

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Derecho Empresarial

UNIDAD 1: Sistema de Derecho Mercantil en Ecuador.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Creación y Funcionamiento de Empresas " .

Objetivos: Analizar el marco legal y las regulaciones vigentes en Ecuador que rigen las actividades comerciales, comprendiendo sus impactos en la gestión empresarial y las diferencias fundamentales con el derecho civil.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1. FUNDAMENTOS:

El sistema jurídico mercantil ecuatoriano establece las bases legales para la creación y funcionamiento de empresas. A través de normativas como el Código de Comercio, el COPCI y la Ley de Compañías, se regulan aspectos esenciales como la estructura empresarial, la responsabilidad social y el cumplimiento normativo. Este ejercicio práctico tiene como propósito que los estudiantes identifiquen los elementos clave en la creación de empresas y evalúen su impacto en la gestión empresarial

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Comprender las normativas legales aplicables a la creación de empresas en Ecuador.
- Identificar problemas de gestión empresarial relacionados con el cumplimiento normativo.
- Proponer soluciones basadas en el marco jurídico ecuatoriano.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

- **Habilidades de Pensamiento**
 - **Análisis crítico:** Evaluar normativas y procedimientos empresariales.
 - **Resolución de problemas:** Diseñar soluciones para problemas legales comunes en la gestión empresarial.
- **Destrezas Sensoriales**
 - **Observación:** Identificar inconsistencias en los procedimientos legales empresariales.
- **Destrezas Motoras**
 - **Elaboración de informes:** Redactar documentos que reflejen análisis legales.
 - **Presentación de resultados:** Exponer hallazgos y propuestas de solución.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ Presentación de un informe detallado sobre la creación de una empresa.
- ✓ Simulación de la resolución de problemas legales y normativos.
- ✓ Participación en debates y dinámicas grupales.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura del Código de Comercio y Ley de Compañías.
- Investigación sobre requisitos legales para la creación de empresas en Ecuador.
- Revisión de casos reales sobre problemas de gestión empresarial.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Ejercicio Práctico: Creación y Funcionamiento de Empresas

Introducción al Caso Práctico

Planteamiento Inicial

El docente introducirá un escenario ficticio basado en una empresa ecuatoriana que busca formalizar su estructura jurídica, mejorar su operación y garantizar el cumplimiento normativo. El caso incluirá aspectos como:

- El tipo de negocio (por ejemplo, comercio de bienes de consumo, servicios tecnológicos, o manufactura).
- Dificultades legales actuales, como la falta de una escritura pública o conflictos en la estructura societaria.
- La necesidad de adaptarse a normativas legales específicas para evitar sanciones o irregularidades.

Los estudiantes deberán abordar el caso desde una perspectiva legal y operativa, proponiendo soluciones concretas para estructurar la empresa de manera eficiente.

Objetivos del Caso Práctico

1. Identificar los requisitos legales establecidos por el Código de Comercio y la Ley de Compañías para la formalización de una empresa.
2. Diseñar una estructura empresarial adecuada a las características del negocio.
3. Proponer estrategias legales que garanticen el cumplimiento normativo y minimicen riesgos legales.

Análisis de Normativas y Diseño de Estrategias

Estudio Detallado

Los grupos revisarán la normativa pertinente, incluyendo:

- **Código de Comercio:** Identificarán los principios generales que rigen las actividades comerciales y las obligaciones de los comerciantes.
- **Ley de Compañías y su Reglamento:** Analizarán los requisitos para la inscripción y constitución de empresas, como:
 - Elaboración de una escritura pública.
 - Aportaciones mínimas de capital según el tipo de empresa.
 - Registro en la Superintendencia de Compañías.
- **Otras normativas relevantes**, como las relacionadas con propiedad intelectual (si aplica) o licencias de funcionamiento.

Además, los estudiantes identificarán:

- Las responsabilidades de los socios y accionistas.
- El impacto de la legislación laboral en la contratación de empleados.

Elaboración de Mapas Conceptuales

Cada grupo desarrollará mapas conceptuales que:

1. Resuman los requisitos legales para la formalización de la empresa.
2. Destaquen las principales obligaciones de los socios, gerentes y representantes legales.
3. Expongan las diferencias entre tipos de empresas (sociedad limitada, anónima, etc.) y su impacto en la operación.

