

Primer Cuatrimestre 2019

Departamento de Derecho Procesal

820 JUICIOS EJECUTIVOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Valladares, Carlos

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 8:30 a 10:00 hs

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

919 JUICIOS EJECUTIVOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Valladares, Carlos

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 8.30 a 10:00 hs

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

351 AUDIENCIA PRELIMINAR

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Nanini, Sebastián

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 8:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS: La formación actual de los profesionales del derecho requiere la incorporación por parte, de éstos, de la totalidad de los conocimientos no solo teóricos sino también fácticos. Resulta un reclamo permanente de la comunidad jurídica que los egresados de las carreras de derecho carecen de vivencias prácticas que le permitan el uso satisfactorio de la totalidad de la información teórica acumulada. El derecho procesal, en términos generales, parece avanzar hacia la oralidad. Así lo demuestra en nuestra estructura jurídica el fuero punitivo no sólo de la Nación, sino e incluso con anterioridad en alguna provincias. Es por ello, que en la formación requerida para esa oralidad o para los sistemas mixtos, que resulta necesario el instruir a los letrados respecto del desempeño útil de su función en éstas instancias procesales de esencial contenido a efectos del resultado final de las causas. Del programa y de la metodología de enseñanza surge la pretensión del cumplimiento de ese objetivo.

CONTENIDOS: 1.- Principios Generales de la Prueba. La prueba como cosa dela parte. La prueba y la actividad del juez. 2.- Las Audiencias en las Diligencias Preliminares. 3.- Audiencias con las Partes. Audiencias de carácter personal. Audiencias de conciliación. 4.- Audiencia Preliminar. 5.- Audiencia de Prueba Confesional. Posición impertinente. Función del tribunal. Negativa a responder. Efectos. Función del tribunal. Preguntas recíprocas. 6.- Audiencia de Prueba Testimonial. 7.- Audiencias en la Prueba Pericial. 8.- Audiencias en el Proceso Ejecutivo.

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: consistirá en la comprensión de cada uno de los temas que integran el programa mediante el sistema del planteo de casos reales que han tenido tramitación ante la justicia de los Tribunales Nacionales y de las Provincias. Se intenta que el aprender consista en el comprender y no el exclusivamente en el memorizar. Se aplicará el sistema de asunción de roles por parte del alumnado.

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: se adoptará el sistema de evaluación grupal según la actuación de cada alumno en cada una de las clases que componen el curso.

753 AUDIENCIA PRELIMINAR

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Nanini, Sebastián

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 8:30 a10:00 hs.

OBJETIVOS: La formación actual de los profesionales del derecho requiere la incorporación por parte, de éstos, de la totalidad de los conocimientos no solo teóricos sino también fácticos. Resulta un reclamo permanente de la comunidad jurídica que los egresados de las carreras de derecho carecen de vivencias prácticas que le permitan el uso satisfactorio de la totalidad de la información teórica acumulada. El derecho

procesal, en términos generales, parece avanzar hacia la oralidad. Así lo demuestra en nuestra estructura jurídica el fuero punitivo no sólo de la Nación, sino e incluso con anterioridad en alguna provincias. Es por ello, que en la formación requerida para esa oralidad o para los sistemas mixtos, que resulta necesario el instruir a los letrados respecto del desempeño útil de su función en éstas instancias procesales de esencial contenido a efectos del resultado final de las causas. Del programa y de la metodología de enseñanza surge la pretensión del cumplimiento de ese objetivo.

CONTENIDOS: 1.- Principios Generales de la Prueba. La prueba como cosa dela parte. La prueba y la actividad del juez. 2.- Las Audiencias en las Diligencias Preliminares. 3.- Audiencias con las Partes. Audiencias de carácter personal. Audiencias de conciliación. 4.- Audiencia Preliminar. 5.- Audiencia de Prueba Confesional. Posición impertinente. Función del tribunal. Negativa a responder. Efectos. Función del tribunal. Preguntas recíprocas. 6.- Audiencia de Prueba Testimonial. 7.- Audiencias en la Prueba Pericial. 8.- Audiencias en el Proceso Ejecutivo.

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: consistirá en la comprensión de cada uno de los temas que integran el programa mediante el sistema del planteo de casos reales que han tenido tramitación ante la justicia de los Tribunales Nacionales y de las Provincias. Se intenta que el aprender consista en el comprender y no el exclusivamente en el memorizar. Se aplicará el sistema de asunción de roles por parte del alumnado.

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: se adoptará el sistema de evaluación grupal según la actuación de cada alumno en cada una de las clases que componen el curso.

1839 MEDIACION: UN DESAFIO DE LOS TIEMPOS ACTUALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Luce, Juan María
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, JUEVES de 8.30 a 11.30

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento

1915 MEDIACIÓN: UN DESAFÍO EN LOS TIEMPOS ACTUALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesora: Luce, Juan María
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, JUEVES de 8.30 a 11.30

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

155DESAFÍOS ACTUALES EN EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Corti, Alexis Facundo
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 8:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS GENERALES: Contribuir a la formación integral del futuro abogado. Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. Propender a la sustitución de la “cultura de la confrontación” por la cultura de la “colaboración Participativa”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Alentar la investigación con relación a los “desafíos” emergentes en clase. Brindar herramientas y desarrollar habilidades pertinentes. Incrementar la visión analítica y las capacidades de comprensión, contención y persuasión.

PREREQUISITOS EXIGIDOS: Para cursar la materia es necesario haber aprobado “MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS” (Depto. Derecho Procesal, obligatoria de dos puntos).

CONTENIDOS: I.- Revisión de los principios analizados en “Métodos Alternativos para el abordaje de conflictos”. Esquematización de las conclusiones. - II.- Nuevos paradigmas y nuevos desafíos en el ejercicio de la profesión de abogado. III.- El acceso a justicia: significación y distintos caminos. a) Métodos tradicionales: Desafíos actuales del Poder Judicial Resignificación de la función del juez. b) El arbitraje: ¿Método adversarial participativo? Diversos supuestos. c) Métodos alternativos: Desafíos que plantean su descripción y sus implicancias. IV.- Algunas profundizaciones temáticas: a) En “Conflicto”: - Determinación de sus fases. B) El conflicto violento y sus variables. C) En “Negociación”: - Qué, para qué y cómo se negocia? ¿Quién negocia? Perfiles de negociadores. D)En “Mediación”: La Ley 26.589 y sus implicancias. La neutralidad y su problemática. Algunas proyecciones actuales: Med. Penal; Med. Comunitaria; Med. Intercultural. Facilitación y políticas públicas. V.- El rol del abogado en la sociedad actual.a) Revalorización y apertura de sus posibilidades. b) La consulta profesional y el “consentimiento informado”. c) Articulación de las herramientas y habilidades desarrolladas en Métodos alternativos, en todos los campos del ejercicio de la actividad del abogado

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de “participación de proceso” en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de deconstrucción y construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos y feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesores y alumnos se proveerá, oportunamente, de un medio informático.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80 % de asistencia a las clases.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: 1- Durante el curso, se efectuará a través de la actitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas, la vocación investigadora y la participación en los debates que se susciten. 2- Al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1870 DESAFÍOS ACTUALES EN EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Corti, Alexis Facundo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 8:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS GENERALES: Contribuir a la formación integral del futuro abogado. Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. Propender a la sustitución de la “cultura de la confrontación” por la cultura de la “colaboración Participativa”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Alentar la investigación con relación a los “desafíos” emergentes en clase. Brindar herramientas y desarrollar habilidades pertinentes. Incrementar la visión analítica y las capacidades de comprensión, contención y persuasión.

PREREQUISITOS EXIGIDOS: Para cursar la materia es necesario haber aprobado “MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS” (Depto. Derecho Procesal, obligatoria de dos puntos).

CONTENIDOS: I.- Revisión de los principios analizados en “Métodos Alternativos para el abordaje de conflictos”. Esquematización de las conclusiones.- II.- Nuevos paradigmas y nuevos desafíos en el ejercicio de la profesión de abogado. III.- El acceso a justicia: significación y distintos caminos. a) Métodos tradicionales: Desafíos actuales del Poder Judicial Resignificación de la función del juez. b) El arbitraje: Método adversarial participativo? Diversos supuestos. c) Métodos alternativos: Desafíos que plantean su descripción y sus implicancias. IV.- Algunas profundizaciones temáticas: a) En “Conflicto”: - Determinación de sus fases. B) El conflicto violento y sus variables. C) En “Negociación”: - Qué, para qué y cómo se negocia? Quién negocia? Perfiles de negociadores. D) En “Mediación”: La Ley 26.589 y sus implicancias. La neutralidad y su problemática. Algunas proyecciones actuales: Med. Penal; Med. Comunitaria; Med. Intercultural. Facilitación y políticas públicas. V.- El rol del abogado en la sociedad actual. a) Revalorización y apertura de sus posibilidades. b) La consulta profesional y el “consentimiento informado”. c) Articulación de las herramientas y habilidades desarrolladas en Métodos alternativos, en todos los campos del ejercicio de la actividad del abogado

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de “participación de proceso” en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de deconstrucción y construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos y feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesores y alumnos se proveerá, oportunamente, de un medio informático.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80 % de asistencia a las clases.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: 1- Durante el curso, se efectuará a través de la actitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas, la vocación investigadora y la participación en los debates que se susciten. 2- Al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

968 DEMANDA, CONTESTACION Y RECONVENCION

Puntaje: 2 (dos)/Profesor: Kisman Guillermo Eduardo

Periodo Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 10:00 a 11:30 HS.

OBJETIVOS: El curso tiene por objetivo que los alumnos comprendan los elementos necesarios para la confección de la demanda, contestación y reconvencción y, fundamentalmente, que se adiestren en la redacción de los escritos y sus correspondientes contestaciones. Para ello el docente propondrá distintos supuestos que los alumnos deberán redactar del mismo modo que lo hace el profesional en el ejercicio cotidiano de su labor, acompañándolos en la tarea.

CONTENIDOS: Parte I: LA DEMANDA. Requisitos de la demanda: Formales, sustanciales y fiscales. Efectos de la presentación de la misma. Confección de demandas de daños y perjuicios, alimentos, incumplimiento de contrato y demanda ejecutiva. Pautas para mejor su redacción. El traslado de la demanda. Formas y efectos de la notificación de la demanda. Confección de cédulas y mandamiento. Diligenciamiento. Parte II. CONTESTACIÓN DE DEMANDA. RECONVENCIÓN. a) Defensa de forma. Excepciones previas. Modo de articularlas. Redacción de escritos y su contestación. b) Defensa de fondo. La contestación de la demanda. Requisitos formales y sustanciales. Plazos. Efectos de la falta de contestación. Confección de escrito de contestación de demanda. c) Hechos no invocados en la demanda. Hechos nuevos. Concepto, modo de articularlos. d) Reconvencción. Concepto, presupuestos, requisitos de admisibilidad. Trámite. Confección de escrito de reconvencción.

