

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Discurso persuasivo escrito

Antes de empezar I

Imagina que tienes que reunir a tus vecinos en el parque de la colonia, quieres convencerlos de que firmen una petición a los funcionarios públicos para que se encarguen de la limpieza y arreglo del parque porque lo tienen muy descuidado.

Tienes que decir a los vecinos todos los argumentos por los cuales es muy necesario realizar esta petición, debes convencerlos.

Escribe en el siguiente recuadro qué les dirías.

A lo largo de esta herramienta conocerás los elementos que te servirán para construir un discurso persuasivo. Como viste en este ejercicio lo podrás utilizar en tu vida cotidiana, así como académica o laboral.

¡Inicia ya con tu aprendizaje!

Persuasión I

¿Sabes qué es la persuasión?



1. Lee las siguientes definiciones y selecciona la correspondiente al término "persuadir".

- a) Dar un mandato, ordenar o encaminar una cosa a un fin.
- b) Discurrir, ordenando ideas en la mente para llegar a una conclusión.
- c) Reflexionar, pensar, hablar acerca de algo, aplicar la inteligencia.
- d) Inducir, mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo.
- e) Poner por escrito algo sucedido, acordado o pensado con anterioridad.

2. Ahora lee las siguientes oraciones y selecciona las frases que consideres persuasivas.

- a. Ante todo lo expuesto, yo te invito a que reflexiones tu voto y me elijas a mí como tu mejor opción.
- b. Se suponía que vendrías a las tres en punto, ¿no crees que necesitas consultar tu reloj más seguido?
- c. Se puede comprobar que, como ya lo había mencionado antes, estas disposiciones nos ahorrarán un 25% en gastos fijos, por tanto, es necesario aprobarlos.
- d. Debemos permanecer firmes y fuertes ante las distracciones, los exhorto a no bajar la guardia y continuar con el método que nos ha funcionado hasta ahora.
- e. La relación de semejanza de un término real con otro imaginario se utiliza para realzar cualidades o defectos.
- f. En ocasiones las personas se confunden al hablar y dan a entender lo contrario de lo que se dice.

Al final de este documento encontrarás las respuestas correctas, ¡cotéjalas!

Antes de empezar II

Te han pedido que des un discurso ante la clase; pero no cualquier discurso, sino un discurso que convenza a los demás y haga que cambien su postura frente algún tema...

¿No es tu caso?

Entonces, tal vez debes hacer una redacción sobre tus opiniones fundamentadas acerca de un tópico específico...

¿Tampoco?

Quizá se te ha ocurrido que es tiempo de actuar y quieres proponer una iniciativa de cambio en tu comunidad, pero para eso, sabes que primero debes convencer a los demás de que se te unan...



¿Estos casos te suenan conocidos, familiares, cercanos?

Si es así, lo que necesitas hacer, para cualquiera de los casos anteriores es ¡escribir un discurso persuasivo! Pero, ¿cómo se hace esto?

Sabías que



El poder de la persuasión tiene como finalidad el convencimiento. Hoy en día estamos expuestos a él prácticamente desde que nos levantamos.

Vivimos en un mundo publicitario que nos persuade para comprar ciertas cosas o comportarnos de cierta manera, pues así obtienen ellos un beneficio.

Ahora, este tipo de discurso persuasivo no sólo se utiliza para la publicidad. Cuando necesitamos convencer a alguien o hacer que cambie de opinión sobre algún tema en particular, podemos emplear eficazmente esta herramienta.

Lo más probable es que ya estés empleando el discurso persuasivo y no te hayas dado cuenta, hacerlo consciente te dará la oportunidad de aprovecharlo en muchos aspectos de tu vida, tanto cotidiana como universitaria.

Conocer I

1. ¿Qué es el discurso persuasivo?

Escribe con tus propias palabras la respuesta que consideres correcta.

2. ¿Para qué me sirve un discurso persuasivo?

Escribe con tus propias palabras la respuesta que consideres correcta.

Al final de este documento encontrarás las posibles respuestas, ¡cotéjalas!

