testamentos.

UPE presenta su nueva imagen corporativa

En el proceso de constante renovación, Universitario de Punta del Este, presenta su nueva imagen corporativa. La misma está centrada sobre tres ejes básicos de la iconografía local.

- 1) La Cruz del Sur.
- 2) La Ballena.
- 3) La Mano.

El sentido de trabajar sobre estas ideas fuerza, intentan fortalecer los rasgos más auténticos de la identidad de nuestra región.

La elaboración y ejecución del proyecto estuvieron a cargo de la Dirección de Comunicación y Desarrollo de UPE, conjuntamente con el diseñador gráfico José Prieto.



universitario de
Punta del Este

preuniversitario de
Punta del Este

universitario de Punta del Este



compromiso de excelencia con tu futuro

Veni
Gana en el
2005

hasta el 31 de diciembre
no pagas matrícula

Carreras universitarias

Abogacía.
Notariado.
Contador Público.
Administración de Empresas.
Licenciatura en Marketing.
Ciencias de la Comunicación.

Escuela de Negocios.

UPE Bachillerato

Tu mejor opción preuniversitaria. Nuestro preuniversitario te prepara para la Universidad, con educación personalizada de calidad o te permite culminar el ciclo de educación secundaria que nunca tuviste oportunidad. Tiene el apoyo permanente de los profesores universitarios de nuestras Facultades y lo puedes cursar tutorial o presencial.

el mejor
equipo
para la mejor
Institución



Dr. Juan Mario
Mariño Chiarlone



Dr. Adolfo
Gutiérrez Sosa



Dr. Esc. Jorge
Adregnette.



Cr. Gonzalo Mora
Rivas.



Prof. Nilda
Payssé Siri.



Dr. Gustavo
Barceló.



Julio Fernández
Amoroso.

UPE aquí siempre tenes más

Bvar. Artigas y Emilio Sader. Parada 2.
Punta del Este. Uruguay
Teléfono:+0598 42 482648
www.upe.edu.uy, mail: info@upe.edu.uy

AHORA TAMBIEN
BACHILLERATOS
TECNOLOGICOS