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: Las clases comenzarán con la propuesta de hechos y a partir de los mismos se elaborarán los escritos correspondientes. Se atenderá al marco teórico necesario para su comprensión, de conformidad con las habilidades previas de los alumnos. La elaboración de casos prácticos y la confección y corrección de escritos serán parte esencial en cada clase.

583 RÉGIMEN PROCESAL DE LA MEDIACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lemmo, Ana María

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 10:00 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: El 4 de octubre de 1995 se sancionó la Ley 24.573 (de mediación y conciliación) que instituye con carácter obligatorio la mediación previa a todo juicio. Desde entonces, el sistema ha funcionado adecuadamente ocasionando pocas (aunque importantes) alteraciones en el mecanismo procesal tradicional. Ellas han servido para aligerar la carga emocional que tiene el proceso judicial, tan proclive a perseguir ganadores y perdedores en la lucha que el sistema propicia. El cuadro normativo se integra con el Decreto 1021/95 que reglamenta la práctica, introduciéndose modificaciones por el Decreto 477/96 y más adelante con el Decreto 91/98 que es el actualmente vigente. Se han dictado múltiples resoluciones que integran el esquema normativo, donde se destacan disposiciones de la administración federal de ingresos públicos (AFIP), del Ministerio de Justicia (en sus diversas composiciones), y algunas acordadas de la Corte de Suprema de Justicia de la Nación. Si bien el régimen comenzó como proyecto experimental, actualmente fueron prorrogados los plazos permitiendo avizorar su definitiva instalación. Por ello este curso pretende enseñar las principales modificaciones del sistema procesal y el régimen como se desenvuelve la institución.

CONTENIDOS: Unidad I.- Formas alternativa para le resolución de conflictos.

Conciliación, mediación y arbitraje: diferencias. Unidad II.- La mediación como instituto del proceso. Mediación judicial y extrajudicial. Requisitos para ser mediador. Capacitación obligatoria. Elección del mediador. Unidad III.- Iniciación de la mediación. Demanda o requerimiento. Régimen público y mediación privada. Tasa de justicia. Las notificaciones. Excepciones en el trámite obligatorio. Ejecuciones y trámite de desalojo. Unidad IV.- El procedimiento de mediación, técnica de abordaje, principios procesales que se aplican en la mediación, plazo de la mediación. Unidad V.- Intervención de terceros. Las partes en la mediación. Interesados. Efectos de la participación de partes en la mediación respecto del proceso principal. Unidad VI.- Audiencias. Régimen de confidencialidad. Efectos. Unidad VII.- el acuerdo en mediación. Régimen particular y especial. Homologación del acuerdo. Unidad VIII.- Registro de mediadores. Fondo especial. Costas y honorarios.

934 RÉGIMEN PROCESAL DE LA MEDIACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lemmo, Ana María

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 10:00 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: El 4 de octubre de 1995 se sancionó la Ley 24.573 (de mediación y conciliación) que instituye con carácter obligatorio la mediación previa a todo juicio. Desde entonces, el sistema ha funcionado

adecuadamente ocasionando pocas (aunque importantes) alteraciones en el mecanismo procesal tradicional. Ellas han servido para aligerar la carga emocional que tiene el proceso judicial, tan proclive a perseguir ganadores y perdedores en la lucha que el sistema propicia. El cuadro normativo se integra con el Decreto 1021/95 que reglamenta la práctica, introduciéndose modificaciones por el Decreto 477/96 y más adelante con el Decreto 91/98 que es el actualmente vigente. Se han dictado múltiples resoluciones que integran el esquema normativo, donde se destacan disposiciones de la administración federal de ingresos públicos (AFIP), del Ministerio de Justicia (en sus diversas composiciones), y algunas acordadas de la Corte de Suprema de Justicia de la Nación. Si bien el régimen comenzó como proyecto experimental, actualmente fueron prorrogados los plazos permitiendo avizorar su definitiva instalación. Por ello este curso pretende enseñar las principales modificaciones del sistema procesal y el régimen como se desenvuelve la institución.

CONTENIDOS: Unidad I.- Formas alternativa para le resolución de conflictos.

Conciliación, mediación y arbitraje: diferencias. Unidad II.- La mediación como instituto del proceso. Mediación judicial y extrajudicial. Requisitos para ser mediador. Capacitación obligatoria. Elección del mediador. Unidad III.- Iniciación de la mediación. Demanda o requerimiento. Régimen público y mediación privada. Tasa de justicia. Las notificaciones. Excepciones en el trámite obligatorio. Ejecuciones y trámite de desalojo. Unidad IV.- El procedimiento de mediación, técnica de abordaje, principios procesales que se aplican en la mediación, plazo de la mediación. Unidad V.- Intervención de terceros. Las partes en la mediación. Interesados. Efectos de la participación de partes en la mediación respecto del proceso principal. Unidad VI.- Audiencias. Régimen de confidencialidad. Efectos. Unidad VII.- el acuerdo en mediación. Régimen particular y especial. Homologación del acuerdo. Unidad VIII.- Registro de mediadores. Fondo especial. Costas y honorarios.

044 MEDIACIÓN PENAL

Puntaje: 2 (dos) / Porfesora: Velázquez Susana

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 10.00 a 13.00

OBJETIVOS: En la Argentina, a partir del dictado del Decreto del PE N° 1480/92 se declara de interés nacional, la institucionalización y el desarrollo de la mediación como método no adversarial de resolución de conflictos. Esta impronta, no solo se ha plasmado en la legislación común, sino también en el orden constitucional, así la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sancionada en octubre de 1996, propicia la utilización de la mediación como un método adecuado de solución de conflictos. En su artículo 106, cuando establece la competencia del Poder Judicial de la Ciudad, señala que le corresponde también organizar la mediación voluntaria conforme a la ley que la reglamente. En su artículo 128, referido a las funciones de las comunas, establece que les corresponde en forma concurrente con el Gobierno de la Ciudad la implementación de un adecuado método de resolución de conflictos mediante el sistema de mediación, con participación de equipos multidisciplinarios. A partir de su reconocimiento legislativo, la mediación toma impulso y comienza a desarrollarse en diversos ámbitos: civil, comercial, comunitario, escolar. Alguno de ellos, resistidos al principio, como es el del derecho penal, empieza a abrirse a esta posibilidad, no tan solo desde lo doctrinario, sino también desde lo legislativo, incorporándose el instituto a los códigos procesales penales más modernos, dictándose leyes de Mediación Penal o implementándose planes pilotos en las distintas jurisdicciones del país. No se trata de otra cosa que cumplir con la regla admitida por el derecho internacional de los derechos humanos, que predica la intervención punitiva del Estado como *ultima ratio*, y la necesidad de la individualización del caso concreto, que sirve de base a la aplicación de alternativas a la prisión o del principio de oportunidad. De allí la necesidad de que los estudiantes conozcan su existencia, sus características y particularidades como así también alguno de los modelos que han elaborado las distintas jurisdicciones a efectos de su implementación.- Objetivos específicos: a. Introducir a los estudiantes en el conocimiento de la mediación en el ámbito penal.- b. Hacer conocer modelos de implementación de la mediación en algunas jurisdicciones, especialmente en el Poder Judicial de la Ciudad de Buenos Aires.-

c. Brindar herramientas de negociación colaborativa para su participación en la mediación como abogados de parte.- d. Intercambiar experiencias con magistrados y funcionarios que participan en la implementación de la mediación en el ámbito penal.-

CONETNIDOS: 1. Crisis del modelo judicial. Algunas respuestas. Crisis del sistema penal. Principio de legalidad. Principio de Oportunidad. Rol del Estado. Rol de la Víctima. Objetivos de los Métodos Alternativos de Abordaje y Solución de Conflictos. Justicia Restaurativa y mediación.- 2. Modelos de implementación de la Mediación Penal. El modelo en el Poder Judicial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Código Contravencional y de Faltas, Código Procesal Penal y Régimen Procesal Penal Juvenil de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Rol del Consejo de la Magistratura de la CABA. Organización del Ministerio Publico Fiscal, Ministerio Público de la Defensa y Ministerio Público Tutelar. Roles en la mediación penal. Rol del abogado. 3. Particularidades de la Mediación Penal. Voluntariedad y Confidencialidad. Gratuidad. Imparcialidad y Neutralidad. Interdisciplina. Etapas de la mediación penal. Acompañamiento de las partes

para el sostenimiento del Acuerdo. Limitaciones a la aplicación de la mediación. Casos prácticos.- 4. Intercambios con Magistrados y Funcionarios Judiciales, invitados, que participan en la implementación de la mediación penal en distintas jurisdicciones de nuestro país. Casos prácticos. Derecho de las personas afectadas en su salud mental en el ámbito de la mediación. Ajustes necesarios. Los menores y la mediación.-

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: Exposiciones teóricas y talleres de casos

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: Trabajo práctico o parcial escrito teórico práctico Final coloquio

CONDICIONES DE REGULARIDAD:

1973 MEDIACIÓN PENAL

Puntaje: 2 (dos) / Profesora: Velázquez Susana

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 10.00 a 13.00

OBJETIVOS: En la Argentina, a partir del dictado del Decreto del PE N° 1480/92 se declara de interés nacional, la institucionalización y el desarrollo de la mediación como método no adversarial de resolución de conflictos. Esta impronta, no solo se ha plasmado en la legislación común, sino también en el orden constitucional, así la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sancionada en octubre de 1996, propicia la utilización de la mediación como un método adecuado de solución de conflictos. En su artículo 106, cuando establece la competencia del Poder Judicial de la Ciudad, señala que le corresponde también organizar la mediación voluntaria conforme a la ley que la reglamente. En su artículo 128, referido a las funciones de las comunas, establece que les corresponde en forma concurrente con el Gobierno de la Ciudad la implementación de un adecuado método de resolución de conflictos mediante el sistema de mediación, con participación de equipos multidisciplinarios. A partir de su reconocimiento legislativo, la mediación toma impulso y comienza a desarrollarse en diversos ámbitos: civil, comercial, comunitario, escolar. Alguno de ellos, resistidos al principio, como es el del derecho penal, empieza a abrirse a esta posibilidad, no tan solo desde lo doctrinario, sino también desde lo legislativo, incorporándose el instituto a los códigos procesales penales más modernos, dictándose leyes de Mediación Penal o implementándose planes pilotos en las distintas jurisdicciones del país. No se trata de otra cosa que cumplir con la regla admitida por el derecho internacional de los derechos humanos, que predica la intervención punitiva del Estado como *ultima ratio*, y la necesidad de la individualización del caso concreto, que sirve de base a la aplicación de alternativas a la prisión o del principio de oportunidad. De allí la necesidad de que los estudiantes conozcan su existencia, sus características y particularidades como así también alguno de los modelos que han elaborado las distintas jurisdicciones a efectos de su implementación.- Objetivos específicos: a. Introducir a los estudiantes en el conocimiento de la mediación en el ámbito penal.- b. Hacer conocer modelos de implementación de la mediación en algunas jurisdicciones, especialmente en el Poder Judicial de la Ciudad de Buenos Aires.-

c. Brindar herramientas de negociación colaborativa para su participación en la mediación como abogados de parte.- d. Intercambiar experiencias con magistrados y funcionarios que participan en la implementación de la mediación en el ámbito penal.-

