

**CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO
TERCER AÑO – PROGRAMA DE INFORMÁTICA APLICADA
(Vigente a partir de 2015 – Resolución de plan N° 46/05 del HCS)**

OBJETIVOS

- Conocer y comprender ante diferentes situaciones planteadas, como utilizar las herramientas informáticas en forma correcta.
- Lograr alfabetizarse en informática en cuanto al aspecto instrumental de la disciplina, valorando sus aportes como herramienta auxiliar en el proceso de aprendizaje.
- Afianzar los conocimientos básicos del uso de un sistema operativo, procesador de texto, diseño de diapositivas, bases de datos, etc.
- Adquirir habilidades en el uso de la computadora, como fuente de información aplicada en proyectos de las diferentes disciplinas, especialmente la de martillero.

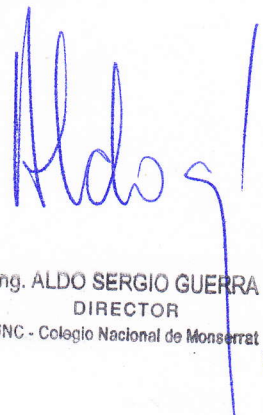
CONTENIDOS

UNIDAD I: NOCIONES GENERALES DE INFORMÁTICA

- Importancia de la informática, alcances y aplicaciones.
- Computadoras: componentes.
- Hardware y Software: tipos y características.
- Periféricos. Función de cada periférico. Constitución de la CPU.
- Sistema operativo. Escritorio, definición y descripción de ventana.
- Ventanas. Manejo general de las partes.
- Explorador. Función de la aplicación.
- Carpetas: ¿Qué son?, creación, modificar el nombre, eliminarlas y manejo de atributos.
- Archivos: creación, corregir el nombre, eliminar. Mover y copiar archivos.

UNIDAD II: PROCESADOR DE TEXTOS

- Procesador de textos: definición y características de la aplicación.
- Editar un texto. Bordes y sombreados.
- Corrector ortográfico. Guardar y abrir archivos.
- Configuración de páginas. Impresión.
- Viñetas y numeración.
- Tablas. Imágenes Prediseñadas.
- Encabezado y pie de página. Letra capital. Barra de dibujo. Plantillas. WordArt. Combinación de correspondencia.


Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Monserrat

UNIDAD III: USO DE LA COMPUTADORA COMO FUENTE DE INFORMACIÓN

- Programa de hojas de cálculos: definición de la aplicación y función.
- Editar planillas.
- Guardar y abrir archivos.
- Cálculos generales. Formulas. Rotular hojas.
- Gráficos, editarlos. Llenado de serie.
- Edición de datos.
- Operación con filas y columnas. Funciones.
- Operaciones con archivos. Filtros.
- Impresión en general. Gráficos.

UNIDAD IV: USO DE LA COMPUTADORA PARA LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

- Programa de presentación de información.
- Diapositivas. Tipos de vistas. Edición de diapositivas. Diseño, plantillas, objetos, efectos.
- Programar, configurar, imprimir, difundir una presentación.
- Diferencia entre powerpoint y prezi.

UNIDAD V: HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

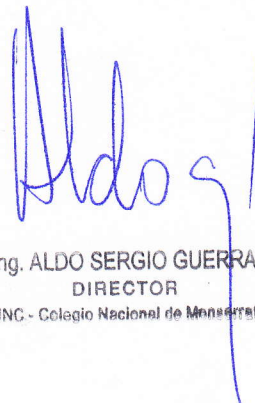
- Internet.
- Red. Búsqueda de información.
- Buscadores, páginas web. Herramientas más comunes.
- Barra. Diseño de página.
- Correo electrónico. Utilización, creación, alcances. Análisis de ventajas y desventajas.
- Foros. Grupos de discusión. Listas de correo.
- Teleconferencias.
- Videoconferencias.

UNIDAD VI: HERRAMIENTAS PARA EL ALMACENAMIENTO Y CONSULTA DE LA INFORMACION

- Base de datos: definición.
- Entorno. Creación de tablas.
- Tipos de datos. Carga de datos
- Consultas. Informes. Modificación y eliminación de datos.