Simulación del Proceso Empresarial

Diseño del Modelo de Empresa

Cada grupo definirá un modelo empresarial ficticio, considerando:

1. **Tipo de Empresa:**
 - Sociedad limitada, sociedad anónima u otras formas legales disponibles.
 - Justificación de la elección según las necesidades del negocio.
2. **Organigrama Básico:**
 - Estructura de gestión, incluyendo roles como gerente general, directores y accionistas principales.
 - Propuestas para evitar conflictos societarios, como acuerdos entre socios o cláusulas específicas en el acta constitutiva.
3. **Identificación de Problemas Legales:**
 - Por ejemplo, problemas de responsabilidad limitada, falta de aportes de capital, o incumplimientos laborales.

Resolución de Problemas

Los estudiantes diseñarán soluciones a problemas hipotéticos, como:

- Cómo responder a una falta de cumplimiento en la presentación de informes financieros.
- Medidas para mitigar conflictos entre socios, como la mediación o arbitraje.

- Estrategias para garantizar la sostenibilidad legal y financiera de la empresa.

Elaboración del Informe Final

Estructura del Informe

Cada grupo redactará un informe que incluya:

1. **Introducción:**
 - Resumen del caso presentado y objetivos del ejercicio.
2. **Desarrollo:**
 - Análisis de normativas aplicables.
 - Diseño del modelo empresarial y su justificación.
 - Resolución de problemas identificados.
3. **Conclusiones:**
 - Reflexión sobre el impacto de las normativas legales en la gestión empresarial.
4. **Recomendaciones:**
 - Estrategias para garantizar el cumplimiento normativo y evitar sanciones futuras.

Integración Visual

Los informes incluirán:

- Tablas comparativas entre tipos de empresas.
- Diagramas de flujo del proceso de constitución empresarial.
- Mapas conceptuales que resuman las normativas legales.

Presentación Grupal y Discusión

Exposición de Resultados

Cada grupo dispondrá de tiempo para:

1. Presentar su modelo de empresa y el análisis normativo realizado.
2. Explicar los pasos necesarios para cumplir con las regulaciones legales.
3. Resaltar las estrategias diseñadas para resolver problemas y garantizar la sostenibilidad legal.

Retroalimentación

El docente y los compañeros proporcionarán retroalimentación constructiva, evaluando:

1. La claridad de las propuestas presentadas.
2. La viabilidad legal y operativa de las soluciones propuestas.
3. Áreas de mejora para fortalecer los modelos empresariales diseñados.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ Respetar la confidencialidad de los casos analizados.
- ✓ Promover un ambiente de respeto durante las discusiones grupales.
- ✓ Uso ético de fuentes y normativas consultadas.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Derecho Empresarial, el estudiante fortalecerá su espíritu reflexivo, orientado hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos legales, el respeto por las normativas y regulaciones, y la solidaridad en la resolución de problemas empresariales. A través del análisis de casos y la aplicación de leyes mercantiles, los estudiantes fortalecerán los valores y habilidades blandas fundamentales que les permitirán actuar con ética y responsabilidad en su formación académica y profesional.

Este ejercicio fomenta el trabajo en equipo, el respeto por las normativas legales y la responsabilidad en la gestión empresarial. Los estudiantes desarrollarán habilidades como el análisis crítico, la ética profesional y la toma de decisiones informadas.

9. CONCLUSIONES:

Este ejercicio permitirá a los estudiantes aplicar conocimientos legales a situaciones reales, comprendiendo el impacto de las normativas en la gestión empresarial. Además, fortalecerán su capacidad para diseñar estrategias legales que garanticen el cumplimiento normativo..

10. RECOMENDACIONES:

- Investigar actualizaciones normativas para garantizar la vigencia de las propuestas legales.
- Practicar la simulación de casos adicionales para perfeccionar habilidades en la gestión empresarial.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Derecho Empresarial

UNIDAD 2: Contratos Mercantiles.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Redacción y Negociación de Contratos Mercantiles " .

Objetivos: Examinar los conceptos fundamentales de los contratos mercantiles, su tipología y características específicas, entendiendo su aplicabilidad en el entorno empresarial ecuatoriano.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1.FUNDAMENTOS:

El marco legal ecuatoriano regula los contratos mercantiles como instrumentos esenciales para la actividad comercial y empresarial. Contratos como los laborales, de sociedad y otros específicos ofrecen seguridad jurídica y claridad en las relaciones comerciales. Este ejercicio práctico busca desarrollar habilidades en la redacción, negociación y análisis de contratos mercantiles, promoviendo el cumplimiento normativo y la gestión eficaz de riesgos.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Comprender las normativas aplicables a los contratos mercantiles en Ecuador.
- Diseñar y negociar contratos ficticios que respondan a necesidades comerciales específicas.
- Proponer estrategias legales para resolver conflictos contractuales y garantizar el cumplimiento normativo.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de Pensamiento:

- **Análisis crítico:** Evaluar cláusulas contractuales y proponer ajustes según las necesidades comerciales.
- **Resolución de problemas:** Diseñar estrategias para resolver conflictos en la negociación de contratos.
- **Toma de decisiones:** Seleccionar cláusulas y condiciones que minimicen riesgos legales.