CONETNIDOS: 1. Crisis del modelo judicial. Algunas respuestas. Crisis del sistema penal. Principio de legalidad. Principio de Oportunidad. Rol del Estado. Rol de la Víctima. Objetivos de los Métodos Alternativos de Abordaje y Solución de Conflictos. Justicia Restaurativa y mediación.- 2. Modelos de implementación de la Mediación Penal. El modelo en el Poder Judicial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Código Contravencional y de Faltas, Código Procesal Penal y Régimen Procesal Penal Juvenil de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Rol del Consejo de la Magistratura de la CABA. Organización del Ministerio Público Fiscal, Ministerio Público de la Defensa y Ministerio Público Tutelar. Roles en la mediación penal. Rol del abogado. 3. Particularidades de la Mediación Penal. Voluntariedad y Confidencialidad. Gratuidad. Imparcialidad y Neutralidad. Interdisciplina. Etapas de la mediación penal. Acompañamiento de las partes para el sostenimiento del Acuerdo. Limitaciones a la aplicación de la mediación. Casos prácticos.- 4. Intercambios con Magistrados y Funcionarios Judiciales, invitados, que participan en la implementación de la mediación penal en distintas jurisdicciones de nuestro país. Casos prácticos. Derecho de las personas afectadas en su salud mental en el ámbito de la mediación. Ajustes necesarios. Los menores y la mediación.-

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: Exposiciones teóricas y talleres de casos

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: Trabajo práctico o parcial escrito teórico práctico Final coloquio

CONDICIONES DE REGULARIDAD:

924 SABERES JURÍDICOS, ESTRATEGIAS Y DESTREZAS PARA EL LITIGIO ANTE LAS INSTANCIAS INTERNAS: EJERCICIOS DE PRÁCTICA SIMULADA (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: LEBENSHON, Florencia
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, SABADOS de 10:00 a 13:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento

905 PRUEBA PERICIAL. INVESTIGACION PERICIAL

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Medina, Sonia
Período Lectivo: MAYO/JUNIO, LUNES Y JUEVES de 11:30 a 13:00 hs.

OBJETIVOS: El curso pretende que el alumno profundice el conocimiento vinculado a la prueba pericial, analizando normas de la ley la mediación, la normativa del CPCCN y la normativa de las provincias. Se compararán los diversos agentes que intervienen con el tribunal aportando el saber científico. Asimismo, se abordarán temas como la del "Perito Judicial de Investigación" y la pericia prevalente vigente en algunos códigos de provincia. Se tratarán temas específicos del dictamen y se evaluarán modelos de pericias. Asimismo, se dispondrá para su análisis de informes periciales genuinos de las unidades desarrolladas.
CONTENIDO: UNIDAD I-La prueba pericial. Concepto. Sujetos y objeto; requisitos y condiciones a cumplir. Ofrecimiento. Carga de la prueba. La pericia "in futurum". La pericia en el proceso de mediación. La pericia sobre otras pruebas.

UNIDAD II- Los puntos de pericia, elaboración. Elementos esenciales. Tipos de pericia. Tipos de peritos, en el fuero civil, penal, laboral, etc. Facultades. Normativa vigente. Casos que no son pericias. Actos de instrucción. Inhabilidades, causales de recusación, alcance. Invalidez de la pericia UNIDAD III-. El Dictamen. Formas. Elaboración del mismo. Impugnación. Documentación adjunta. Apreciación de la prueba pericial. UNIDAD IV-. Medios probatorios técnicos científicos. La incertidumbre científica La pericia y sistemas análogos. La pericia científica y biológica. Valor de la prueba. Negativa a someterse a la misma Perito Judicial de Investigación" y la pericia prevalente vigente en algunos códigos de provincia. UNIDAD V- La prueba pericial informática Valoración de la prueba. Apreciación. Casos prácticos. Tipos de dictámenes PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: Se dictarán clases interactivas, con análisis de la ley y lectura de fallos y dictámenes. Realización de trabajos prácticos.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Los cursantes deberán aprobar un examen parcial y realizar los trabajos prácticos indicados. Trabajo final con nota Cuando el promedio de ambas calificaciones parciales sea de 6 puntos o superior, no deberán rendir examen final.

1987 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Fernández, Adriana
Período Lectivo: MARZO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 14:00 a 15:30 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social.

254 RECURSOS Y DEMANDAS ANTE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA NACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lizatovich, Matias E.
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 14:00 a 15:30 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: CONSULTAR EN DEPARTAMENTO.

289 RECURSOS Y DEMANDAS ANTE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA NACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lizatovich, Matias E.
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 14:00 a 15:30 hs.
OBJETIVOS Y CONTENIDOS: CONSULTAR EN DEPARTAMENTO

1988 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Nagata Javier
Período Lectivo: MARZO-JUNIO, MIÉRCOLES de 14:00 a 17:00 hs.
hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

1820 DESAFÍOS ACTUALES EN EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Visiconde, Andrea.

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 14.00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

1934 DESAFÍOS ACTUALES EN EL EJERCICIO DE LA ABOGACÍA

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Visiconde, Andrea

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 14.00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

729 MEDIDAS CAUTELARES Y PROCESOS URGENTES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Gobel, Karin E.

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES 14:00 a 17:00 hs

OBJETIVOS: A través del estímulo del pensamiento crítico y la activa participación en clase, se procurará que los alumnos dominen la teoría de la tutela cautelar clásica y urgente así como su régimen legal, fundamentación y trámite. Se aplicará, además de la enseñanza teórica, el método de casos, estimulándose la independencia de criterio y el debate científico.

CONTENIDOS: 1.- Las medidas cautelares. Concepto. Naturaleza jurídica. Tutela de urgencia. Concepto. Clasificación de las medidas cautelares. La tutela inhibitoria. 2.- Presupuestos generales de las medidas cautelares. La verosimilitud del derecho. El peligro en la demora. Presupuesto contingente: la contracautela o caución. Tipos de cauciones. 3.- Caracteres de las medidas cautelares. Subsidiariedad, mutabilidad, provisionalidad, discrecionalidad, preventividad. La postergación del principio de contradicción. Caducidad de las medidas cautelares. 4.- Principales medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: el embargo. Concepto. Clasificación. Embargo preventivo. Embargo ejecutivo y ejecutorio. 5.- Principales medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: Secuestro. Intervención judicial. Clasificación. Inhibición general de bienes. Procedencia. Anotación de litis. Prohibición de innovar. Prohibición de contratar. 6.- Principales medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: Protección de personas. Medidas cautelares genéricas. 7.- Los procesos urgentes. Conceptos. Diferencias entre proceso común y proceso urgente. La pretensión urgente. Diferencia con la petición cautelar. Pretensiones urgentes trascendentes e inmanentes. 8.- Medidas autosatisfactivas. Régimen y evolución en la doctrina y jurisprudencia. El caso Camacho-Acosta. Trámite. Costas. Cosa juzgada. El proceso monitorio.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: Cada unidad se desarrolla en dos clases y la evaluación final se llevará a cabo en una clase.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80% de asistencia obligatoria

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Evaluación. Se merituarán los siguientes aspectos: a) asistencia, b) participación en clase, c) trabajos prácticos, d) examen final oral: el alumno elegirá cualquiera de las unidades didácticas y a continuación se lo interrogará sobre dos temas de las restantes unidades.

778 MEDIDAS CAUTELARES Y PROCESOS URGENTES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Gobel, Karin E.

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS: A través del estímulo del pensamiento crítico y la activa participación en clase, se procurará que los alumnos dominen la teoría de la tutela cautelar clásica y urgente así como su régimen legal, fundamentación y trámite. Se aplicará, además de la enseñanza teórica, el método de casos, e estimulándose la independencia de criterio y el debate científico.

CONTENIDOS: 1.- Las medidas cautelares. Concepto. Naturaleza jurídica. Tutela de urgencia. Concepto. Clasificación de las medidas cautelares. La tutela inhibitoria. 2.- Presupuestos generales de las medidas cautelares. La verosimilitud del derecho. El peligro en la demora. Presupuesto contingente: la contracautela o caución. Tipos de cauciones. 3.- Caracteres de las medidas cautelares. Subsidiariedad, mutabilidad, provisionalidad, discrecionalidad, preventividad. La postergación del principio de contradicción. Caducidad de las medidas cautelares. 4.- Principales medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: el embargo. Concepto. Clasificación. Embargo preventivo. Embargo ejecutivo y ejecutorio. 5.- Principales medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: Secuestro. Intervención judicial. Clasificación. Inhibición general de bienes. Procedencia. Anotación de litis. Prohibición de innovar. Prohibición de contratar. 6.- Principales

medidas cautelares y su regulación en el CPCCN: Protección de personas. Medidas cautelares genéricas. 7.- Los procesos urgentes. Conceptos. Diferencias entre proceso común y proceso urgente. La pretensión urgente. Diferencia con la petición cautelar. Pretensiones urgentes trascendentes e inmanentes. 8.- Medidas autosatisfactivas. Régimen y evolución en la doctrina y jurisprudencia. El caso Camacho-Acosta. Trámite. Costas. Cosa juzgada. El proceso monitorio.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: Cada unidad se desarrolla en dos clases y la evaluación final se llevará a cabo en una clase.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80% de asistencia obligatoria

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Evaluación. Se merituarán los siguientes aspectos: a) asistencia, b) participación en clase, c) trabajos prácticos, d) examen final oral: el alumno elegirá cualquiera de las unidades didácticas y a continuación se lo interrogará sobre dos temas de las restantes unidades.

