



I.- ASIGNATURA

Nombre: SEMINARIO DE RESOLUCION ADECUADA DE CONTROVERSIAS

Código: 2334

Ciclo anual: 2019

Ciclo cuatrimestral: 1º, 2º y 3º Cuatrimestre 2019

II- CUERPO DOCENTE

Profesor a cargo de la asignatura: STRÁTICO, MARIA FERNANDA

Integrantes de la cátedra por orden alfabético:

- I- DIAZ, PABLO ALBERTO**
- II- DOMINGUEZ TEJADA, MARIANO ARIEL**
- III- MARTINEZ, GUSTAVO ALBERTO**
- IV- RUSSO, KARINA**
- V- RUSSO, SILVINA CLELIA**
- VI- TREBOLLE, MARIA EVANGELINA**

II- ASPECTOS ESPECÍFICOS

- I. Carga horaria total: 64 horas**
- II. Carga horaria semanal: 4 horas**
- III. Carga horaria clases teóricas: 20 horas**
- IV. Carga horaria práctica disciplinar: 16 horas**
- V. Carga horaria práctica profesional: 28 horas**
- VI. Ubicación de la asignatura en el plan de estudios: 5º año**

Correlatividades Anteriores: Es requisito que el cursante tenga aprobada las materias derecho procesal II (Civil y Comercial) y Derecho Civil III (Contratos).



IV- PROGRAMA

- I. **Fundamentación del marco referencial del programa:** La necesidad de incluir la temática en el plan de estudios de la carrera de Derecho se basa en la existencia de un fuerte movimiento de administración colaborativa de conflictos en el mundo y desde hace tiempo también en la República Argentina. Se hace imprescindible por lo tanto que el estudiante de abogacía incorpore el estudio de la normativa que regula el procedimiento de mediación y de conciliación en nuestro país, así como la estructura básica de los diversos métodos de resolución alternativa de disputas en el mundo. Asimismo, resulta fundamental que el futuro abogado comprenda las diferencias de paradigma que existe entre una negociación, una mediación y el procedimiento adversarial propio de los tribunales. Estos saberes le darán herramientas para poder ubicarse adecuadamente cuando deba asesorar a su cliente en función de cada caso, lo que brindará un valor diferencial a su capacidad profesional, dotándolo de mayor idoneidad para su desempeño. Por último resulta indispensable que reconozca el rol del mediador y del negociador como una posible especialidad dentro de su ejercicio profesional.
- II. **Contenidos previos:** A los fines de poder comprender los métodos adecuados de solución de controversias (MASC), es necesario que el alumno haya adquirido los conocimientos fundamentales de la dinámica de los procesos judiciales en el derecho a través de la cursada exitosa de las materias Procesal II y Derecho Civil III (Contratos). Resultaría conveniente que el alumno recuerde conocimientos generales de filosofía del derecho y de lógica a los fines de posibilitar la internalización de los contenidos de la materia en su totalidad.
- III. **Contenidos mínimos;** Métodos RAD, MASC, diferencias conceptuales entre métodos adversariales y no adversariales. Teoría del conflicto. Teoría de la comunicación. Axiomas de la comunicación humana. Estilos de comportamiento frente al conflicto. Negociación: Estilos de negociación. Proceso de Negociación Colaborativa. Concepto, definición. Etapas en la negociación. Etapa preparatoria: información, análisis, evaluación e intercambio de ofertas. Contingencias, estrategias y tácticas en la transmisión de las ofertas. Conceptualización de Posición e intereses en términos de negociación colaborativa. Pregunta de replanteo. Generación de opciones. Etapa del acuerdo: su estructuración. Clasificación de procesos de Negociación interpersonal, intergrupala. Comunitaria, intrainstitucional, interinstitucional e internacional. Negociación pública y privada, La figura de negociador. Diferencias con la figura del mediador del conciliador y con la del facilitador. Dilemas éticos de la mediación y de la negociación. Reconocimiento de las normas legales para la resolución de la situación



conflictiva. Uso efectivo de diversos procedimientos de prevención y resolución de conflictos. Utilización de las neurociencias en el análisis de la norma.