UNIDAD VII: PROGRAMAS DE GESTIÓN PROFESIONAL

- Código QR (quick response code). Generador de códigos QR.
- Uso de códigos QR en las operaciones de ventas y locaciones.



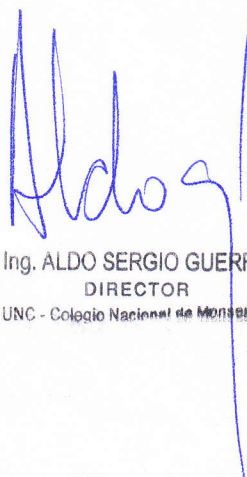
- Programas de organización y funcionamiento para martillero y corredor público.
- Remates online.
- Subasta online.
- Contratos online.

UNIDAD VIII: PUBLICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

- Publicaciones: Crear boletines, banner, etiquetas.
- Calendarios, diplomas, membretes, plantillas.
- Tarjetas de presentación.
- Letreros, publicidades, postales, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Apuntes de la cátedra.
- Fernández, Alicia. *Poner en juego el saber*. Editorial Nueva VISION. Buenos Aires, 2004.
- ANG, Gonzalo y colaboradores. *Cómo son y cómo funcionan casi todas las cosas*.
- FREIRE, Paulo. *La educación como práctica de la libertad*. Siglo XXI Editores. México 2005. 50ª Edición.
- BARTOLOME, Antonio. *Nuevas tecnologías en el aula*. Ed. Grao. Barcelona, 1999.
- GUTIERREZ PEREZ Y PRIETO CASTILLO. *La mediación pedagógica*. Ediciones Ciccus La Crujía. Buenos Aires. 6ª Edición.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Monserrat

CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO
SEGUNDO AÑO - PROGRAMA DE DERECHO COMERCIAL II
(Vigente a partir de 2015 – Resolución de plan N° 46/05 del HCS)

OBJETIVOS

- Comprender la importancia del derecho de las obligaciones, del derecho de los contratos y de los derechos reales dentro de la carrera de Martillero y Corredor Público.
- Reconocer al derecho de las obligaciones y al derecho de los contratos como derechos personales.
- Conocer los elementos esenciales y accidentales de las relaciones jurídicas obligatorias.
- Conocer los distintos contratos como parte integrante de los derechos personales.

CONTENIDOS

UNIDAD I: ESTRUCTURA DE LA OBLIGACIÓN

- La obligación. Concepto. Caracteres de la obligación. Requisitos y causa de la obligación. La deuda. Concepto. Efectos de la obligación con relación al deudor. El crédito. Su caracterización como derecho subjetivo.
- Efectos de la obligación con relación al acreedor. Derecho de crédito y derecho real. Conexiones y diferencias. Las obligaciones propter rem. El derecho de las obligaciones y la protección jurídica del consumidor. Nociones generales.
- El derecho del consumo. Concepto y caracteres. La protección del consumidor en el derecho argentino.

UNIDAD II: ELEMENTOS Y CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

- Elementos de la obligación: a) Sujeto; b) Objeto; c) Vínculo jurídico: concepto e importancia. Caracteres; d) Causa fuente: la ley como fuente directa de obligaciones. Voluntad unilateral como fuente de las obligaciones. La sentencia. Causa final. Su importancia en los actos jurídicos.
- Clasificación de las obligaciones. Obligaciones de dar. Obligación de dar cosas ciertas para transferir el uso o la tenencia. Obligaciones de dar cosas ciertas para constituir derechos reales. Obligaciones de dar para restituir. Obligaciones de género. Obligaciones relativas a bienes que no son cosas. Obligaciones de dar sumas de dinero. Obligación del deudor. Intereses moratorios, compensatorios y punitivos. Obligaciones de hacer y de no hacer. Obligaciones alternativas. La obligación alternativa regular. La

24

086-16.-


Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo

obligación alternativa irregular. Obligaciones facultativas. obligaciones con cláusula penal y sanciones conminatorias. Obligaciones de medio y de resultado. Concepto. Interés del acreedor. Obligaciones divisibles. Obligaciones indivisibles. Obligaciones de sujeto plural. Obligaciones simplemente mancomunadas. Obligaciones solidarias. Obligaciones concurrentes. Obligaciones principales y accesorias.