1971 NULADIDADES Y RECURSOS ORDINARIOS Y EXTRAORDINARIOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Rodríguez Saiach L.

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 14.00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

731 ASPECTOS PROCESALES EN LOS ACCIDENTES DE TRANSITO Y EN LA ACCIÓN DE DAÑOS

Puntaje: 2 (dos)/Profesor: Converset Juan Manuel

Periodo Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES-JUEVES de 15:30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS. Consultar en el Departamento.

1927 CUESTIONES DE PRUEBA EN EL PROCESO CIVIL. ORALIDAD O INMEDIACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Barrera, Mónica

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 15.30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

1926 EL DERECHO PROCESAL EN EL CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ponce de Leon, Diego.

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 15.30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

182 JUICIO POR AUDIENCIAS: ATRIBUCIONES DEL JUEZ Y DE LAS PARTES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: De Vicente, Oscar

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS: - Afianzar los conocimientos de la ciencia procesal en lo conceptual para que el alumno alcance una adecuada comprensión de los sistemas procesales. - Lograr que el alumno de la carrera de abogacía comprenda la lógica y adquiera las habilidades específicas para la resolución de casos escritos y orales.- Desarrollar técnicas de estrategias para las presentaciones escritas y orales. - Diseñar esquemas estratégicos para el tratamiento de casos en cada una de las etapas del proceso. - Desarrollar habilidades y destrezas para el ofrecimiento, producción de la prueba y alegación de prueba. Adquirir las herramientas necesarias para insertarse en un sistema de administración de justicia según el rol que ocupe en cada caso. CONTENIDOS: I. análisis constitucional de los principios que rigen los juicios. Nociones sobre sistemas de enjuiciamiento civil y penal. Los sistemas procesales. Estándares constitucionales y convencionales del debido proceso. El Juez: atribuciones y rol. Actuación activa en la dirección de audiencias. II. Las etapas del juicio. Lógica inquisitiva y lógica adversarial. Postulación de partes por escrito o en audiencia. Los principios rectores. Las atribuciones de las partes. Presentación del caso. III. Atribuciones de las partes. Importancia de la estrategia. Test de superposición. Teoría del caso, producción de prueba y clausura. Audiencia de medida cautelar: teoría del caso de ambas partes. Audiencia preliminar: art. 360 CPPN. Rol de los sujetos procesales. IV. pretensión y refutación. producción de la prueba. Control de la demanda o acusación. La invocación de la prueba en plazo: legalidad y pertinencia. La bilateralidad y la contradicción por una defensa efectiva. Las convenciones probatorias o estipulaciones entre las partes. Construcción de la credibilidad. V.

prueba de testigos y peritos. Selección y ofrecimiento. Presentación de la información. Examen de testigos y peritos. La preparación de testigos: Inquisitivo vs. Acusatorio. Herramientas: Tipos preguntas. Prohibiciones. Control de la información. VI. Prueba documental y material. Objeciones. paradigmas. Producción e importancia de la prueba documental. Objeciones: Control de la información. Clases. Pautas. Momento, formas, sustanciación, y pautas de decoro. VII. Importancia y límites a las declaraciones de las partes. Declaraciones previas. Prueba pre-constituida. Utilización como apoyo para la presentación de información. Control de la información. Ventajas y desventajas. Procedimiento y utilización. VIII. Alegatos. mérito de la prueba. Las bases del juicio: Demanda y contestación; formas para ejercer el control; La bilateralidad y la contradicción. Aspectos generales y específicos: construcción de un relato convincente. Objetivos. Importancia. Organización del contenido y estructura.

022RESOLUCIONES JUDICIALES.

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Valdez, Mirta.

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS: Profundizar conocimientos teóricos para enfrentar el desafío de la construcción, interpretación y control de la sentencia y otras resoluciones judiciales. Comprender la lógica y la problemática de las decisiones jurisdiccionales y sus particularidades, relacionándolas con otros institutos procesales y a la luz de los principios, estimulando la formación del pensamiento jurídico.

CONTENIDOS: Unidad 1.- Resoluciones judiciales. Clasificación. Providencias simples, interlocutorias, homologatorias y sentencia definitiva. Concepto y distinción. Sustanciación y controversia. Formas y estructura. Requisitos. Alcance. Régimen del código. Unidad 2.- La sentencia como acto jurídico y como documento. Sentencia y jurisdicción. La sentencia como acto del juez. Deberes del juzgador. Fundamentación. Correlación entre acción y sentencia. Funciones de la sentencia: declarativas, constitutivas, condenatorias. Otras clasificaciones. Sentencias estimatorias y desestimatorias. La sentencia judicial y otros institutos afines. Decisión de la justicia administrativa. Laudo arbitral. Unidad 3.- Presupuestos procesales de la sentencia. Presupuestos de la sentencia favorable. Estructura de la sentencia: sus partes. Requisitos objetivos y subjetivos. Elementos esenciales. Cuestiones accesorias: plazo de cumplimiento, costas, honorarios, temeridad y malicia. Plazo para el dictado de la sentencia. Notificación. Unidad 4.- Proceso de formación de la sentencia. Esquema del razonamiento judicial. Silogismo lógico y voluntad del juez. La motivación. Necesidad de justificación. Poderes del juez en la delimitación del material y el sistema dispositivo: el "tema decidendum". Valoración de los hechos y de la prueba. Presunciones. La conducta de las partes. Efecto de la falta de prueba. Aplicación de las normas sobre carga de la prueba. Fundamentación. Principio de legalidad y aplicación de la ley. El principio procesal "iuranvit curia". Sentencia "contra legem". Hechos sobrevinientes. Actuación de oficio. La sentencia de los órganos colegiados. Particularidades. Unidad 5.- La sentencia como norma jurídica de concretización. Validez. La verdad procesal: verdad fáctica y verdad jurídica. Los principios procesales y la sentencia. Congruencia interna y externa. Principio dispositivo y congruencia. Fundamentos, extensión y tipos de incongruencia. Publicidad. Sentencias anticipatorias: adelanto de tutela y bilateralidad. Unidad 6.-Medios de impugnación de las resoluciones judiciales. Recursos. Requisitos procesales: gravamen y legitimación. Nulidad: vicios intrínsecos y extrínsecos. Sentencia inexistente. La doctrina de la arbitrariedad como pretensión de corrección. Unidad 7.- Cosa juzgada. Concepto. Requisitos. Clases: material, formal y provisional. Límites; objetivos y subjetivos. Estabilidad de la cosa juzgada. Seguridad jurídica. La cosa juzgón. La cosa juzgada írrita. La pretensión autónoma de nulidad. Unidad 8.- Eficacia y efectos de la sentencia. Condiciones para su ejecución. Sentencias con efectos "erga omnes". Intereses difusos y acciones de clase. Condena en rebeldía. Influencia de la sentencia penal sobre la civil y viceversa. Los fallos plenarios. Reconocimiento de la sentencia extranjera. Exequatur.

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: Clases teórico prácticas. Estudio de fallos, debate y resolución de casos en clase con la participación activa de los alumnos.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 75 % de asistencia.

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: Examen final escrito y con nota de concepto.

1996 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Piroló, Miguel Angel

Período Lectivo: MARZO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO, CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho del Trabajo y la Seg. Social.

135 EJECUCIONES ESPECIALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: González Silvano, Edith María de las Victorias.
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

141 EJECUCIONES ESPECIALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: González Silvano, Edith María de las Victorias.
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

1928 DERECHO DE DEFENSA. CONTESTACIÓN DE LA DEMANDA Y EXCEPCIONES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Oriz, Graciela.
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 17.00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

1929 DERECHO DE DEFENSA. CONTESTACIÓN DE LA DEMANDA Y EXCEPCIONES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Oriz, Graciela.
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17.00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDO: consultar en el Departamento.

001 DEBIDO PROCESO

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ledesma, Angela
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: Afianzar los conocimientos desde la ciencia procesal, en lo conceptual, para que el alumno logre una adecuada comprensión del debido proceso. Así como analizar la forma en que tales conceptos fueron recepcionados por la legislación e interpretados por la jurisprudencia de nuestros tribunales.

CONTENIDOS: Unidad I.- El debido proceso y los sistemas procesales. Unidad II.- El debido Proceso y el acceso a la justicia. Unidad III.- El debido proceso y el derecho a ser oído. Unidad IV.- el Debido Proceso y el derecho a ser juzgado sin dilaciones indebidas. Unidad V.- El debido Proceso y los poderes realizativos. Unidad VI.- El debido Proceso y la prueba. Unidad VII.- El debido Proceso y las vías de impugnación.

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: la evaluación del alumno se realizará mediante trabajos prácticos, resultando indispensable aprobar el 80% de los mismos y el 80% de asistencia para promocionar el curso.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80 % de asistencia.

467 DEBIDO PROCESO

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ledesma, Angela
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: Afianzar los conocimientos desde la ciencia procesal, en lo conceptual, para que el alumno logre una adecuada comprensión del debido proceso. Así como analizar la forma en que tales conceptos fueron recepcionados por la legislación e interpretados por la jurisprudencia de nuestros tribunales.

CONTENIDOS: Unidad I.- El debido proceso y los sistemas procesales. Unidad II.- El debido Proceso y el acceso a la justicia. Unidad III.- El debido proceso y el derecho a ser oído. Unidad IV.- el Debido Proceso y el derecho a ser juzgado sin dilaciones indebidas. Unidad V.- El debido Proceso y los poderes realizativos. Unidad VI.- El debido Proceso y la prueba. Unidad VII.- El debido Proceso y las vías de impugnación.

SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: la evaluación del alumno se realizará mediante trabajos prácticos, resultando indispensable aprobar el 80% de los mismos y el 80% de asistencia para promocionar el curso.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80 % de asistencia.

1998 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Reinoso, Mario

Período Lectivo: MARZO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO, CONDICIONES DE REGULARIDAD y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho del Trabajo y la Seg. Social.

500 LA PRUEBA EN LOS PROCESOS DE DAÑOS Y PERJUICIOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Gozaini, Osvaldo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs

CONTENIDOS: 1) Principios generales de la prueba. La prueba como cosa de partes. La prueba y la actividad del Juez. Ideas que enfrentan la doctrina. 2) Los sistemas probatorios. Sistema dispositivo. Principio inquisitivo. Aportación de la prueba. Principio de publicización en la prueba. 3) Finalidad de la prueba. Cuestiones que son objeto de prueba. La prueba del daño. La iniciativa probatoria y sus límites. La carga de la prueba y la iniciativa del Juez. 5). Los hechos y las posiciones frente a la ausencia. La incontestación. Rebeldía. ¿Admisión o reconocimiento?. ¿Producción de la prueba o sentencia de inmediato?. El Juez frente a la prueba. Pertinencia e inadmisibilidad de la prueba. Conducencia de la prueba. Utilidad de la prueba.

PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO Y SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION: 1.- Participación del alumno. 2.- Presentación prolija de los trabajos prácticos 3.-Razonamiento y comprensión de los problemas explicados clase a clase en trabajo individual y por equipos. 4.- Cumplimiento de las obligaciones formales de la cátedra. 5.- Participación en actividades extracurriculares. 6.- Evaluación parcial sin recuperatorio. 7.- Evaluación final. 8.-Coloquio final oral en carácter de recuperatorios. Los auxiliares llevarán fichas individuales de cada alumno donde constarán, además de la presencia en clase, las calificaciones que vayan obteniendo en el régimen de evaluación continua que el curso aplicará

092 MEDIACION: UN DESAFIO DE LOS TIEMPOS ACTUALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Veracierto, Patricia

Periodo Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES 17.00 a 20.00

OBJETIVOS GENERALES: Consultar en el Departamento.-

169 MEDIACION: UN DESAFIO DE LOS TIEMPOS ACTUALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Veracierto, Patricia

Periodo Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES 17.00 a 20.00

OBJETIVOS GENERALES: Consultar en el Departamento.-

578 NEGOCIACIÓN PRÁCTICA (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Kerner, Guillermo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs

OBJETIVOS: Los objetivos del presente curso son los siguientes: A) Que los alumnos obtengan diversas herramientas comunicacionales, conceptuales y vivenciales para aplicarlas a la construcción de canales de comunicación en relación a las restantes partes intervinientes en el conflicto. B) Que los alumnos a través de esos canales de comunicación construidos puedan promover la circulación de una forma de comunicación no violenta, fluida, circular, positiva y válida para todas las partes en el conflicto. C) Que los alumnos puedan seguir desarrollando su capacidad creativa relacionada con el “animarse a crear” nuevos canales de comunicación desde diferentes enfoques.

CONTENIDOS: Unidad 1: El “QUE” y el “COMO” en la comunicación. Axiomas de la comunicación. Sistemas representaciones. Modalidades y submodalidades: El mundo exterior. Mapa y Territorio. Comunicación. Concepto. Tipos de comunicación. Características. Axiomas de Watzlawick. El “QUÉ” y el “CÓMO”. Rol de cada uno de ellos en la vida diaria. Filtros. Limitantes Neurológicas. Limitantes Sociales. Limitantes individuales. Sistemas representacionales. Visual. Auditivo. Kinestésico. Características de cada uno de ellos. Proceso de pensamiento. Ritmo. Palabras Predicativas. Fisiología. Distancia óptima. Accesos oculares. Lenguaje. Creencias. Sistema de creencias en las personas. Tipos de creencias. Creencias

heredadas. Creencias construidas. Valores. Sistema de valores en las personas. Metaprogramas. Momento. Contexto. Estilos de elección. Self-Others. Focos de interés. Lugar. Cosas. Tiempo. Información. Actividad. Gente. General y específico. Ejercicio teórico-práctico. Unidad 2: Generado rapport con el otro. El acompañamiento. El calibrado. La distancia óptima. El Rapport sumado a un objeto = liderazgo: Modelo Maslow de aprendizaje. Incompetencia Inconsciente. Incompetencia Consiente. Competencia Consiente. Competencia Inconsciente. El calibrado. Comportamiento verbal y no verbal. Indicadores Mínimos. Postura Corporal. Gestos y pequeños movimientos. Posición de la cabeza. Movimiento de los ojos y parpadeo. Posición de las manos. Ritmo y posición de la respiración. Tono y ritmo de la voz. Velocidad de la palabra. Tono muscular. El Espejeo. El acompañamiento a través del lenguaje verbal y no verbal. Las palabras predicativas. El percibir al otro. El rapport. El liderazgo en la comunicación. Liderar con la voz y el lenguaje. Liderar con el cuerpo. Detección de proceso de pensamiento y ritmo. Detección de palabras predicativas. Detección de accesos oculares. Asociación- Disociación. Situaciones funcionales y disfuncionales de su uso. Ejercicio teórico práctico. Unidad 3: La Legitimación. La Importancia de la escucha activa. La comprensión del momento-contexto. Los canales de comunicación. La vía del dialogo: Primer relato del conflicto por el cliente. Función del negociador. Trabajo de limpieza de obstáculos comunicacionales y rearmado del relato original desde enfoque positivo. Necesidad de escucha activa. La atención flotante en la comunicación. Feedback constructivo. Instrumentación de herramientas conceptuales, comunicacionales y vivenciales del negociador en relación a relato. Trabajo de negociador con cliente respecto de pautas de comunicación. Las interpretaciones del conflicto formuladas por restantes integrantes del mismo. Comprensión de las necesidades de nuestro interlocutor. Hacia una comunicación eficaz y fluida. El uso de la creatividad como herramienta disparadora. Las distorsiones cognitivas. Las transgresiones del lenguaje. El desafío del lenguaje. El uso de las nominalizaciones. El feedback destructivo. La formulación de las preguntas. Clasificación. El negociador como facilitador de la comunicación y generador de climas. El armado de consensos. Hacia la transformación del conflicto en una vía de dialogo para construir consensos. Ejercicio teórico práctico. Unidad 4: La comunicación constructiva. La confianza y la legitimación como basamentos de la comunicación. La creatividad. La creación de nuevas ventanas. El proceso de brainstorming: La Comunicación Constructiva y Asertiva. ERI concepto de Atención Flotante en negociación. El proceso de la CCA. El compromiso e involucramiento de las personas involucradas. La importancia de crear un camino constructivo y común. El poder de la empatía. La legitimación como base fundamental para la CCA. Confianza y Legitimación. El reconocimiento de las situaciones personales y ajenas. El uso del lenguaje de acción positiva. La connotación positiva. Las peticiones versus las exigencias. Limpieza del objetivo a seguir. El estar presentes en forma total. Casos de la aplicación efectiva de la CCP. La aplicación de la creatividad en los procesos comunicacionales. La multiplicación de ventanas como opciones potenciadoras. Del proceso de Brainstorming a la concreción de ideas. La flexibilidad en el proceso de creatividad. Conclusiones generales del curso. Reflexiones finales del curso a cargo de los de los alumnos. Ejercicio teórico-práctico.

PLAN Y MODALIDADES: El curso se dictará mediante clases teórico-prácticas dadas por el docente con la participación activa del alumnado.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: Las condiciones de regularidad de los alumnos/as que cursan la materia le serán informadas a ellos/as por el docente al iniciar el curso y son las siguientes: a) Asistencia: Deben asistir al 80% (Ochenta por ciento) de las clases dictadas. b) Evaluación: Los alumnos/as serán evaluados/as en todas las clases teórico-prácticas y deberán aprobar las mismas para poder acceder a rendir el examen final.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Se evaluará la participación en clase, la iniciativa, el compromiso e involucramiento del alumno/a con la materia. El alumno/a deberá aprobar un examen final teórico práctico.

598 NEGOCIACIÓN PRÁCTICA (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Kerner, Guillermo

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs

OBJETIVOS: Los objetivos del presente curso son los siguientes: A) Que los alumnos obtengan diversas herramientas comunicacionales, conceptuales y vivenciales para aplicarlas a la construcción de canales de comunicación en relación a las restantes partes intervinientes en el conflicto. B) Que los alumnos a través de esos canales de comunicación construidos puedan promover la circulación de una forma de comunicación no violenta, fluida, circular, positiva y válida para todas las partes en el conflicto. C) Que los alumnos puedan seguir desarrollando su capacidad creativa relacionada con el "animarse a crear" nuevos canales de comunicación desde diferentes enfoques.

CONTENIDOS: Unidad 1: El "QUE" y el "COMO" en la comunicación. Axiomas de la comunicación. Sistemas representaciones. Modalidades y submodalidades: El mundo exterior. Mapa y Territorio. Comunicación. Concepto. Tipos de comunicación. Características. Axiomas de Watzlawick. El "QUÉ" y el "CÓMO". Rol de cada uno de ellos en la vida diaria. Filtros. Limitantes Neurológicas. Limitantes Sociales.

Limitantes individuales. Sistemas representacionales. Visual. Auditivo. Kinestésico. Características de cada uno de ellos. Proceso de pensamiento. Ritmo. Palabras Predicativas. Fisiología. Distancia óptima. Accesos oculares. Lenguaje. Creencias. Sistema de creencias en las personas. Tipos de creencias. Creencias heredadas. Creencias construidas. Valores. Sistema de valores en las personas. Metaprogramas. Momento. Contexto. Estilos de elección. Self-Others. Focos de interés. Lugar. Cosas. Tiempo. Información. Actividad. Gente. General y específico. Ejercicio teórico-práctico. Unidad 2: Generado rapport con el otro. El acompasamiento. El calibrado. La distancia óptima. El Rapport sumado a un objeto = liderazgo: Modelo Maslow de aprendizaje. Incompetencia Inconsciente. Incompetencia Consiente. Competencia Consiente. Competencia Inconsciente. El calibrado. Comportamiento verbal y no verbal. Indicadores Mínimos. Postura Corporal. Gestos y pequeños movimientos. Posición de la cabeza. Movimiento de los ojos y parpadeo. Posición de las manos. Ritmo y posición de la respiración. Tono y ritmo de la voz. Velocidad de la palabra. Tono muscular. El Espejeo. El acompasamiento a través del lenguaje verbal y no verbal. Las palabras predicativas. El percibir al otro. El rapport. El liderazgo en la comunicación. Liderar con la voz y el lenguaje. Liderar con el cuerpo. Detección de proceso de pensamiento y ritmo. Detección de palabras predicativas. Detección de accesos oculares. Asociación- Disociación. Situaciones funcionales y disfuncionales de su uso. Ejercicio teórico práctico. Unidad 3: La Legitimación. La Importancia de la escucha activa. La comprensión del momento-contexto. Los canales de comunicación. La vía del dialogo: Primer relato del conflicto por el cliente. Función del negociador. Trabajo de limpieza de obstáculos comunicacionales y rearmado del relato original desde enfoque positivo. Necesidad de escucha activa. La atención flotante en la comunicación. Feedback constructivo. Instrumentación de herramientas conceptuales, comunicacionales y vivenciales del negociador en relación a relato. Trabajo de negociador con cliente respecto de pautas de comunicación. Las interpretaciones del conflicto formuladas por restantes integrantes del mismo. Comprensión de las necesidades de nuestro interlocutor. Hacia una comunicación eficaz y fluida. El uso de la creatividad como herramienta disparadora. Las distorsiones cognitivas. Las transgresiones del lenguaje. El desafío del lenguaje. El uso de las nominalizaciones. El feedback destructivo. La formulación de las preguntas. Clasificación. El negociador como facilitador de la comunicación y generador de climas. El armado de consensos. Hacia la transformación del conflicto en una vía de dialogo para construir consensos. Ejercicio teórico práctico. Unidad 4: La comunicación constructiva. La confianza y la legitimación como basamentos de la comunicación. La creatividad. La creación de nuevas ventanas. El proceso de brainstorming: La Comunicación Constructiva y Asertiva. ERI concepto de Atención Flotante en negociación. El proceso de la CCA. El compromiso e involucramiento de las personas involucradas. La importancia de crear un camino constructivo y común. El poder de la empatía. La legitimación como base fundamental para la CCA. Confianza y Legitimación. El reconocimiento de las situaciones personales y ajenas. El uso del lenguaje de acción positiva. La connotación positiva. Las peticiones versus las exigencias. Limpieza del objetivo a seguir. El estar presentes en forma total. Casos de la aplicación efectiva de la CCP. La aplicación de la creatividad en los procesos comunicacionales. La multiplicación de ventanas como opciones potenciadoras. Del proceso de Brainstorming a la concreción de ideas. La flexibilidad en el proceso de creatividad. Conclusiones generales del curso. Reflexiones finales del curso a cargo de los de los alumnos. Ejercicio teórico-práctico.