Conocer II

Un discurso persuasivo describe un problema específico, sugiere un curso de acción para ayudar a resolver dicho problema y motiva al público a aceptar la acción propuesta por quien lo enuncia.

Oportunidades para escribir y emplear un discurso persuasivo se te presentarán muchas veces en tu vida universitaria, la cuestión aquí es ¿qué tan preparado estás?

Conocer III

Tal vez te preguntes ¿Para qué sirve un discurso persuasivo? ¿Por qué debería escribirlo?

1. Escribir un discurso persuasivo puede ser una tarea titánica e intimidante, pues deberás **convencer** a tus lectores o audiencia en unas pocas líneas o minutos.
2. Saber cómo escribirlo te ayudará a preparar eficazmente y con éxito un **argumento** predominante que captará por completo la atención de tu audiencia.
3. Un discurso persuasivo efectivo **motiva** a su audiencia o público a estar de acuerdo con tu punto de vista y tomar medidas.
4. Al describir un problema específico, el discurso persuasivo sugiere un **curso** de acción para solucionarlo y **exhorta** al público a aceptar la acción propuesta.
5. Con práctica y empeño pronto podrás dar discursos motivadores que **influyan** en las audiencias que tú elijas.

Conocer IV

Coloca correctamente cada paso del discurso persuasivo con el número que le corresponda, según lo leído anteriormente.

A.
¡Confía! La confianza otorga credibilidad a tu discurso.

B.
¡Motiva! Emplea recursos retóricos y estilísticos para lograr motivación.

C.
¡Decídate! Elige un tema que puedas profundizar en la cantidad de tiempo que se otorga.

D.
¡Empatiza! Responde a la pregunta ¿por qué debería la audiencia leer/escuchar mi discurso?

E.
¡Conecta! Usa frases de transición.

F.
¡Actualiza! Es necesario hacer un resumen de los principales puntos de tu discurso.

G.
¡Concluye! El cierre de tu escrito deberá ser memorable.

H.
¡Soluciona! Declara una solución plausible para la audiencia.

I.
¡Declara! Identifica los puntos principales del argumento, delineando el cuerpo del discurso.

Al final de este documento encontrarás las respuestas correctas, ¡cotéjalas!

Conocer V

Ahora conoce los pasos para escribir el guion de tu discurso persuasivo:

¡Decídate! Elige un tema que puedas profundizar en la cantidad de tiempo que se te otorga. Debes tener claridad en el efecto que quieres lograr.

¡Empatiza! Incluye una razón sobre el porqué de tu discurso, usa hechos asombrosos, citas de personas reconocidas en un campo afín al tema abordado o una historia anecdótica con la cual la audiencia se identifique.

¡Confía! La confianza de que presentarás concienzudamente un tema y propondrás una solución plausible, te otorgará credibilidad.

¡Declara! Identifica los puntos principales del argumento, delineando el cuerpo del discurso. Una declaración de tesis generalmente es una oración y responde a la pregunta ¿qué va a cubrir este discurso?

¡Motiva! Presenta la situación actual del tema, refiere las consecuencias potenciales en caso de que no se decida actuar para motivar a la audiencia en la medida de sus posibilidades o más allá de estas. Emplea recursos retóricos y estilísticos para tal efecto.

¡Soluciona! En un buen discurso se declara una solución factible para la audiencia y, sugiere acciones pequeñas pero efectivas que quienes lo escuchan o leen pueden llevar a cabo.

¡Conecta! Para conectar la declaración de gravedad de tu tema con la solución real deberás usar frases de transición, las cuales actúan como señales de tráfico verbales, tales como “por fin”, “también”, “siguiente”, “si bien”, etcétera. De esta manera diriges a tu audiencia de un punto a otro de forma clara y comprensible.

¡Actualiza! Es necesario hacer un resumen de los principales puntos de tu discurso, para recordarle a la audiencia cada uno de los puntos principales hablados y así no caer en olvidos o huecos.