Destrezas Sensoriales:

- **Percepción de inconsistencias:** Identificar posibles vacíos legales en contratos propuestos.

Destrezas Motoras:

- **Redacción jurídica:** Elaborar contratos claros, coherentes y ajustados a las normativas.

- **Presentación de resultados:** Exponer propuestas contractuales y defenderlas en negociaciones simuladas.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ **Redacción de contratos mercantiles:** Elaboración de un contrato ficticio que responda a un caso práctico.
- ✓ **Simulación de negociaciones:** Participación activa en el ajuste y defensa de cláusulas contractuales.
- ✓ **Resolución de conflictos:** Propuestas de soluciones legales y estratégicas.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Revisión del Código de Comercio y normativas aplicables a contratos mercantiles en Ecuador.
- Lectura de ejemplos de contratos reales y sus cláusulas principales.
- Identificación de los tipos de contratos y su aplicación en el entorno empresarial.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Ejercicio Práctico: Redacción y Negociación de Contratos Mercantiles

Introducción al Caso Práctico

Planteamiento inicial:

El docente presentará un caso ficticio que simula una situación empresarial:

- **Escenario:** Dos empresas, una proveedora de bienes tecnológicos y una distribuidora nacional, desean establecer un contrato de compraventa. Sin embargo, enfrentan desacuerdos sobre:
 - Las condiciones de pago: porcentaje de anticipo, tiempo de crédito y método de pago.
 - Los términos de entrega: tiempos de despacho, responsabilidad en el transporte y penalizaciones por retrasos.
- **Objetivo:** Diseñar un contrato que solucione estas diferencias, garantice el cumplimiento normativo y beneficie a ambas partes.

Objetivos del caso práctico:

1. Identificar y comprender los elementos esenciales de un contrato mercantil.
2. Redactar un contrato ficticio que resuelva los desacuerdos y contemple las obligaciones y derechos de ambas partes.

3. Simular una negociación para ajustar los términos del contrato y alcanzar un acuerdo satisfactorio.

Análisis de Normativas y Diseño de Estrategias

1. Estudio detallado:

- Los estudiantes revisarán normativas fundamentales que regulan los contratos mercantiles en Ecuador, como:
 - **Código de Comercio:** Definición de contratos mercantiles, requisitos legales y regulación de cláusulas.
 - **Ley de Compañías:** Aplicación en contratos de sociedades y disposiciones específicas para empresas.
- Utilizarán ejemplos de contratos reales para comprender la estructura y los elementos básicos, tales como:
 - Objeto del contrato.
 - Precio y condiciones de pago.
 - Plazos y garantías.
 - Penalizaciones y resolución de conflictos.

2. Identificación de elementos esenciales:

- Los grupos identificarán las cláusulas necesarias para el caso práctico:
 - **Objeto del contrato:** Especificación clara de los bienes tecnológicos a vender.
 - **Condiciones de pago:** Propuestas sobre anticipo, pagos parciales, crédito y métodos (transferencias, cheques, etc.).
 - **Tiempos de entrega:** Compromisos sobre plazos, transporte y recepción de mercancías.
 - **Garantías y penalizaciones:** Condiciones en caso de incumplimientos.

3. Elaboración de mapas conceptuales:

- Cada grupo creará un mapa conceptual que resuma:
 - Los requisitos legales para contratos mercantiles.
 - Las implicaciones de las cláusulas en el cumplimiento normativo y operativo.

Simulación del Proceso Contractual

1. Diseño del Contrato:

- Los grupos redactarán un contrato ficticio considerando:
 - **Cláusulas claras y específicas:** Obligaciones y derechos de cada parte, condiciones de pago y entrega.
 - **Soluciones a desacuerdos:** Ajustes en las condiciones de pago y plazos de entrega según las necesidades planteadas.
 - **Prevención de riesgos legales:** Garantías de cumplimiento y penalizaciones claras.