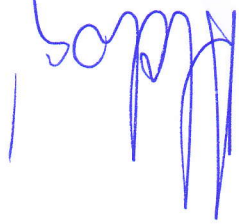
UNIDAD III: EFECTOS Y EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES

- Efectos de las obligaciones. Concepto. Contenido del crédito y de la deuda. Facultades del acreedor. Límites del derecho del acreedor. Sanciones conminatorias o astreintes. Concepto. Naturaleza jurídica. Función. Supuestos de aplicación.
- Ejecutabilidad. El patrimonio del deudor como garantía común de los acreedores. Privilegios. Caracteres. Clasificación. La cuestión en la ley 24.522. Extinción de los privilegios.
- Nociones generales sobre concursos y quiebras. Incumplimiento de las obligaciones. Concepto y clases. Mora del deudor. Mora del acreedor. Concepto. Elementos. Efectos.
- Modos extintivos de las obligaciones. Pago. Compensación. Confusión. Novación. Dación en pago.

UNIDAD IV: CONTRATOS EN GENERAL

- Concepto de contrato. Libertad de contratación.
- Clases de contratos.
- Principios contractuales: autonomía de la voluntad. Buena fe. Lealtad. Confidencialidad. Exclusividad.
- Formación del contrato. Consentimiento. Formación de consentimiento. Ofertas entre ausentes y presentes. Responsabilidad por la oferta. Fuerza obligatoria de la oferta. Retracción de la oferta. Aceptación. Modos. Perfeccionamiento. Acuerdos parciales.
- Contratos por adhesión. Definición. Requisitos. Interpretación. Objeto del contrato. Su relación con el objeto del acto jurídico. Objeto prohibido. Determinación del objeto.
- Forma del contrato. Principio de la libertad de formas. Contratos que deben ser otorgados por escritura pública. Prueba de los contratos. Medios de prueba. Prueba de los contratos formales. El valor del silencio en materia contractual.
- Efectos de los Contratos. Regla general. Situación respecto de terceros. Incorporación de terceros al contrato. Contratación a nombre de tercero. Estipulación a favor de tercero. Relaciones entre las partes. Contrato para persona a designar.
- Extinción de los Contratos: rescisión, resolución y revocación. Pacto comisorio.

Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNG - Colegio Nacional de Mandatarios



086-16-

UNIDAD V: CONTRATOS EN PARTICULAR

- Contrato de fideicomiso financiero. Definición. Títulos valores. Fundamento y contenido. Efectos. Certificados de participación y títulos de la deuda. Extinción. Causales. Fideicomiso testamentario. Dominio fiduciario. Definición.
- Contrato de Agencia; Concesión; Franquicia; Mutuo; Comodato.
- Contrato de Factoraje: Concepto. Otros servicios. Efectos del Contrato.
- Contrato de Corretaje: Definición. Sujetos. Obligaciones del corredor. Prohibición. Comisión. Gastos. Intervención de uno o varios corredores.
- Contrato Depósito: Definición. Clases.
- Cajas de seguridad: Obligaciones de las Partes. Prueba del Contenido. Pluralidad de usuarios. Retiro de Efectos.
- Contrato de Leasing: Concepto. Objeto. Elementos Modalidades. Canon. Función económica. Ley 25248. Derechos y obligaciones de las Partes. Cancelación. Incumplimiento y ejecución.
- Mandato. Concepto. Caracteres.

UNIDAD VI: CONTRATOS EN PARTICULAR (CONTINUACIÓN)


- Contratos bancarios. Aplicación. Publicidad. Forma. Contenido. Rescisión.
- Depósito bancario. Concepto. Clases.
- Cuenta corriente bancaria. Concepto. Créditos y débitos. Servicio de cheques. Resúmenes. Cierre de cuenta.
- Préstamo y descuento bancario. Concepto. Caracteres.