PLAN Y MODALIDADES: El curso se dictará mediante clases teórico-prácticas dadas por el docente con la participación activa del alumnado.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: Las condiciones de regularidad de los alumnos/as que cursan la materia le serán informadas a ellos/as por el docente al iniciar el curso y son las siguientes: a) Asistencia: Deben asistir al 80% (Ochenta por ciento) de las clases dictadas. b) Evaluación: Los alumnos/as serán evaluados/as en todas las clases teórico-prácticas y deberán aprobar las mismas para poder acceder a rendir el examen final.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Se evaluará la participación en clase, la iniciativa, el compromiso e involucramiento del alumno/a con la materia. El alumno/a deberá aprobar un examen final teórico práctico.

1962 DERECHO PARLAMENTARIO Y MECANISMOS PROCESALES DE CONTROL JURISDICCIONAL. (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Di Gioia, Sergio Dario.

Período lectivo: MARZO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 18.30 a 20:00 hs.

OBJETIVO: El propósito de esta materia es conocer mejor los roles, la organización, funcionamiento y atribuciones del Congreso de la Nación; sus relaciones con otros órganos de gobierno y de la Sociedad y la misión, prerrogativas y límites que tienen sus integrantes, según lo que establece la Constitución, los reglamentos internos de cada Cámara y demás normas y precedentes que rigen su funcionamiento, incluyendo la denominada "jurisprudencia parlamentaria", y muy especialmente los procedimientos que se ponen en juego en relación con cada uno de ellos, conjuntamente con el contrapeso que ejerce el control jurisdiccional de sus actos a través de los mecanismos procesales de control previstos en la legislación

interna, regional e internacional. Un análisis pormenorizado del rol del Parlamento en la afirmación y consolidación de los Derechos Humanos completará el cuadro formativo de la presente materia.

CONTENIDOS: Mínimos: en todos los puntos se abordarán tanto las cuestiones sustantivas (derecho parlamentario) cuanto las adjetivas (procedimiento parlamentario), que hacen a la puesta en marcha y funcionamiento de la práctica Parlamentaria, a las que se sumarán en su caso los *mecanismos procesales de control jurisdiccional* de la actividad parlamentaria.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: La asistencia será condición de regularidad, como así también la presentación y realización de las prácticas requeridas, además de la presentación en las instancias evaluatorias particulares, que en todos los casos gozaran de una oportunidad recuperatoria.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: La evaluación general se hará en función al interés y participación responsable del alumnado en el dictado del curso y en la realización de las prácticas propuesta en el desarrollo del mismo. La evaluación particular se hará a través de uno o dos parciales teóricos prácticos, escritos, orales, o de sistema mixto –coloquial e individual-, según las características del curso y de sus integrantes.

347 EFECTIVO ACCESO A LA JUSTICIA. JUSTICIA DE MENOR CUANTÍA.

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Parise, Daniel

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 18:30 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: El objetivo del presente curso, es el de afianzar los conocimientos desde la ciencia procesal, en lo conceptual e incorporando casos prácticos, para que el alumno logre una adecuada comprensión del tema de la justicia de menor cuantía y sobre los alcances del efectivo acceso a la justicia. Así como analizar la forma en que tales conceptos fueron recepcionados por la legislación e interpretados por la jurisprudencia de nuestros tribunales.

CONTENIDOS: 1.- Acceso a la justicia. Principio de igualdad de las partes.

Operatividad de las garantías procesales de origen Constitucional. El derecho a ser oído: eficacia del debate procesal. Análisis de jurisprudencia. Costas. Honorarios. Tasas judiciales. 2.- Acción: concepto; evolución de la doctrina. Legitimación. Demanda: concepto, contenido. Requisitos. Pautas para su elaboración. Casos prácticos. 3.- Los conflictos de menor cuantía. Aspectos involucrados en el tema. La justicia “coexistencial”. Justicia de Paz. Importancia social. Derecho comparado. Ámbito de su competencia. Persepectivas. Casos prácticos. 4.- Beneficio de litigar sin gastos. La carencia de recursos y la necesidad de reclamar o defender judicialmente derechos. Requisitos. Interrogatorio de los testigos y su declaración. Resolución. Efecto de la concesión. Provisionalidad. Recursos. 5.- medios alternativos de resolución de conflictos. Mediación. Negociación extrajudicial y dentro del marco del proceso. Auxiliares de las partes. El patrocinio letrado: responsabilidad por falta de información al cliente de la existencia de formas alternativas del conflicto. Redacción de un convenio: su cumplimiento y eventual ejecución. 6.- Relaciones de consumo. La cuestión constitucional. Ley 24.240. Beneficio de Gratuidad. El proceso colectivo. Noción y caracteres. Tipicidad de conflictos, régimen procesal, intervención del Ministerio Público. Derecho Comparado. 7.- Análisis de los casos jurisprudenciales: Fallos de la CSJN: Halabi. Mendoza, entre otros. Cámara Federal Civil y Comercial: EDESUR.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: 80% de asistencia.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: se realizará mediante trabajos prácticos, resultando indispensable aprobar el 80% de los mismos y contar con el 80% de la asistencia para promocionarlos.

1819 RECURSO DE APELACIÓN: TECNICAS RECURSIVAS.

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Barrera, Mónica

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 18:30 a 20:00 hs

CONTENIDOS: Clase 1. La impugnación. Clase 2. Clasificación de los medios de impugnación. Clase 3. Recurso de apelación. Generalidades. Clase 4. Recurso de Apelación. El procedimiento. Clase 5. Recurso de apelación en procesos en particular. Clase 6. Recurso de apelación ordinaria ante la Corte Suprema. (El programa completo se encuentra a su disposición en el Departamento de Derecho Procesal) PRERREQUISITOS EXIGIDOS: no haber aprobado la materia “Recurso de Apelación: El procedimiento en segunda instancia”.

591 PRINCIPIOS PROCESALES Y CONSTITUCIONALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Liberatore, Gloria L.

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES y VIERNES de 18:30 a 20:00 hs

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: consultar en el Departamento.

754 PRINCIPIOS PROCESALES Y CONSTITUCIONALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Liberatore, Gloria L.

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES y VIERNES de 18:30 a 20:00 hs

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: consultar en el Departamento.

1983 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Bernini, María del Carmen

Período Lectivo: MARZO-JUNIO, MIÉRCOLES de 18:30 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO, CONDICIONES DE REGULARIDAD y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social.

397 DEMANDA, CONTESTACIÓN Y RECONVENCIÓN

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Di Benedetto, Tomás

Período Lectivo: MARZO- ABRIL, LUNES Y JUEVES de 20.00 a 21.30

OBJETIVOS: El curso propone el conocimiento integral de los requisitos de admisibilidad y fundabilidad con que deben contar la promoción de la demanda y su contestación. El aprendizaje de la teoría estará unido a su aplicación práctica. Se promoverá la participación de los alumnos mediante el análisis de casos concretos y fallos relacionados con la demanda y contestación de demanda.

CONTENIDOS: Unidad 1. Procesos de conocimiento. Diligencias preparatorias de la demanda. Prueba anticipada. Unidad 2. Iniciación del proceso de conocimiento. Demanda. Contenido y Forma. Unidad 3. Requisitos de admisibilidad y fundabilidad. La mediación. Eficacia. Habilidad de la instancia judicial. Unidad 4. La exposición de los hechos en la demanda. Agregación de la prueba documental. Documentos posteriores o desconocidos. Demanda y contestación conjunta. Hechos no invocados en la demanda. Documentos de fecha posterior o desconocidos. Unidad 5. Traslado de la demanda y sus formas. Garantía del debido proceso. Emplazamiento. Plazo. Ampliación. Citación defectuosa. Efectos de la notificación de la demanda. La rebeldía del demandado. Unidad 6. El allanamiento a la pretensión del actor. Efectos. Concepto de los medios de defensa y excepciones. Clasificación de la doctrina. Clasificación del Código Procesal Civil y Comercial. Unidad 7. Incompetencia. Falta de personería. Representación procesal. Falta de legitimación para obrar. Unidad 8. Defensa de Cosa Juzgada. Transacción. Conciliación. Desistimiento del derecho.

Unidad 9: Efectos de la admisión o rechazo de las excepciones previas. Unidad 10. Contestación de la demanda. Falta de contestación. Efectos. Reconvencción. Contenido y Requisitos de la reconvencción. Sustanciación.

CONDICIONES DE REGULARIDAD; SISTEMA DE EVALUACION Y PROMOCION Y PLAN Y MODALIDAD DE TRABAJO: Para mantener la regularidad en la cursada, la asistencia deberá ser del 80% por sobre el total de las clases. El método de trabajo es participativo. Los alumnos, junto con la explicación del profesor, deberán analizar fallos relacionados con los temas del curso o resolver cuestiones de jurisdicción y competencia que se les indicarán. Deberán elaborar informes escritos sobre los temas que expusieron. La presentación del alumno (oral y escrita) permitirá al docente determinar la nota de concepto, que se promediará con la obtenida en el examen que se tomará para establecer la calificación definitiva. Para la aprobación de esta asignatura se rendirá en la última clase, un examen en el cual el alumno deberá obtener una calificación de al menos 4 puntos. Quienes no la alcancen, tendrán la posibilidad de revisión en un nuevo examen oral, que se les notificará con suficiente antelación para obtener la aprobación del curso. Los alumnos tendrán asistencia obligatoria. Deberán contar con un ochenta por ciento (80%) de presencia en clase y cumplir con la actividad práctica prevista. Los educandos que aprueben la evaluación final obtendrán DOS (2) PUNTOS en su plan de estudios.