2. Negociación Simulada:

- **Roles asignados:** Cada grupo representará una de las partes (proveedor o comprador).
- **Proceso:**
 - Exposición inicial de términos propuestos por ambas partes.
 - Discusión y ajuste de cláusulas conflictivas, como los tiempos de pago y responsabilidades de transporte.
 - Uso de argumentos legales y prácticos para justificar las modificaciones propuestas.

3. Resolución de Problemas:

- Cada grupo propondrá estrategias para resolver desacuerdos, tales como:
 - **Alternativas de pago:** Descuentos por pronto pago o extensiones de crédito.
 - **Flexibilidad en plazos de entrega:** Acuerdos para reducir penalizaciones en casos justificados.
 - **Mecanismos de resolución de conflictos:** Cláusulas de arbitraje o mediación.

Elaboración del Informe Final

1. Estructura del Informe:

- **Introducción:** Presentación del caso y objetivos del ejercicio.
- **Desarrollo:**
 - Análisis del contrato diseñado.
 - Negociaciones realizadas y ajustes propuestos.
 - Estrategias para prevenir riesgos legales y mejorar la relación comercial.
- **Conclusiones y Recomendaciones:** Reflexión sobre los aprendizajes obtenidos y propuestas para mejorar los procesos contractuales.

2. Integración Visual:

- Incluir diagramas y tablas que resuman:
 - Las cláusulas clave del contrato.
 - Los ajustes realizados durante la negociación.

Presentación Grupal y Discusión

1. Exposición de Resultados:

- Cada grupo presentará:
 - Su contrato ficticio, destacando las cláusulas diseñadas y los beneficios operativos y legales.
 - Los resultados de la negociación y las soluciones a los desacuerdos iniciales.

2. Retroalimentación:

- El docente y los compañeros evaluarán la viabilidad de los contratos diseñados, señalando:

- Fortalezas: Claridad, cumplimiento normativo y equilibrio entre las partes.
- Áreas de mejora: Posibles vacíos legales o cláusulas que podrían ajustarse.

Cierre del Ejercicio

1. Reflexión Final:

- Los estudiantes reflexionarán sobre:
 - La importancia de los contratos mercantiles en la regulación de relaciones comerciales.
 - Las habilidades necesarias para negociar y redactar contratos efectivos.

2. Aplicación Práctica:

- Se promoverá la práctica continua en la redacción de contratos y el análisis de normativas para fortalecer competencias legales.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Uso ético de la información:** Asegurar que las cláusulas sean justas y basadas en normativas reales.
- ✓ **Ambiente de respeto:** Fomentar un debate constructivo durante la negociación.
- ✓ **Ergonomía:** Promover pausas activas durante la redacción y análisis de contratos.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Derecho Empresarial, el estudiante fortalecerá su espíritu reflexivo, orientado hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos legales, el respeto por las normativas y regulaciones, y la solidaridad en la resolución de problemas empresariales. A través del análisis de casos y la aplicación de leyes mercantiles, los estudiantes fortalecerán los valores y habilidades blandas fundamentales que les permitirán actuar con ética y responsabilidad en su formación académica y profesional.

Este ejercicio fomenta la ética profesional, promoviendo la redacción de contratos transparentes y equitativos que garanticen un balance entre las partes involucradas. Además, impulsa la colaboración, al requerir un trabajo en equipo efectivo para diseñar y negociar

propuestas contractuales que respondan a las necesidades específicas del caso. Finalmente, desarrolla la habilidad de resolución de conflictos, capacitando a los estudiantes para manejar desacuerdos de manera profesional, utilizando argumentos sólidos y estrategias fundamentadas en el marco legal.

9. CONCLUSIONES:

Este ejercicio permitirá a los estudiantes comprender la importancia de los contratos mercantiles en la regulación de actividades empresariales. La redacción y negociación de contratos refuerzan su capacidad para gestionar riesgos legales y garantizar el cumplimiento normativo.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda practicar la redacción y análisis de contratos en diversos escenarios, así como mantenerse actualizado en las normativas comerciales vigentes para mejorar continuamente sus habilidades legales y profesionales.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA

CARRERA: Tecnología Superior en Comercio Exterior

ASIGNATURA: Derecho Empresarial

UNIDAD 3: Contratos Atípicos.

TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: " Diseño de Contratos Atípicos ".

Objetivos: Identificar y comprender los contratos atípicos más comunes en el ámbito empresarial ecuatoriano, explorando sus características particulares y su utilidad en situaciones comerciales específicas.