UNIDAD VII: CONTRATOS EN PARTICULAR (CONTINUACIÓN)

- Fianza. Concepto. Obligaciones. Forma. Efectos. Extinción.
- Cesión de derechos. Concepto. Derechos que pueden ser cedidos. Prohibiciones y obligaciones. Evicción.
- Cesión de deudas. Concepto. Asunción de deuda.
- Cesión de la posición contractual. Transmisión. Efectos. Defensas. Garantías.
- Consignación: Concepto. Indivisibilidad. Efectos. Obligaciones. Plazo. Prohibición. Comisión de garantía.
- Permuta.

UNIDAD VIII: CONTRATOS EN PARTICULAR (CONTINUACIÓN)

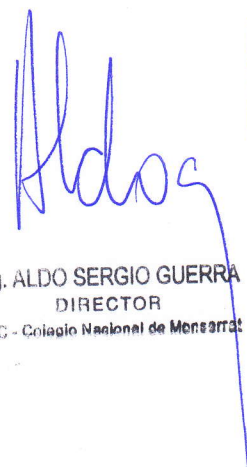
- Contratos asociativos en General.
- Negocio en participación. Concepto. Gestor. Partícipe. Autorización para contratar en general y autorización para la venta.
- Agrupación de colaboración. Concepto. Contrato. Derechos. Administración. Fondo común operativo. Obligaciones. Extinción.


Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo

- Uniones transitorias. Concepto. Contrato. Forma. Contenido. Representante. Inscripción. Acuerdos. Quiebra. Consorcios de cooperación.
- Sociedades. Concepto. Sociedades empresariales. Concepto. Naturaleza jurídica del acto constitutivo. Contenido del acto constitutivo. Concepto de socios. Aportes. Patrimonio. Capital social. Documentación contable. Disolución. Causales.
- Unipersonalidad societaria. Sociedades Anónimas Unipersonales.
- Sociedades informales y la ley 26.994.
- Los clubes de campo constituidos como asociaciones bajo forma de sociedad anónima.
- Las empresas familiares.

BIBLIOGRAFÍA

- Apunte de cátedra.
- Código Civil y Comercial de la Nación. Alberto Bueres.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo

CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO
SEGUNDO AÑO - PROGRAMA DE DERECHO CIVIL
(Vigente a partir de 2015 – Resolución de plan N° 46/05 del HCS)

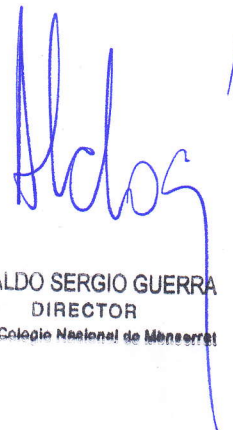
OBJETIVOS

- Analizar los conceptos teóricos y elementos de análisis que les permitan resolver situaciones nuevas en el ejercicio profesional.
- Comprender desde la formación teórica como llevar a cabo como profesional responsable y ético brindando soluciones al cliente o destinatario de los servicios del Martillero Público.
- Desarrollar competencias para solucionar problemas a partir de los conocimientos del derecho civil que le permitan resolver situaciones desarrollando un pensamiento crítico.
- Distinguir las diferentes configuraciones específicas de las relaciones reales.
- Comprender la importancia para el Martillero y el Corredor Público de las peculiaridades propias del ordenamiento jurídico regulatorio de las relaciones de familia.

CONTENIDOS

UNIDAD I: DERECHOS REALES EN GENERAL

- Derecho real. Concepto. Objeto. Estructura. Caracteres. Clasificación de los derechos reales. Creación del derecho real. Contenido de los derechos reales. Enumeración de los derechos reales.
- Adquisición de los derechos reales. Título y modos suficientes. La tradición posesoria. La inscripción registral. Inoponibilidad. Adquisición legal de los derechos reales. Prohibición de constitución judicial. Prescripción adquisitiva. Justo título y buena fe.
- Las relaciones reales. Posesión. Concepto. Presunción legal. Derechos y deberes inherentes a la posesión. Adquisición de la posesión. Efectos de la posesión.
- Tenencia. Concepto. Clases. Adquisición. Obligaciones del tenedor.
- Transmisión extinción y oponibilidad de los derechos reales.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo

UNIDAD II: PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS REALES

- Protección de las relaciones reales. Ataques a las relaciones reales. Turbación. Desposesión. Despojo.
- Acciones posesorias. Concepto. Finalidad. Clases. Acción para adquirir la posesión o la tenencia. Acción de despojo. Acción para mantener la tenencia o la posesión. Prueba. Legitimación. Proceso.
- Acciones reales. Concepto. Finalidad. Competencia. Clases. Acción reivindicatoria. Acción negatoria. Acción confesoria. Acción de deslinde. Concepto de cada una de ellas.
- Relaciones entre las acciones posesorias y las acciones reales.

UNIDAD III: DE LOS DERECHOS REALES EN PARTICULAR

- Dominio. Concepto. Caracteres. Modos de adquisición. Transformación y accesión de cosas muebles. Accesión de cosas inmuebles. Límites al dominio.
- Condominio. Concepto. Clases. Régimen legal. Administración.
- Propiedad horizontal. Concepto. Constitución. Facultades y obligaciones de los propietarios. Prohibiciones. Gastos y contribuciones.

UNIDAD IV: DE LOS DERECHOS REALES EN PARTICULAR (CONTINUACIÓN)

- Conjuntos inmobiliarios. Concepto. Caracteres. Marco legal. Facultades y obligaciones del propietario. Limitaciones y restricciones reglamentarias. Gastos y contribuciones. Transmisión de unidades.
- Tiempo compartido. Concepto. Bienes que lo integran. Afectación. Instrumento de afectación. Deberes del emprendedor y de los usuarios. Deberes del administrador. Extinción.
- Superficie. Concepto. Modos. Plazos. Adquisición. Facultades del superficiario. Facultades del propietario.
- Usufructo. Concepto. Objeto. Constitución. Modalidades. Derechos y obligaciones del usufructuario. Derechos y deberes del nudo propietario. Extinción.
- Uso. Concepto. Caracteres. Límites. Normas supletorias.
- Habitación. Concepto. Limitaciones. Régimen legal

UNIDAD V: DERECHOS REALES DE GARANTÍA

- Derechos reales de garantía. Concepto. Caracteres. Constitución. Cancelación.
- Hipoteca. Concepto. Objeto. Caracteres. Constitución. Forma del contrato constitutivo. Duración.
- Anticresis. Concepto. Plazo. Derechos y deberes del acreedor. Duración de la inscripción.

- Prenda. Concepto. Caracteres. Plazos. Oponibilidad. Prendas sucesivas. Clases. Prenda de cosas: Clases. Gastos. Venta del bien empeñado. Ejecución. Prenda de créditos: créditos instrumentados. Conservación. Cobranza.

UNIDAD VI: EL DERECHO DE FAMILIA

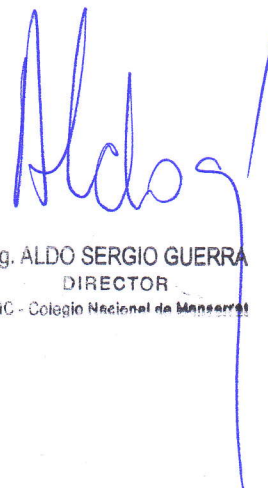
- Matrimonio. Concepto. Prueba.
- Régimen patrimonial del matrimonio. Convenciones matrimoniales. Objeto. Forma. La situación de las personas menores de edad.
- Bienes de los cónyuges. Bienes propios. Bienes gananciales. Prueba. Administración y disposición de bienes gananciales. Deudas de los cónyuges. Régimen de separación de bienes.
- Uniones convivenciales. Constitución y prueba. Pactos de convivencia en relación a los bienes. Efectos de la unión convivencial. Protección de la vivienda familiar. Cese de la convivencia.
- Disolución del matrimonio. Divorcio. Efectos de la atribución del uso de vivienda familiar.