¡Concluye! La conclusión o cierre de tu discurso deberá ser memorable, destinada a permanecer en la mente de la audiencia y provocar la discusión adicional al tema.

Conocer VI

Es tiempo de que reflexiones acerca de cómo debes aplicar el discurso persuasivo, para lo cual tendrás que revisar el *Anexo 1*. ¡Toma nota! Este discurso es uno de los más inspiradores, fue impartido por Steve Jobs en 2005, para la Universidad de Stanford.

Una vez que lo hayas leído, continúa en el siguiente apartado para probar tu aprendizaje.

Conocer VII

Lee las siguientes frases extraídas del discurso de Steve Jobs y selecciona el recurso argumentativo, estilístico o retórico que ahí aparece.

Nota: antes de iniciar revisa el apartado de “Glosario”.

1. “Era algo que me asustaba, pero en retrospectiva fue una de las mejores decisiones que nunca hemos tomado.”
 - a) Sinonimia
 - b) Sinécdoque
 - c) Contraste
 - d) Ninguna de las anteriores

Ejemplo: “Ecuador es un país de fuertes contrastes geográficos; como contraste con la decadencia de la imprenta en el siglo XVII, el XVIII representa uno de los momentos más brillantes de su historia”.

2. “Era hermoso, histórico, artísticamente sutil de un modo que la ciencia no puede captar, y yo lo encontré fascinante.”

- a) Aliteración
- b) Sinonimia
- c) Ironía
- d) Metáfora

Ejemplo: “Las definiciones del diccionario buscan la sinonimia con las palabras definidas”.

3. “Elegí una universidad que era casi tan cara como Stanford, y todos los ahorros de mis padres, de clase trabajadora, se estaban destinando a mi matrícula.”

- a) Hipérbole
- b) Frase de transición
- c) Contraste
- d) Comparación

Ejemplo: “El propósito resultó novedoso por comparación con la anterior insistencia en la prioridad absoluta de la inversión privada”.

4. “Y aquí me encontraba, desperdiciando todo el dinero que mis padres habían ahorrado durante toda su vida.”

- a) Paradoja
- b) Hipérbole
- c) Frase de transición
- d) Ninguna de las anteriores

Ejemplo: “Exageración.”

5. "Esta forma de actuar nunca me ha traicionado, y ha marcado la diferencia en mi vida."

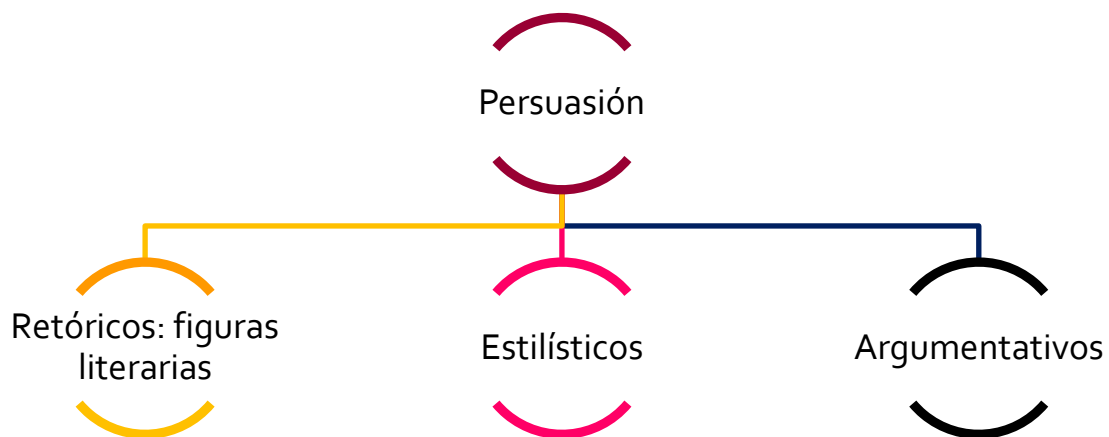
- a) Concisión
- b) Énfasis
- c) Contraste
- d) Metáfora

Ejemplo: "Este libro es un modelo de precisión, concisión y exclusión, pues excluye de sus contadas páginas todo cuanto no sea esencial".