IV. Objetivos generales:

- Fomentar el conocimiento y la comprensión de otras miradas de resolución de controversias que la clásicamente usada en la actividad jurisdiccional.
- Permitir a los alumnos cursantes la apreciación de una visión diferente del concepto tradicional de conflicto o controversia como de una única salida posible donde una parte gana y la otra parte pierde.
- Estimular la creatividad y el pensamiento crítico de los alumnos para ofrecer a sus futuros clientes una salida orientada a las características de sus verdaderos intereses y necesidades, y no anclada en las limitaciones propias del ejercicio competitivo de la profesión de abogado.
- Generar compromiso en el cursante para adquirir, comprender y revisar herramientas conceptuales, procedimentales y comunicacionales de los MASC.
- Fortalecer valores de pacificación social a través de la articulación del pensar y el hacer, poniendo énfasis en el hacer.
- Conocer y explorar normativa nacional y extranjera vinculada con la temática expuesta.
- Promover la vocación democrática con la aplicación concreta de saberes para la búsqueda de consenso en los contextos conflictivos, tomando como ejes el respeto por la diversidad, la protección de las minorías y la libertad de los ciudadanos en la construcción de sus diferencias.
- Incentivar la investigación.
- Favorecer la adquisición de herramientas necesarias para el ejercicio profesional y para el desempeño de la actividad pública.

V. Objetivos específicos:

- Consensuar un concepto de conflicto que resulte admisible en la actualidad. Elaborar una distinción detallada de los orígenes, los motivos, las causas y la utilidad de las controversias en la sociedad.



- Incorporar conceptos de comunicación, buscando ayuda en otras disciplinas, para lo cual resulta fundamental conocer los axiomas de la comunicación humana.
- Conocer la diversidad de los métodos adecuados de solución de conflictos (MASC). Distinguir sus utilidades y diferencias.
- Aprender la idoneidad de su utilización en las diferentes etapas de los conflictos. Aproximarse a la dinámica de los diversos procedimientos en uso en el país y en el extranjero.
- Distinguir diferencias existentes entre el procedimiento de mediación y el de negociación, así como los roles profesionales que las caracterizan, para poder desempeñarse en el futuro asesorando clientes o ejerciendo la mediación en caso de especializarse.
- Comprender y ejercitar técnicas que faciliten la resolución de controversias en los diferentes ámbitos. Coadyuvar al conocimiento de estrategias de uso en los conflictos públicos urbanos.
- Conocer los programas de mediación prejudicial obligatoria y conciliación laboral obligatoria en el ámbito Nacional (Ley 26.589, Ley 24.635 y normas reglamentarias). Conocer los distintos programas de mediación en las diferentes jurisdicciones del país.
- Conocer los alcances de la intervención intrajudicial de la figura del facilitador y del mediación en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y en el de otros poderes judiciales del país.
- Conocer el programa de Mediación penal de la Provincia de Buenos Aires Ley 13.951 y su decreto reglamentario 2530/10.
- Conocer las diferentes experiencias de prácticas restaurativas llevadas adelante en las distintas órbitas institucionales tanto a nivel nacional como internacional.

VI. Unidades Didácticas

Unidad N° 1:

Contenido temático por unidad: Descripción de métodos de solución adecuada de solución de conflictos (MASC). Diferenciación de éstos respecto de la práctica en los tribunales.. Distinción entre sistemas adversariales y sistemas no adversariales. Relación entre los métodos y el servicio de justicia. Limitaciones y alcances.

Bibliografía específica por unidad: **Álvarez Gladys y Highton Elena** “Mediación para resolver conflictos” Editorial Ad hoc.



Bibliografía de consulta de la unidad: **Acland, Andrew F.**; “Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en las organizaciones” Editorial Paidós.

Unidad N° 2:

Contenido temático por unidad: Clasificación de los métodos de resolución de disputas. Negociación, mediación, conciliación y arbitraje. Tipos de arbitraje. Explicación de diferentes métodos RAD, experto neutral, evaluación neutral previa, oyente neutral, minijuicio, entre otros. Cláusulas Med/arb y Arb/med. Ámbitos de aplicación en la argentina y en el extranjero.

Bibliografía específica por unidad: **Álvarez Gladys y Highton Elena**; “Mediación para resolver conflictos” Editorial Ad-Hoc.