191 SISTEMAS PROCESALES (SISTEMAS ASEGURATIVOS Y DE CONTROL

Puntaje: 2 (dos)/Profesor: Rojas, Jorge

Periodo Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 20:00 a 21:30 HS.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: CONSULTAR EN DEPTO

1935 DERECHO PROCESAL DEL TRABAJO (Interdepartamental)

Puntaje: 4 (cuatro) / Profesor: Reybet, cecilia

Período Lectivo: MARZO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO, CONDICIONES DE REGULARIDAD y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social.

871 REGIMEN PROCESAL SUCESORIO (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Campanella, Florencia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: Profundizar los aspectos procesales de la sucesión, con el objeto de que el alumno aprehenda como llevar a cabo el juicio correspondiente.

CONTENIDOS: Concepto del proceso sucesorio. Competencia; fuero de atracción. Acumulación de procesos. Legitimación en el proceso sucesorio; Prueba. Aceptación y renuncia de la herencia. Separación de patrimonios. Escritos iniciales. Intervinientes del proceso sucesorio. División de la herencia. Medidas cautelares. Declaratoria de herederos. Sucesiones testamentarias. Pago de legados. Albaceas. Honorarios profesionales.

PREREQUISITOS EXIGIDOS: No haber cursado la asignatura "Práctica Sucesoria".

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: Exposición participada. Análisis y comentario de textos y jurisprudencia. Investigación.

Trabajos Prácticos diarios. Método de casos. Empleo de métodos audiovisuales. Dramatización. Expediente Judicial.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: Atento el enfoque práctico del curso, la asistencia se controlará a través de la presentación clase a clase de diferentes trabajos prácticos, debiendo el alumno tener aprobado el 75 % de los mismos como condición de regularidad. La presencia en el aula será de vital importancia a efectos de poder seguir la cursada, por lo que con los trabajos prácticos referidos se podrá también controlar la asistencia de los alumnos al curso.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Se sigue un modelo de evaluación permanente. a. Trabajos prácticos diarios individuales o grupales, escritos u orales, todas las clases. b. Un trabajo de investigación individual, con formato de expediente judicial, de un tema suministrado al comienzo del curso, para entregar al final como condición de aprobación del curso. c. Trabajos de investigación complementarios sobre temas especiales, individuales o grupales. d. Se evaluará la participación y disposición en clase. La evaluación final se logrará a través de: a. La entrega de un EXPEDIENTE JUDICIAL. Esta evaluación consistirá en un caso práctico y en la defensa del trabajo de investigación, que el alumno deberá explicar y eventualmente defender. b. La consideración del resto de las evaluaciones. Todas las calificaciones obtenidas en las pruebas parciales, los trabajos diarios, la investigación, la participación y asistencia integrarán la calificación final del alumno.

874 REGIMEN PROCESAL SUCESORIO (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Campanella, Florencia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: Profundizar los aspectos procesales de la sucesión, con el objeto de que el alumno aprehenda como llevar a cabo el juicio correspondiente.

CONTENIDOS: Concepto del proceso sucesorio. Competencia; fuero de atracción. Acumulación de procesos. Legitimación en el proceso sucesorio; Prueba. Aceptación y renuncia de la herencia. Separación de patrimonios. Escritos iniciales. Intervinientes del proceso sucesorio. División de la herencia. Medidas cautelares. Declaratoria de herederos. Sucesiones testamentarias. Pago de legados. Albaceas. Honorarios profesionales.

PREREQUISITOS EXIGIDOS: No haber cursado la asignatura "Práctica Sucesoria"

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: Exposición participada. Análisis y comentario de textos y jurisprudencia. Investigación.

Trabajos Prácticos diarios. Método de casos. Empleo de métodos audiovisuales. Dramatización. Expediente Judicial.

CONDICIONES DE REGULARIDAD: Atento el enfoque práctico del curso, la asistencia se controlará a través de la presentación clase a clase de diferentes trabajos prácticos, debiendo el alumno tener aprobado el 75 % de los mismos como condición de regularidad. La presencia en el aula será de vital importancia a

efectos de poder seguir la cursada, por lo que con los trabajos prácticos referidos se podrá también controlar la asistencia de los alumnos al curso.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Se sigue un modelo de evaluación permanente. a. Trabajos prácticos diarios individuales o grupales, escritos u orales, todas las clases. b. Un trabajo de investigación individual, con formato de expediente judicial, de un tema suministrado al comienzo del curso, para entregar al final como condición de aprobación del curso. c. Trabajos de investigación complementarios sobre temas especiales, individuales o grupales. d. Se evaluará la participación y disposición en clase. La evaluación final se logrará a través de: a. La entrega de un EXPEDIENTE JUDICIAL. Esta evaluación consistirá en un caso práctico y en la defensa del trabajo de investigación, que el alumno deberá explicar y eventualmente defender. b. La consideración del resto de las evaluaciones. Todas las calificaciones obtenidas en las pruebas parciales, los trabajos diarios, la investigación, la participación y asistencia integrarán la calificación final del alumno.

220 COBRO DE HONORARIOS Y SENTENCIAS JUDICIALES.

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Jaik, Rodolfo

Período lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: A. Se trata del armado de destrezas y habilidades relativas al alumnado acerca de las incumbencias que los profesionales del derecho deben desarrollar, para la actuación en el ámbito forense. Para ello será necesario: 1. El preciso conocimiento de consignas procesales. 2. Discriminación de los hechos importantes de los accesorios, detectando los problemas centrales, y diferenciándolos de los periféricos; sus posibles causas, distinguiendo síntomas de problemas, pues éstos no tienen consecuencias jurídicas. Por último, el armado de un plan de acción, donde se formulen alternativas de resolución. Deberán formularse las diversas variantes para un intercambio de ideas luego de agotada la discusión el alumno realizará una síntesis fundando concreta y razonadamente la posición asumida. 3. Aplicar la subsunción jurídica de los hechos en el escrito a redactar con el fin de cumplimentar los requisitos de su admisibilidad. 4. Elaboración del escrito de demanda y/o contestación y/o reconvenición, o el correspondiente a la etapa procesal adecuada (aplicación del método inductivo, de la reflexión en la acción, teniendo en cuenta los parámetros tutoriales oportunamente impartidos por el docente). B. en otro sentido, y aunque aparezca redundante, se considera imprescindible para moderar el shock que produce el contacto del profesional del derecho con el ámbito tribunalicio (tribunales, juzgados, ministerio público, etc), familiarizar paulatinamente al alumno en la importancia de darle una correcta valoración o trascendencia a las decisiones judiciales. De la actividad que se desarrolla en ese ámbito puede señalarse a modo ejemplificativo: * comprensión del lenguaje forense. * adecuada ponderación del contenido de las providencias o resoluciones judiciales. * correcto manejo de los tiempos procesales (cómputo, perentoriedad). * importancia de la comparecencia y actuación en las audiencias designadas por el juzgado o tribunal.

CONTENIDOS: Unidad 1 cobro de honorarios: honorarios. Concepto. Diferencia con las costas y gastos causídicos. Honorarios convencionales. Convenios y pactos con el cliente. Ámbito de aplicación de la ley. Presunción. Ejecución forzada. Herramientas informáticas. Introducción al manejo del [website www.practicasprocesales.com.ar](http://www.practicasprocesales.com.ar) en el cual el alumno obtendrá el material necesario para ejercitarse con las prácticas procesales. CD explicativo: el alumno cuenta con el CD (exposición de derecho procesal civil) realizado por el Dr. Díaz Solimine, introductorio de la materia, y complementario de los textos que abordan esta problemática. Unidad 2 regulación judicial de honorarios (primera parte): pautas para la fijación judicial del honorario. Criterio general. Labor del patrocinante y del mandatario. Actuación conjunta, sucesiva y por derecho propio. Caso de litis consorcio y actuación y en segunda instancia. Laboral del administrador judicial, interventor, partidario en los procesos arbitrales. Monto del proceso. CD Explicativo: el alumno cuenta con el referido CD, complementario de los textos que abordan esta problemática. Unidad 3 regulación judicial de honorarios (segunda parte): monto del proceso y de los honorarios. Proceso sin sentencia ni transacción. Plenario "multiflex". Sentencia posterior. Depreciación monetaria e intereses. Determinación de bienes muebles e inmuebles. Distintos supuestos: proceso sucesorio. Alimentos. Desalojo y consignaciones. Medidas precautorias y expropiaciones. Retrocesión. Derecho de familia. Concurso civil. Quiebras y concursos preventivos. Posesión. Interdictos. Mensuras. Deslindes. División de cosas comunes. Escrituración. Etapas procesales. CD Explicativo: en relación al tema juez competente, el alumno cuenta con el referido CD, complementario de los textos que abordan esta problemática. Unidad 4 procedimiento regulatorio y defensa del honorario: procedimiento regulatorio. Protección del honorario. Recaudos para dar por terminado el proceso. Labores extrajudiciales. Jurisprudencia. Casos prácticos. Unidad 5 Ejecución y cobro de sentencias judiciales: los títulos ejecutables: ejecutivos y ejecutorios, concepto y diferencias. Sentencias y resoluciones ejecutables. El procedimiento de ejecución de sentencia según se trate de: obligaciones de dar, de hacer, y de no hacer. Ejecuciones de sentencias extranjeras: el exequátur. Cálculo de liquidaciones e impugnaciones. Diferentes procesos. Plenario "Samudio" e intereses en procesos de ejecución. Rubros. Parte práctica de confección de mandamiento. Oficios de traba de embargo. Condena a escriturar. Unidad 6 proceso ejecutivo: concepto de título ejecutivo. Requisitos de admisibilidad. Diferencias