Al final de este documento encontrarás las respuestas correctas, ¡cotéjalas!

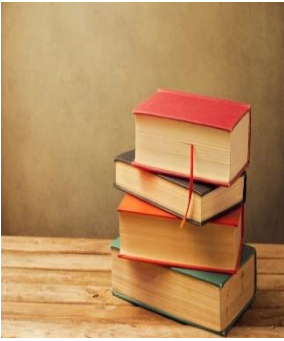
Recursos

¿Qué recursos me ayudan a persuadir?



En esta página se te presentarán diferentes herramientas que te permitirán hacer uso de la persuasión. ¡Revisalas con mucha atención y aplícalas!

Retóricos: figuras literarias



Ayudan a captar la atención, sorprenden por su originalidad y poseen un gran poder sugerente y persuasivo, permitiendo así una comunicación eficaz.

Son muchas las figuras literarias que se pueden emplear en un discurso persuasivo, sin embargo, las más utilizadas son: símil o comparación, metáfora, sinécdoque, sinonimia, hipérbole, paradoja e ironía.



Estilísticos



Son técnicas de estilo en la escritura, para lograr un efecto retórico fuerte. Mejoran la estética de la escritura, enfatizan el atractivo emocional o intelectual

- **Concisión:** Esto es, la eliminación de todas las palabras innecesarias. Escribir todas las oraciones en voz activa, para lograr un impacto directo y certero en el lector o escucha. Por ejemplo, si se quiere ser conciso en el escrito se deberá eliminar frases como "con respecto a" y escribir "sobre".
- **Recursos poéticos:** Como la aliteración, la repetición de las primeras palabras, puede crear un efecto calmante, esto prepara a la audiencia para impactar más con alguna intervención directa. Los recursos poéticos crean interesantes efectos en los patrones de los sonidos de las palabras. Algo que mantiene activa a la audiencia.

- **Frases de transición:** Vinculan ideas en oraciones para crear coherencia entre ellas. Guían a los lectores a lo largo de una idea a otra. Algunas frases de transición incluyen “sin embargo”, “además de”, “por otra parte”.
- **Estructura variada de la oración:** Utilizar oraciones simples y compuestas (coordinadas, subordinadas y yuxtapuestas), dado que utilizar demasiadas oraciones simples suena monótono.

Argumentativos

Son empleados cuando se intenta convencer a los lectores o escuchas de que una opinión tiene más mérito que otra. Es decir, persuade a la audiencia de que nuestro punto de vista es el más fuerte.



- **Datos y estadísticas:** tienen una gran influencia en un documento persuasivo. Siempre es importante tener una fuente confiable y citar la información que se use. Los datos son fenómenos visibles y las estadísticas agregan peso argumentativo, por el carácter de investigación seria que agregan.

Descubriendo

Con estos enlaces podrás conocer mucho más acerca del discurso persuasivo. ¡Analiza e identifica el tipo o los tipos de recursos que utiliza cada uno de los discursos!



De cómo la realidad virtual puede crear la máquina de empatía definitiva.

Enlace:

https://www.ted.com/talks/chris_milk_how_virtual_reality_can_create_the_ultimate_empathy_machine?language=es



¿Cómo hacer la paz? Enojándose. Enlace:

https://www.ted.com/talks/kailash_satyarthi_how_to_make_peace_get_angry?language=es



Cómo resucitar un barrio con imaginación, belleza y arte. Enlace:

https://www.ted.com/talks/theaster_gates_how_to_revive_a_neighborhood_with_imagination_beauty_and_art?language=es



Juegue este juego para llegar a ideas originales. Enlace:

https://www.ted.com/talks/shimpei_takahashi_play_this_game_to_come_up_with_original_ideas?language=es



¿Cómo gestionar la creatividad colectiva? Enlace:

https://www.ted.com/talks/linda_hill_how_to_manage_for_collective_creativity?language=es



Qué aprendí como joven en la cárcel. Enlace:

https://www.ted.com/talks/ismael_nazario_what_i_learned_as_a_kid_in_jail?language=es

Hasta pronto

El uso correcto del discurso persuasivo te permitirá lo siguiente:

- Influir en las actitudes,
- Creencias,
- Opiniones,
- O conducta de tu audiencia.