Unidad N° 3:

Contenido temático por unidad: Teoría del conflicto. Definiciones, concepto, causas, orígenes, fuentes, diferentes abordajes. Conflictos reales. Conflictos irreales y conflictos inventados. Visión positiva del conflicto. El lenguaje como constructor de la controversia. Importancia del enfoque transdisciplinario. Análisis de la percepción como fuente de la controversia.

Bibliografía específica por unidad: **Entelman, Remo**; “Teoría del conflicto” Editorial Gedisa. **Calvo Soler, Raúl**; “Mapeo de Conflictos, técnica para la exploración de los conflictos” Editorial Gedisa.

Unidad N° 4:

Contenido temático por unidad: Comunicación. Axiomas de la comunicación humana según Paul Watzlawick. Qué quiere decir que es imposible no comunicarse; contenido y relación en la comunicación humana; puntuación de la secuencia de hechos su importancia en el proceso comunicacional; comunicación digital y analógica; intercambios comunicacionales simétricos y complementarios.

Bibliografía específica por unidad: **Watzlawick, Paul y otros**; “Cambio, formación y Solución de problemas humanos” Editorial Herder, Barcelona España. **Watzlawick, Paul y otros**; “Teoría de la Comunicación humana” Editorial Herder, Barcelona España.

Bibliografía de consulta de la unidad: **Bandler Richard y Gringer Jhon**; “La estructura de la magia” Volumen I y Volumen II. Editorial cuatro vientos. Santiago de Chile. Chile.

Unidad N° 5:

Contenido temático por unidad:

Estilos de comportamiento. Estilos de contender. Negociación competitiva y negociación colaborativa. Modelo circular narrativo Teoría de la negociación. La negociación colaborativa, modelo de la escuela de Harvard, su diferenciación de la negociación



competitiva. Conceptos de posición, interés, valor, opción, M.A.A.N., acuerdo. Diferencias en los procesos, etapas, estrategias y tácticas.

Bibliografía específica: **Fisher, Roger y Ury William** “Si, de acuerdo” Editorial Norma. Bogotá Colombia.

Unidad N° 6:

Contenido temático por unidad: Negociación pública y privada. Interpersonal, interinstitucional e internacional. Ética de la negociación. Administración de conflictos en forma negociada. Límites de la intervención del abogado negociador.

Bibliografía específica: **Raiffa, Howard;** “El arte y Ciencia de la Negociación”, Editorial Fondo de cultura. México

Unidad N° 7:

Contenido temático por unidad: Herramientas conceptuales, comunicacionales y procedimentales. Mediación. Características. Etapas de la mediación. Apertura del procedimiento. Reuniones conjuntas y reuniones privadas. Técnicas recomendadas en la práctica. Acuerdos viables en la materia. La necesidad del derecho disponible.

Bibliografía específica: **Caram, María Elena, Eilbaum Diana y Rosolía Matilde;** “Diseño de una práctica” Editorial Historica. Colección Visión Compartida. Buenos Aires.

Unidad N° 8:

Contenido temático por unidad: Normativa Nacional. Ley 26.589 y normas reglamentarias; Ley 24.635 normas reglamentarias. Algunos ejemplos de implementación a nivel provincial; Ley 13.433. Mapeo actualizado de los diferentes servicios ofrecidos en el país.

VII. Bibliografía General

R. A. Baruch Bush y J.P. Folger; “La Promesa de mediación”, Ed. Granica.

Entelman, Remo; “Teoría del Conflicto”, Editorial Gedisa. Barcelona. España.

Watzlawick, Paul y otros; “Teoría de la comunicación humana”. Editorial Herder, Barcelona. España.



Fisher, Roger; “Más allá de Maquiavelo”, herramientas para afrontar conflictos”, Editorial Granica.

Watzlawick, Paul y otros; “Cambio, formación y solución de problemas humanos”. Editorial Herder, Barcelona. España.

De Bono, Edward; “6 sombreros para pensar”. Editorial Granica. Buenos Aires.

Markus E. Markus; “El vibrar de las narrativas”. Editorial Paidós. Buenos Aires.

Haynes, Jhon M.; “Fundamentos de la mediación familiar” Gaia Ed. Madrid. España.

Folger Joseph P., Barush Bush, Robert A., Della Noce Doroty J.; “Mediación transformativa guía práctica” Editorial Ad-Hoc . Buenos Aires

Nató Alejandro Marcelo y otros; “Mediación Comunitaria. Editorial Astrea. Buenos Aires.