TIEMPO DE DURACIÓN: 3 horas

1. FUNDAMENTOS:

Los contratos atípicos han emergido como herramientas legales esenciales en el comercio moderno, donde las transacciones demandan flexibilidad y adaptabilidad. Estos contratos, como los utilizados en el comercio electrónico, la propiedad intelectual y los títulos valores, permiten cubrir necesidades específicas que los contratos tradicionales no contemplan. Este ejercicio práctico fomenta la capacidad de los estudiantes para aplicar conocimientos teóricos a escenarios reales, abordando las normativas ecuatorianas y garantizando el cumplimiento legal en situaciones comerciales dinámicas.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar los contratos atípicos más relevantes en el comercio electrónico, propiedad intelectual y títulos valores.
- Diseñar contratos con cláusulas específicas que reflejen las necesidades de las partes involucradas.
- Proponer soluciones legales a problemas comunes en el diseño y ejecución de contratos atípicos.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de Pensamiento:

- **Análisis crítico:** Evaluar normativas y su aplicabilidad en contratos atípicos.
- **Toma de decisiones:** Diseñar cláusulas adaptadas a necesidades específicas.

Destrezas Sensoriales:

- **Observación:** Detectar inconsistencias o vacíos legales en modelos contractuales.

Destrezas Motoras:

- **Redacción legal:** Crear contratos atípicos completos y adaptados al caso.
- **Exposición de resultados:** Presentar y defender contratos elaborados.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará mediante:

- ✓ Diseño de contratos: Evaluar la calidad, claridad y aplicabilidad del contrato diseñado.
- ✓ Simulación de negociaciones: Análisis de las estrategias y soluciones presentadas.
- ✓ Participación: Nivel de argumentación y colaboración durante el ejercicio.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Lectura sobre contratos atípicos en el Código de Comercio ecuatoriano.
- Investigación de casos relevantes en comercio electrónico y propiedad intelectual.
- Identificación de problemas comunes en la aplicación de contratos atípicos.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Ejercicio Práctico: Diseño de Contratos Atípicos

Introducción al caso práctico

Planteamiento inicial:

El docente presentará dos escenarios ficticios para ser analizados y resueltos por los estudiantes:

1. **Caso 1:** Una empresa tecnológica ecuatoriana busca registrar un software innovador bajo un contrato de propiedad intelectual. Este contrato debe contemplar cláusulas de exclusividad, transferencia de derechos y protección contra usos indebidos.
2. **Caso 2:** Una empresa de comercio electrónico necesita firmar un contrato de servicios de logística digital con cláusulas personalizadas que incluyan garantías de cumplimiento, tiempos de entrega y manejo de datos sensibles.

Objetivos del caso práctico:

1. Diseñar contratos específicos que cubran las necesidades legales de cada escenario.
2. Proponer estrategias legales que garanticen la seguridad jurídica, cumplimiento normativo y solución de posibles conflictos.

Análisis de normativas y diseño de estrategias

Estudio detallado:

Los estudiantes investigarán las normativas relevantes, tales como:

- **Normativas de propiedad intelectual:** Ley de Propiedad Intelectual en Ecuador y tratados internacionales aplicables.

- **Leyes de comercio electrónico:** Marco jurídico sobre contratos digitales, privacidad y seguridad de datos.

Identificación de elementos esenciales:

- **Para el contrato de propiedad intelectual:**
 - Identificación de partes: titular del software y licenciarios.
 - Derechos y obligaciones: exclusividad, licencias de uso, restricciones.
 - Cláusulas de resolución de conflictos: arbitraje o jurisdicción aplicable.
- **Para el contrato de servicios de logística digital:**
 - Términos de entrega: plazos y penalizaciones por incumplimientos.
 - Protección de datos: tratamiento seguro de la información sensible.
 - Garantías de servicio: estándares mínimos de calidad y soporte técnico.

Elaboración de mapas conceptuales:

Cada grupo creará diagramas visuales que resuman las normativas clave y su relación con los elementos esenciales de los contratos.

Simulación del proceso contractual

Diseño del contrato:

Cada grupo redactará contratos adaptados a los escenarios presentados, incluyendo:

1. **Introducción:** Descripción del propósito del contrato y las partes involucradas.
2. **Cláusulas específicas:** Obligaciones de cada parte, términos de confidencialidad, derechos de uso y penalizaciones en caso de incumplimiento.
3. **Cláusulas adicionales:** Métodos de resolución de conflictos, jurisdicción aplicable y protección contra riesgos específicos.