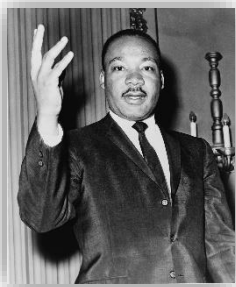
La audiencia puede estar compuesta por tus compañeros de trabajo, tus superiores e incluso personas desconocidas que te escuchen o te lean.



Pues a donde vayas el poder de la persuasión irá contigo.

Ya dijo Platón a este respecto: “La civilización es la victoria de la persuasión sobre la fuerza”.

Y tú tendrás la victoria de tu lado si tienes el poder de influir eficazmente en quienes te rodean.



Imagina...

“Tengo un sueño, que mis cuatro hijos pequeños podrán vivir en una nación donde no serán juzgados por el color de su piel, sino por el valor de su carácter”.

Martin Luther King



¿Qué sería de los grandes líderes sin el poder de la persuasión?



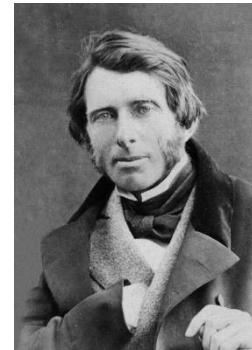
¿Cómo se emprenderían los grandes movimientos sociales si no existiera un líder que convenciera, mediante la persuasión, a los demás?



En la mercadotecnia y publicidad la persuasión es uno de los recursos más utilizados.

“El que tiene la verdad en el corazón no debe de temer jamás que a su lengua le falte fuerza de persuasión”.

John Ruskin



Glosario

Es tiempo de que conozcas conceptos importantes acerca de este tema:

Hipérbole: Es una figura retórica que consiste en exagerar un aspecto de la realidad, ya sea por exceso o por defecto, con la finalidad de conseguir una mayor expresividad. Así, puede usarse para manifestar desesperación, intriga o para hacer gracia. Es una figura bastante empleada en la cotidianidad.

Ejemplo: ¡Gritaremos hasta que nuestras demandas sean oídas en toda la Tierra!

Ironía: Consiste en expresar lo contrario de lo que realmente queremos decir, enfatizándolo en un tono burlón o falso.

Ejemplo: Las compañías transnacionales, siempre preocupadas por los derechos humanos.

Metáfora: Expresa una palabra con significado distinto al habitual, creando entre las palabras utilizadas una semejanza. Identifica un término real con algo imaginario, uniéndolos en la misma frase.

Ejemplo: La naturaleza es una madre protectora, por eso debemos cuidarla.

Paradoja: Se trata de una expresión contradictoria que se presenta cuando se unen dos conceptos opuestos pero que, consiguen crear una oración que invita al análisis y la reflexión.

Ejemplo: Debemos ser realistas y hacer lo imposible para solucionar esta situación.

Símil o comparación: Consiste en expresar la relación de semejanza que existe entre dos cosas para hacer sensible una idea abstracta, o dar más claridad al concepto de nuestro discurso.

Ejemplo: Esta problemática es como un tren a punto de descarrilarse.

Sinécdoque: Consiste en alterar el significado de las palabras para expresar una parte de algo por el todo, o al revés.

Ejemplo: Debemos aprender a ganarnos el pan (la comida) sin alterar los recursos finitos de nuestro planeta.

Sinonimia: Con esta figura literaria se pretende precisar con el mayor énfasis posible las descripciones y radica en la acumulación del uso de sinónimos.

Ejemplo: Estos actos inhumanos, brutales, crueles son obra de intereses mezquinos y ruines.

Transferir

Transfiere a tu vida académica lo aprendido.