Lederach, Jhon Paul; “La imaginación Moral”, Editorial Semana Libros. Bogotá Colombia

Bauché Eduardo Germán; “Diente de León” Editorial Fundación para el desarrollo de las ciencias jurídicas. Rosario, Santa Fe.

Eiras Nordenstahl, Ulf; “Mediación Penal”, Editorial Histórica. Buenos Aires.

Folger, Joseph y Jones Tricia; “Nuevas direcciones en mediación” Editorial Paidós. 1997.

Diez, Francisco y Tapia Gachi; “Herramientas para trabajar en mediación” Editorial Paidós. 1999.

Bandler Richard y Gringer Jhon; “La estructura de la magia” Volumen I y Volumen II. Editorial cuatro vientos. Santiago de Chile. Chile.

VIII. Metodología de la Enseñanza

El conocimiento teórico será complementado con la aplicación práctica de aquél, en el ejercicio de la profesión del abogado, en la actividad privada o en la función pública, tanto como asesor técnico asistiendo a una negociación cuanto en la figura del mediador o conciliador. Para esto, el docente explicará y mostrará el modo en que se aplica la teoría a la práctica en cada una de las unidades didácticas contenida en el presente programa. Los alumnos deberán trabajar con cada tema teórico para su efectiva internalización, para lo que se utilizarán técnicas activas de aprendizaje, análisis de casos prácticos, representaciones de casos reales y simulaciones de role playing. Tanto las dramatizaciones como los juegos de



rol tienen relevada importancia para el aprendizaje de esta materia, dada su característica eminentemente práctica.

También se realizarán exposiciones conceptuales. Puesta en común con los alumnos en prácticas grupales. Trabajos prácticos para ser evaluados grupalmente. Videos y películas de actualidad con relación a la temática.

La actualidad reflejada en la información proveniente de los medios de comunicación será material dinámico constante para ser examinada, interpretada y criticada por los alumnos en clase por medio de diversas actividades teórico prácticas. Se inducirá a los alumnos a la utilización de la biblioteca.

Se procurará la participación de los alumnos en las clases, tanto de manera individual como grupal. Se aplicarán técnicas que posibiliten el trabajo en equipo.

IX. Criterios de Evaluación:

Los docentes realizarán valuaciones periódicas, orales o escritas.

Se tomarán dos parciales, conforme al criterio indicado por el titular de la cátedra, de los cuales por lo menos uno deberá ser escrito. Además del conocimiento teórico-práctico se evaluará la redacción y la ortografía. En ambos parciales podrá influir en la nota el concepto que del alumno haya podido elaborar el docente (por medio de las evaluaciones periódicas, de la participación en clase y de la asistencia del alumno).

Se evaluarán los trabajos escritos de corte monográfico que cada docente proponga, que consistirán en trabajos prácticos del contenido de la materia. La concurrencia y la puntualidad del alumno en clase será tenida en cuanto al momento de calificar.

Para poder promocionar la materia, el alumno deberá obtener como mínimo la calificación de 7 (siete) en los 2 (dos) parciales obligatorios de la cursada. Estos, podrán ser escritos u orales según lo determine el docente, en base a las características particulares de cada comisión. Asimismo, los alumnos contarán con la posibilidad de Recuperar uno de los parciales si obtuviera una nota menor a 7 (siete).

Para poder aprobar la cursada materia, lo que dará derecho a rendir el examen final de la materia, el alumno deberá obtener como mínimo la calificación de 4 (cuatro) en los 2 (dos) parciales obligatorios de la cursada. Estos, podrán ser en la misma modalidad de los descriptos para la promoción de la materia. Asimismo, los alumnos contarán con la posibilidad de Recuperar uno de los parciales si obtuviera una nota menor a 4 (cuatro).



La modalidad del examen final será oral, y en la misma se evaluará que el alumno conozca el contenido didáctico de las unidades temáticas del programa en su totalidad.