UNIDAD VII: SUCESIONES

- Sucesiones. Concepto de derecho Sucesorio.
- Sucesiones testamentarias.
- Sucesiones intestadas. Apertura de la sucesión. Heredero y legatario.
- Aceptación de la herencia. Administración y división de la herencia.
- Cesión de herencia Renuncia de la herencia.
- Administración judicial de la sucesión. Inventario, avalúo y partición.

BIBLIOGRAFÍA

- Apunte de cátedra
- Código Civil y Comercial de la Nación. Alberto Bueres.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo

**CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO
TERCER AÑO – PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA
(Vigente a partir de 2015 – Resolución de plan N° 46/05 del HCS)**

OBJETIVOS

- Identificar los principios y leyes básicos que explican el comportamiento de los fenómenos y variables económicos.
- Desarrollar habilidades para interpretar y explicar el comportamiento de los mercados y de los compradores, e implementar estrategias para aprovecharlo de manera rentable.
- Identificar los aspectos principales involucrados en la organización de una empresa.
- Desarrollar habilidades para el uso de las formas contractuales usuales en la negociación inmobiliaria.
- Definir una escala de valores empresariales teniendo en cuenta la misión del empresario como constructor social y negociador en una sociedad plural, compleja, cambiante y diversificada

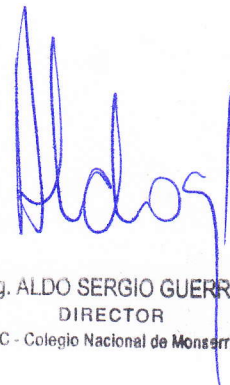
CONTENIDOS

UNIDAD I: ECONOMÍA

- Introducción a la Economía. Concepto. Conceptos clave.
- Factores de la producción. El problema de la eficiencia. Frontera de posibilidades productivas.
- Mercados: Competencia Perfecta, Oligopolio y Monopolio.
- Fallas del mercado e intervención del Estado.
- Análisis marginal. Utilidad marginal. El mecanismo de mercado. Demanda.
- La ley de la demanda. Desplazamiento de la demanda.
- Oferta. La ley de la oferta. Desplazamiento de la curva de la oferta.
- La formación de precios de equilibrio en las economías de mercado.
- La elasticidad.

UNIDAD II: MACROECONOMÍA

- Nociones macroeconómicas.
- Población. Actividad económica y su medición.
- Empleo y producto.
- Consumo, ahorro e inversión.
- El dinero y su circulación.
- Tasa de interés.
- Tipo de cambio.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Monserrat

- La inflación.
- Oferta agregada, demanda agregada, producto y desempleo.

UNIDAD III: EMPRESA

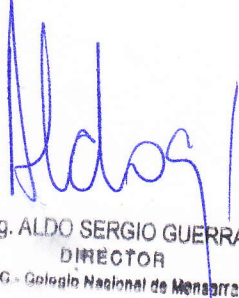
- Concepto de Empresa. Tipos de Empresa.
- Introducción a la administración y las organizaciones. Historia de la administración. Cultura organizacional.
- La gerencia y las decisiones. Planeación. Administración estratégica.
- Nociones de administración de recursos humanos.
- La economía de la empresa. Conceptos de producción y de productividad. Costo o coste y beneficio. Economías de escala. Inversión.
- La empresa inmobiliaria. Evaluación de proyectos de inversión.

UNIDAD IV: MERCADOTECNIA

- El marketing. Introducción. Noción, importancia y sentido del marketing.
- Definición de marketing. Conceptos centrales. Evolución del marketing. Funciones del Marketing.
- La mezcla o mix de marketing. Generación, comunicación y transmisión de valor.
- El mercado. Segmentación. Comportamiento del consumidor. Estrategias de segmentación. Liderazgo de mercado. Estrategias.
- El producto. Variables o dimensiones. Ciclo de vida del producto. Clases o momentos de la demanda. Posicionamiento. Marca.
- Marketing de servicios: parámetros de calidad.
- La comunicación. Publicidad, promoción.