Para que lo aprendido en esta herramienta sea significativo, te sugerimos utilizarla en alguna actividad escolar de tus unidades de aprendizaje.



Una vez terminada, evalúate tú mismo con la lista de cotejo que se encuentra al final del documento, identificando tus fortalezas y áreas de oportunidad. Este recurso también puede ser utilizado por tus profesores(as) para evaluarte.

¡Hasta la próxima!

Anexo 1

Respuestas:

Sección:	Respuestas:
Persuasión I	<ol style="list-style-type: none">1. Opción d2. Opciones a, c, d
Conocer I	<ol style="list-style-type: none">1. Un discurso persuasivo efectivo es aquel que motiva a su público a estar de acuerdo con tu punto de vista y tomar medidas. 2. Un discurso persuasivo sirve para influir en los demás, motivando a la audiencia a aceptar la acción propuesta por quien lo presenta.
Conocer IV	<ol style="list-style-type: none">A. (3)B. (5)C. (1)D. (2)E. (7)F. (8)G. (9)H. (6)I. (4)
Conocer VII	<ol style="list-style-type: none">1. Opción c2. Opción b3. Opción d4. Opción b5. Opción a

Ten el coraje de seguir a tu corazón y tu intuición

Steve Jobs (fragmento)

Tengo el honor de estar hoy aquí presente en la ceremonia de graduación de una de las universidades más prestigiosas del mundo. A decir verdad, esto es lo más cerca que jamás he estado de una graduación universitaria. Hoy deseo contarles tres relatos acerca de mi vida. Eso es todo. Nada del otro mundo. Simplemente tres historias. (...) El primer relato versa sobre “conectar los puntos”.

Abandoné la Universidad de Reed después de los primeros seis meses, pero luego permanecí vagando por allí como oyente otros 18 meses aproximadamente antes de dejarlo completamente. Así que ¿por qué lo dejé?

(...) Elegí una universidad que era casi tan cara como Stanford, y todos los ahorros de mis padres, de clase trabajadora, se estaban destinando a mi matrícula. Después de seis meses, no le encontraba sentido alguno. No tenía idea de lo que quería hacer con mi vida y tampoco de qué manera la universidad me ayudaría a resolverlo.

Y aquí me encontraba, desperdiciando todo el dinero que mis padres habían ahorrado durante toda su vida. Así que decidí abandonar los estudios y confiar que las cosas terminarían saliendo bien. Era algo que me asustaba, pero en retrospectiva fue una de las mejores decisiones que nunca he tomado. En el momento en que abandoné la universidad podía dejar de asistir a las clases que no me interesaban, y participar como oyente de aquellas que parecían interesantes.

No todo fue romántico. No tenía un dormitorio, así que dormía en el suelo de las habitaciones de mis amigos, devolvía las botellas de Coca Cola para obtener los cinco céntimos del envase para conseguir dinero para comer, también caminaba más de diez kilómetros cada domingo por la noche a través de la ciudad para recibir una buena comida una vez por semana en el templo de los Hare Krishna. Me encantaba. Y muchas cosas de las que me tropecé al seguir mi curiosidad e intuición resultaron no tener precio más adelante.



Les daré un ejemplo. En aquella época la Universidad de Reed ofrecía la que quizás fuese la mejor formación en caligrafía del país. En todas partes del campus, cada cartel, cada etiqueta en cada cajón, estaban bellamente caligrafiadas a mano. Dado que había abandonado los estudios y no tenía que asistir a las clases normales, decidí tomar un curso de caligrafía para aprender cómo se hacía eso. Aprendí acerca de los tipos de letra Serif y Sans Serif, sobre cómo variar el espacio entre letras, sobre qué hace realmente grande a una gran tipografía. Era hermoso, histórico, artísticamente sutil de un modo que la ciencia no puede captar, y yo lo encontré fascinante.