X- Cronograma de Clases y Exámenes-

I- Gantt

Contenidos / Actividades / Evaluaciones

SEMANAS

Nº de Unidad / Parciales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Unidad 1	X	X														
Unidad 2		X	X													
Unidad 3				X	X											
Unidad 4						X	X									
1º Parcial								X								
Unidad 5									X	X						
Unidad 6 y Unidad 7											X	X	X			
Unidad 8														X		
2º Parcial															X	
Recuperatorio																X

II. Anexos: I. Contenidos prácticos.

II. Práctica disciplinar: Como parte del proceso de enseñanza-aprendizaje la cátedra propone a los alumnos la conformación de equipos a fin de trabajar en forma oral en la representación y análisis de casos diversos, siempre bajo la supervisión del docente a cargo. Asimismo la conformación de equipos permitirá la distribución de textos de análisis comparativos que serán expuestos oralmente por cada uno de los grupos en las distintas etapas de la cursada. El propósito central de este método es ponderar el uso de las diferentes herramientas conceptuales, procedimentales y comunicacionales a la hora de trabajar en los métodos MASC donde las cualidades actitudinales resultan de mayor importancia que en otras disciplinas.



III. Práctica Profesional: Como vinimos sosteniendo a lo largo de todo el programa esta materia implica un compromiso con el hacer. La práctica resulta fundamental para la efectiva incorporación del marco teórico de la disciplina que nos ocupa. Para ello la cátedra utilizará ejercicios individuales y grupales de dramatización y observaciones presenciales, mediante los cuales el alumno podrá sumar experiencia para su futura preparación profesional y buen desempeño. La oralidad en la devolución de las intervenciones de los alumnos aporta la frescura necesaria para que el cursante aprenda sin esfuerzo y disfrute del saber hacer sintiéndose parte de un equipo.

X- Condiciones Generales para la Aprobación de la Asignatura

- I. **Asistencia:** 75%
- II. **Regularidad:** Ambas instancias de evaluaciones parciales aprobadas.
- III. **Evaluación:** Mediante dos instancias de exámenes parciales con derecho a recuperar solamente una de ellas.

Fecha de presentación: diciembre de 2018

Dra. María Fernanda Strático
Firma y aclaración
Docente TITULAR de CÁTEDRA



ANEXO I

Fecha	Unidad didáctica	Contenidos teóricos desagregados
Semana 1	Unidad 1	<u>Unidad N°1:</u> Presentación de los lineamientos de la cátedra y las pautas de trabajo. Presentación de los participantes y explicación del programa y su método de abordaje. Diferenciación de los métodos adecuados de solución de conflictos (MASC). Métodos adversariales y no adversariales.
Semana 2	Unidad 2	<u>Unidad N°2 :</u> Clasificación de métodos RAD. Construcción de un sistema de justicia eficiente. Cuadro comparativo entre Mediación, arbitraje, negociación y juicio.
Semana 3	Unidad 3	<u>Unidad N° 3:</u> Teoría del conflicto. Clasificación entre conflicto real, irreal e inventado. Causas, orígenes, motivos y fuentes del conflicto. .
Semana 4	Unidad 3	<u>Unidad N° 3:</u> Conflicto Visión positiva del conflicto. Percepción como fuente de la controversia. Diferencia entre percepción y sensación.
Semana 5	Unidad 4	<u>Unidad N° 4:</u> Axiomas de la comunicación humana. Importancia del proceso comunicacional, ¿por qué es imposible no comunicarse?
Semana 5	Unidad 4	



		<u>Unidad N° 4:</u> Relación y contenido del mensaje, puntuación de la secuencia de hechos, lenguaje digital y analógico. Comunicación verbal y paraverbal. Relación simétrica y complementaria.
Semana 6	Unidad 4	<u>Unidad N° 4:</u> Formulación de Preguntas, clasificación importancia de la escucha activa, modo de comunicación acertiva.
Semana 7	Unidad 7	<u>Unidad N° 4:</u> Percepción limitantes neuronales, sociales y personales según la teoría de Bateson.
Semana 8	1° Parcial	Unidades 1 a 4
Semana 9	Unidad 5	<u>Unidad N°5:</u> Estilos de contender. Comportamientos respecto del conflicto. Negociación Colaborativa. Escuela de Harvard. Posiciones, intereses y opciones.
Semana 10	Unidad 5	<u>Unidad N°5:</u> Concepto de Mejor Alternativa al Acuerdo negociado. (MAAN) criterios objetivos, independientes de la voluntad de las partes. Acuerdos. Clasificación. Alcances.
Semana 11	Unidad 6	<u>Unidad N° 6:</u> Negociación interpersonal, intergrupala e internacional.
Semana 12	Unidad 6	<u>Unidad N° 6:</u> Dilema ético en la negociación. Modelo circular narrativa. Límites del abogado negociador.
Semana 13	Unidad 7	<u>Unidad N° 7:</u> Mediación. Apertura de procedimiento. Reuniones conjuntas y privadas. Confidencialidad del proceso. Mediación transformativa.
Semana 14	Unidad 8	<u>Unidad N° 8:</u> Normativa vigente en materia de mediación. Ley nacional demediación N° 26.589 y decreto reglamentario. Ley de mediación de la Provincia de Buenos N° 24.635 y Ley Penal Juvenil de la provincia de Buenos Aires N° 13.433.
Semana 15	Segundo Parcial	