UNIDAD V: CONTRATOS EN LA PRÁCTICA INMOBILIARIA. CONTRATO DE COMPRAVENTA

- Contrato de compraventa como herramienta de comercialización. Concepto. Caracteres. Elementos esenciales: cosa, precio, capacidad.
- Obligaciones de las partes. Modalidades y cláusulas especiales.
- El boleto privado de compraventa. Concepto. Efecto. Naturaleza jurídica. Fortaleza y debilidades. Cláusulas usuales. Recomendaciones. Cesión del boleto.
- Reserva, seña, promesa de venta. Diferencia en sus efectos. Análisis práctico.
- Autorización para la venta.
- Recibos. Carta documento. Actas notariales.
- Especificidades de otras formas contractuales de negociación inmobiliaria: fideicomiso, cesión de derechos, leasing, comercialización de barrios cerrados.


 Ing. ALDO SERGIO GUERRA
 DIRECTOR
 UNG - Colegio Nacional de Montevideo

UNIDAD VI: CONTRATOS EN LA PRÁCTICA INMOBILIARIA. CONTRATO DE LOCACIÓN

- Locación. Nociones generales. Concepto. Clases. Caracteres.
- El régimen de las locaciones de cosas. Normas legales que las rigen. Elementos esenciales. Obligaciones de las partes. Sublocación y cesión del contrato de locación.
- Locación urbana inmobiliaria. Régimen legal, forma, duración, precio, resolución, fianza. Aspectos prácticos.
- Cláusulas usuales en los contratos de locación. Recomendaciones.
- Arrendamiento rural y otros contratos rurales.

UNIDAD VII: CONTRATOS EN LA PRÁCTICA INMOBILIARIA. CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

- Contrato de administración de propiedades, normas aplicables.
- Administración de countries y de urbanizaciones especiales.
- Administración de consorcios de propiedad horizontal.

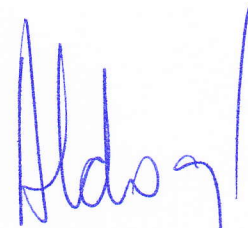
UNIDAD VIII: CONTRATOS EN LA PRÁCTICA INMOBILIARIA. CONTRATOS DE CONSUMO

- Relación de consumo.
- Formación del consentimiento.
- Prácticas abusivas.
- Información y publicidad dirigida a los consumidores.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUER HORTAL, PEREZ GOROSTEGUI y MARTÍNEZ SÁNCHEZ. *Administración y Dirección de Empresas. Teoría y Ejercicios Resueltos*. Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid, 1997.
- ALVAREZ, Héctor F. *Administración. Un enfoque interdisciplinario y competitivo*. Ediciones Eudecor, Córdoba, 2004.
- ALVAREZ, José y SVEJENOVA, Silviya. *La Gestión del Poder*. Granica, Barcelona, 2003.
- DEMARCO, Gustavo. *Manual de Economía*. U.N.C., Fac. Ciencias Económicas, Córdoba, 2004.
- GARCÍA SÁNCHEZ, María Dolores et. al. *Manual de Marketing*. ESIC, Madrid, 2008.
- GÓMEZ, Mario. *Gestión de la empresa inmobiliaria*. Bienes Raíces Ediciones, Buenos Aires, 2010.
- KOTLER, Philip y KELLER, Kevin Lane. *Dirección de Marketing*. 12ª edic., Pearson, México, 2006.
- MANKIW, N. Gregory. *Principios de Economía*. 2ª edic., McGraw-Hill, 2002.

- MOCHON MORCILLO, F. y BEKER, V.A. *Economía. Principios y aplicaciones*. 4ª edic., Mc Graw Hill, Buenos Aires, 2008.
- PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel. *Microeconomía*. 3ª edic., Madrid, Prentice Hall, Buenos Aires, 2007.
- ROBBINS, Stephen y COULTER, Mary. *Administración*. 10ª edic., Pearson Educación, México, 2010.
- SAMUELSON, P. A. y NORDHAUS, W. D. *Macroeconomía*. 16ª edic., Mc Graw Hill, Madrid, 1997.
- SACHS, Jeffrey – LARRAIN, Felipe. *Macroeconomía en la economía global*. 2ª edic., Pearson Education, Buenos Aires, 2002.



Ing. ALDO SERGIO GUERRA
DIRECTOR
UNC - Colegio Nacional de Montevideo