Nada de eso albergaba siquiera la mínima esperanza de tener alguna aplicación práctica en mi vida. Pero diez años más tarde, cuando estábamos diseñando el primer ordenador Macintosh, todo volvió a mi mente. Y diseñamos el Mac con eso en su esencia. Fue el primero ordenador con tipografías bellas. De no haber asistido a ese curso en concreto con la universidad, el Mac no hubiera tenido nunca múltiples tipografías ni caracteres con espaciado proporcional. Y dado que Windows simplemente copió a Mac, es posible que ningún ordenador personal las tuviera ahora. De haber continuado mis estudios universitarios, no hubiera asistido a ese curso de caligrafía, y los ordenadores personales no tendrían la maravillosa tipografía que poseen.

Por supuesto que era imposible conectar los puntos mirando hacia el futuro cuando estaba en clase. Pero fue muy, muy claro al mirar para atrás diez años más tarde. Nuevamente, no se pueden conectar los puntos hacia adelante; sólo puedes hacerlo mirando hacia atrás.

Así que tienes que confiar en que los puntos se conectarán de alguna manera en el futuro. Tienes que confiar en algo, tu instinto, el destino, la vida, el karma, lo que sea. Porque creer que los puntos se unirán te darán confianza de seguir tu corazón. Esta forma de actuar nunca me ha traicionado, y ha marcado la diferencia en mi vida.

(...)

www.applesfera.com/.../ten-el-coraje-de-seguir-a-tu-corazon-y-tu-intuicion

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN LISTA DE COTEJO GENERAL PARA EVALUAR UN DISCURSO PERSUASIVO

Este instrumento evalúa solo cuestiones relacionadas con la forma (estructura y lenguaje), el cual podrá complementarse con aspectos de fondo (características del área de conocimiento o disciplina a abordar), así como datos de identificación de: el profesor, unidad de aprendizaje, tarea o evidencia, estudiante, fecha, entre otros. En la columna de observación se incluirán comentarios para la mejora y puntuación.

PASOS PARA REDACTARLO	INDICADOR	SÍ	NO	OBSERVACIONES
	Elige un tema que pueda profundizar en la cantidad de tiempo que se le otorga, con claridad en el efecto que se quiere lograr.			
	Incluye una razón sobre el porqué de su discurso, usa hechos asombrosos, citas de personas reconocidas en un campo afín al tema o una historia anecdótica con la cual la audiencia se identifique.			
	Practica para mostrar confianza al presentarlo, con conocimiento del tema y una propuesta plausible para su solución, dándole credibilidad a su discurso.			
	Identifica los puntos principales del argumento, delineando el curso del discurso. Responde a la pregunta ¿qué va a cubrir este discurso?			
	Presenta la situación actual del tema, refiere a las consecuencias potenciales en caso de que no se decida actuar para motivar a la audiencia de sus posibilidades o más allá de éstas. Emplea discursos retóricos y estilísticos para tal efecto.			
	Declara una solución factible para la audiencia y, siguiere acciones pequeñas pero efectivas que quienes lo escuchen o lean lo puedan llevar a cabo.			
	Usa frases de transición verbal “por fin”, “también”, “siguiente”, “si bien”, entre otras.			
	Realiza un resumen de los principales puntos de su discurso, para recordarle a la audiencia cada uno de los principales puntos hablado y no caer en olvidos.			
	El cierre o conclusión es memorable, permanece en la mente de la audiencia y provoca discusión adicional al tema.			
Hace uso pertinente de las herramientas de persuasión como: retóricas (figuras literarias; como símil o comparación, metáfora, sinécdoque, sinonimia, hipérbole, paradoja e ironía), estilísticas y/o argumentativas.				

Créditos

Proyecto "CHIP" elaborado con recursos federales ANUIES-SEP al Programa de Apoyo a la Formación Profesional 2014 (PAFP) a:

QFB. Emilia E. Vásquez Farías Dirección de Estudios de Licenciatura, UANL.

Mtra. Anel Cristina Pérez Reyna Coordinación del proyecto

- Mtra. Cristina Baeza Vera
- Mtra. Ana Ma. Salas del Río
- Lic. María Isabel C. Galicia Rdz.
- Lic. Pablo M. Contreras Alvarado