Semana 16	Recuperatorio lectura y entrega de notas	
-----------	--	--

ANEXO II

Fecha	Unidad didáctica	Contenidos de la Práctica Disciplinar
Semana 1	Unidad 1 Caso práctico	Explicación por parte del docente de la diferencia del sistema adversarial y no adversarial a través de una grilla de clasificación conceptual.
Semana 2	Unidad 2 Caso práctico	Dramatización de un caso de botas para la selección del método adecuado de solución de conflictos.
Semana 3	Unidad 2 Caso práctico	Elaboración en clase de un concepto de adecuada solución de conflictos en base a la clase anterior dictada.
Semana 4	Unidad 3	Trabajo de análisis e interpretación de la realidad través de notas periodísticas para diferenciar conflictos reales irreales e inventados según el texto propuesto y las pautas explicitadas por el docente en la clase 1.
Semana 5	Unidad 3	Elaboración de un concepto positivo de conflicto de acuerdo con exposición de la dinámica comunicacional según las pautas explicitadas por el docente en la clase 1.
Semana 6	Unidad 4	Exposición de la dinámica comunicacional según las pautas explicitadas por el docente en la clase 1.
Semana 7	Unidad 4	Representación de los axiomas de la comunicación humana por parte de los grupos seleccionados el primer día. Utilización de diversos recursos visuales para su presentación.
Semana 8	1° Parcial	
Semana 9	Unidad 5	Práctica de roleplaying de negociación bilateral. Trabajo de análisis de negociación multiparte de acuerdo a la consigna docente.
Semana 10	Unidad 5	Práctica de minicases de roleplaying
Semana 11	Unidades 6	Práctica y elaboración del propio discurso de apertura
Semana 12	Unidades 7	Análisis de un texto para reflexionar acerca del dilema ético en la mediación y en la negociación negociación.
Semana 13	Unidad 7	Ejercicio de preguntas y lectura de un texto seleccionado al efecto para categorizar las intervenciones pertinentes.
Semana 14	Unidades 8	Exposición de los grupos de la normativa vigente en materia de mediación señalada en el cuadro de contenidos teóricos desagregados. Y de acuerdo con las pautas



		explicitadas por el docente en la clase 1.
Semana 15	2° Parcial	
Semana 16	Recuperatorio	

ANEXO III

Fecha	Unidad didáctica	Contenidos de la Práctica Profesional
Semana 1	Unidad 1	Caso práctico MASC
Semana 2	Unidad 2	Caso práctico de roleplaying método adecuado
Semana 3	Unidad 3	Recortes periodísticos clasificación de conflictos
Semana 4	Unidad 3	Visión positiva del conflicto. Video.
Semana 5	Unidad 4	Roleplaying de comunicación
Semana 6	Unidad 4	Trabajo individual de axiomas de la comunicación
Semana 7	Unidad 4	
Semana 8	Unidad 1 a 4	Parcial
Semana 9	Unidad 5	Trabajo de selección de estilos de comportamiento
Semana10	Unidad 5	Minicases de negociación en duplas
Semana11	Unidad 6	Negociación colaborativa casos reales
Semana12	Unidad 6	Negociación colaborativa casos reales
Semana13	Unidad 7	Preguntas en sesión privada y en reunión conjunta
Semana14	Unidad 8	Exposición por grupo de las leyes de mediación de acuerdo con la asignación docente.
Semana15	Segundo parcial	
Semana16	Recuperatorio y entrega de notas	