con la ejecución de sentencia. Títulos que traen aparejada ejecución. Preparación de la vía ejecutiva. El juicio ejecutivo. Ampliación anterior y posterior a la sentencia. Trámites irrenunciables. Intimación de pago. Embargo. Citación para oponer excepciones. Excepciones: concepto y enumeración. Sentencia. Recursos: apelabilidad. Sanciones. Costas. Nulidad de la ejecución. Incidente y excepción. Práctica de confección del mandamiento de intimación de pago y diligenciamiento por el Oficial de Justicia. Cumplimiento de la sentencia de remate. La subasta judicial: subasta de bienes inmuebles. Subasta de bienes muebles. Liquidación. Fianza. Alcance de la cosa juzgada en la sentencia de remate. Ejercicio de actuación del abogado en los casos de nulidad de subasta. Herramienta informática: algunas de las actuaciones procesales enumeradas están visibles en los expedientes virtuales del citado website.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: para lograr los objetivos propuestos se aplicará una metodología teórico práctica, respetando las técnicas antes descriptas, destacándose para el logro de tales objetivos la utilización de las herramientas informáticas puestas a disposición del alumno a través del website www.practicasprocesales.com.ar ; lo cual en modo alguno debe implicar el desplazamiento de los métodos y elementos clásicos de comprobada eficacia sino por el contrario, sumarse a ello, complementándolos. A tal fin, las etapas antes señaladas deben cumplirse en la forma previamente descripta. Es importante destacar que en algunas oportunidades las secuencias indicadas pueden estar diferidas en tiempo y espacio abarcando variable número de clases.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN: Los alumnos deberán realizar los trabajos encomendados con la finalidad de dar cumplimiento a las técnicas denominada de evaluación permanente, tendiente a constatar la efectiva incorporación de los conocimientos impartidos en orden a la experiencia obtenida en el campo reflexivo por la "Harvard Graduate School of Education". En tal sentido, una de las herramientas a utilizar será la de los exámenes virtuales, que obran en el referido website, sin perjuicio de su ampliación o modificación a lo largo del curso. Tal herramienta evaluativa no reemplaza a las derivadas de la enseñanza tradicional, ni es vinculante para aprobar la materia, pero ayuda –como un elemento más- a formar un concepto del alumnado. Éste último puede utilizarlo como "autoevaluación", permitiéndole entrenarse para el examen final o la presentación de su trabajo. Asimismo, para evidenciar la puesta en práctica de lo comprendido se hace necesaria la aplicación práctica de los conceptos teóricos transmitidos. A tal fin se realizarán trabajos prácticos, para lo cual los alumnos cuentan no solo con casos a resolver, sino también con expedientes virtuales (virtual procedure). Para el debido cumplimiento del sistema de evaluación propuesto, se contará con una tutoría que guíe al alumno en las propuestas de alta complejidad. El curso propuesto tiene una extensión de ocho clases, una evaluación final oral y escrita, y adjudica 2 (dos) puntos a cada alumno que apruebe la asignatura.

407 NOTIFICACIONES Y ACTOS PROCESALES

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Tamborenea, Gabriel

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

504 PROCEDIMIENTO SUCESORIO

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Tamborenea, Gabriel

Periodo Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS Y CONTENIDOS: Consultar en el Departamento.

MÉTODOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

023 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ruiz Morosini, María

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 7:00 a 10:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

037 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ruiz Morosini, María

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 7:00 a 10:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos

de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

197 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Luce, Juan María

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 8:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

749 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Luce, Juan María

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 08:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

018 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Borgnia, Cynthia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 08:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

199 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Borgnia, Cynthia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 08:30 a 11:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

204 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Visiconde, Andrea

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, SABADOS de 10:00 a 13:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

215 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Visiconde, Andrea

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, SABADOS de 10:00 a 13:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

193 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Reggiardo, Nélica

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

743 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Reggiardo, Nélica

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1824 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Veracierto, Patricia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1827 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Veracerto, Patricia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1852 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Barousse, María Paz

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES de 15:30 a 18:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1853 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Barousse, María Paz

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES de 15:30 a 18:30 hs

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1851 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Feminella, Mariela

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, JUEVES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

1854 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Feminella, Mariela

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, JUEVES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

288 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Benedit, Patricia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.:

a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

363 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Benedit, Patricia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

450 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Dascenzo, Alejandra
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, JUEVES de 18:30 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

487 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Dascenzo, Alejandra
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, JUEVES de 18:30 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

735 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Borgnia, Cynthia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 18:30 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

767 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Borgnia, Cynthia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 18:30 a 21:30 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

054 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Velázquez, Susana

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la

posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

059 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Alvarez Tronghe, Manuel Alfredo

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

073 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Alvarez Tronge, Manuel Alfredo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

139 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Carneiro, María

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.:

a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

200 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Carneiro, María

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIÉRCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevisimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

213 MÉTODOS ALTERNATIVOS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Velázquez, Susana

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 20:00 a 23:00 hs.

OBJETIVOS: 1.- Contribuir a la formación de los futuros abogados. 2.- Valorar al hombre como protagonista del conflicto y como sujeto capaz de encontrar soluciones consensuadas. 3.- Estimular el consenso y el respeto a la dignidad del otro; valorar la diversidad. 4.- Promover conductas de pacificación social, abriendo nuevos canales de comunicación. 5.- Enseñar a pensar en función del rol social del abogado. 6.- Promover la sustitución de la cultura de la confrontación por la cultura de la colaboración participativa. 7.- Brindar herramientas y desarrollar habilidades específicas.

CONTENIDOS: 1.- Introducción: a) los cambios paradigmáticos en el tercer milenio; b) los nuevos roles en el ejercicio de las distintas profesiones. Cambios en contenidos y praxis de los “saberes”; c) sistemas tradicionales y no tradicionales para el abordaje, manejo, solución y prevención de los conflictos. 2.- Teoría de los Conflictos: a) Brevísimo panorama; b) Conceptualización y clases, cargas negativas y positivas; c) Causas y mapeo de situaciones conflictivas en distintas áreas. 3.- Negociación: a) Conceptualización y características; b) negociación distributiva y colaboración; c) los siete elementos de diagnóstico según la escuela de Harvard; d) la técnica negocial: herramientas y habilidades; e) negociación contractual: su valor preventivo. 4.- Mediación: a) Conceptualización y características; b) análisis comparativo con otros métodos de abordaje de conflictos; c) los distintos modelos; d) el proceso de mediación: por qué y para qué de cada una de sus etapas; e) el rol de “abogado de parte” en cada una de las etapas procedimentales; f) importancia de su participación colaborativa para alcanzar resultados. 5.- La Conciliación en el C.P.C.C.N.: a) Consideraciones generales; b) importancia de la normativa contenida en los arts. 36 inc. 2 ap. a); c) la posible articulación de las herramientas y habilidades con que se trabaja en los denominados Métodos Alternativos.

PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO: La metodología del programa será la de participación de proceso en la que los intervinientes protagonizarán un proceso de construcción, pudiendo evaluar resultados y modificaciones de manera constante. Se trabajará con ejercicios prácticos de feed-back, que facilitarán el análisis y el seguimiento personal de las diferentes situaciones, a fin de descubrir debilidades y promover transformaciones, que se irán verificando a lo largo del curso. A tal fin los integrantes llevarán adelante “negociaciones” y “mediaciones” desempeñando los distintos roles, sobre casos de la vida real y de “laboratorio”, representativos de los distintos tipos de conflicto. A efectos de la interacción entre profesor y alumno se proveerá, oportunidades, de un medio informático.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: 1.- Durante el curso, se efectuará a través de la aptitud responsiva en clase, la detección de aptitudes, la corrección y el ajuste del manejo de técnicas y herramientas. 2.- al promediar el curso, en una prueba parcial, se evaluará la articulación de los conocimientos teóricos con casos que se plantearán a esos efectos. 3.- Al finalizar, en un coloquio, se trabajará sobre la elaboración de procesos no adversariales, ponderando el qué y el cómo de cada una de las etapas.

PROCEDIMIENTOS DE PREVENCION Y RESOLUCION DE LA INSOLVENCIA

771 CONCURSOS – Plan 2004 (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Spanghero, Marcelo
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 07:00 a 08:30 hs

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

819 CONCURSOS – Plan 2004 (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Spanghero, Marcelo
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 07:00 a 08:30 hs

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

137 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lorente, Javier
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

138 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Lorente, Javier
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1825 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Fontes, Alejandro
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1831 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Fontes, Alejandro
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1941 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Pardo, Ruben

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1948 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Pardo, Rubén

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

734 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Bresca, Karina

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 8:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

808 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Bresca, Karina

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 8:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

929 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Haissiner, Marcelo

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1826 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Haissiner, Marcelo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 08:30 a 10:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial

1939 CONCURSOS – Plan 2004 - (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Crousse, Vivian

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 10:00 a 11:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1942 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Crousse, Vivian

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de de 10:00 a 11:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial

1993 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Abieri. Roberto

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 11:30 a 13:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1994 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Abieri. Roberto

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 11:30 a 13:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

916 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Frick, Pablo

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 14:00 a 15:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1823 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Frick, Pablo

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 14:00 a 15:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

366 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Gallo, Rosana

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

975 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Gallo, Rosana

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIERCOLES de 14:00 a 17:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

974 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Villanueva, Julia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 15:30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

986 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Villanueva, Julia

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 15:30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

1903 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Chomer, Osvaldo

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 15:30 a 17:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

896 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Fernández Moores

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

923 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Fernández Moores
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

270 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Carchio, Miguel
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

720 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Carchio, Miguel
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

676 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Antonelli De Michudis, Gabriela Sandra
Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

804 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Antonelli De Michudis, Gabriela Sandra
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 17:00 a 18:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

908 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Raisberg, Claudia
Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MIÉRCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

954 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Raisberg, Claudia

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MIERCOLES de 17:00 a 20:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

897 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Hequera, Elena

Período Lectivo: MAZRO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 18:30 a 20:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

947 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Hequera, Elena

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 18:30 a 20:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

936 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Anich, Juan

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

945 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Anich, Juan

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

643 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Alonso, Ana

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

800 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Alonso, Ana

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, MARTES Y VIERNES de 20:00 a 21:30 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

912 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ribera, Carlos

Período Lectivo: MARZO-ABRIL, LUNES Y JUEVES de 21:30 a 23:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.

967 CONCURSOS – Plan 2004 – (Interdepartamental)

Puntaje: 2 (dos) / Profesor: Ribera, Carlos

Período Lectivo: MAYO-JUNIO, LUNES Y JUEVES de 21:30 a 23:00 hs.

OBJETIVOS, CONTENIDOS, PLAN Y MODALIDADES DE TRABAJO,
CONDICIONES DE REGULARIDAD Y SISTEMA DE EVALUACIÓN Y
PROMOCION: Consultar en esta publicación en el Departamento de Derecho
Económico y Empresarial.