Resolución de problemas:

Los grupos analizarán problemas potenciales, tales como:

- **Para el caso de propiedad intelectual:** Disputas sobre la titularidad del software o el uso indebido del producto por un licenciario.
- **Para el caso de comercio electrónico:** Incumplimientos en los tiempos de entrega o fallas en la gestión de datos sensibles.

Propuestas de solución incluirán estrategias preventivas, como auditorías legales periódicas, inclusión de cláusulas de penalización y mecanismos de mediación.

Elaboración del informe final

Estructura del informe:

1. **Introducción:** Contexto de los casos prácticos, objetivos del análisis y metodología utilizada.

2. Desarrollo:

- Contrato diseñado con detalle de las cláusulas clave.
- Estrategias legales aplicadas para minimizar riesgos.
- Normativas utilizadas como base.

3. Conclusiones y recomendaciones: Reflexión sobre los resultados obtenidos y sugerencias para fortalecer la seguridad jurídica en futuros contratos.

Integración visual:

El informe incluirá diagramas de flujo y mapas conceptuales que ilustren el diseño y la lógica del contrato.

Presentación grupal y discusión

Exposición de resultados:

Cada grupo presentará su contrato, explicando las cláusulas clave y cómo estas resuelven las necesidades específicas del caso. Destacarán los beneficios legales y operativos del diseño propuesto.

Retroalimentación:

El docente y los compañeros evaluarán la claridad, viabilidad y cumplimiento normativo de los contratos presentados. Proporcionarán observaciones constructivas para mejorar el diseño y la estructura de las propuestas.

Resultados esperados:

- Contratos atípicos completos y adaptados a las necesidades de los casos ficticios.
- Desarrollo de habilidades en redacción legal, negociación y resolución de conflictos.
- Fortalecimiento del pensamiento crítico y del conocimiento práctico sobre normativas ecuatorianas.

Elaboración del Informe Final

Estructura del Informe

Cada grupo redactará un informe que incluya:

5. Introducción:

- Resumen del caso presentado y objetivos del ejercicio.

6. Desarrollo:

- Análisis de normativas aplicables.
- Diseño del modelo empresarial y su justificación.
- Resolución de problemas identificados.

7. Conclusiones:

- Reflexión sobre el impacto de las normativas legales en la gestión empresarial.

8. Recomendaciones:

- Estrategias para garantizar el cumplimiento normativo y evitar sanciones futuras.

Integración Visual

Los informes incluirán:

- Tablas comparativas entre tipos de empresas.
- Diagramas de flujo del proceso de constitución empresarial.
- Mapas conceptuales que resuman las normativas legales.

Presentación Grupal y Discusión

Exposición de Resultados

Cada grupo dispondrá de tiempo para:

4. Presentar su modelo de empresa y el análisis normativo realizado.
5. Explicar los pasos necesarios para cumplir con las regulaciones legales.
6. Resaltar las estrategias diseñadas para resolver problemas y garantizar la sostenibilidad legal.

Retroalimentación

El docente y los compañeros proporcionarán retroalimentación constructiva, evaluando:

4. La claridad de las propuestas presentadas.
5. La viabilidad legal y operativa de las soluciones propuestas.
6. Áreas de mejora para fortalecer los modelos empresariales diseñados.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

Además, se deben de considerar:

- ✓ **Uso ético de fuentes:** Asegurar la confiabilidad y legalidad de las normativas consultadas.
- ✓ **Confidencialidad:** Proteger la información utilizada en los casos ficticios.
- ✓ **Ambiente de respeto:** Fomentar la colaboración y el debate constructivo durante las actividades.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la asignatura de Derecho Empresarial, el estudiante fortalecerá su espíritu reflexivo, orientado hacia el trabajo en equipo, la solución de conflictos legales, el respeto por las normativas y regulaciones, y la solidaridad en la resolución de problemas empresariales. A través del análisis de casos y la aplicación de leyes mercantiles, los estudiantes fortalecerán los valores y habilidades blandas fundamentales que les permitirán actuar con ética y responsabilidad en su formación académica y profesional.

Este ejercicio fomenta la ética profesional al garantizar que los contratos diseñados sean transparentes y equitativos. Además, promueve la colaboración en equipo, el respeto por diferentes enfoques legales y la capacidad de resolver conflictos de manera profesional, habilidades esenciales para el éxito en el ámbito empresarial.

9. CONCLUSIONES:

Este ejercicio permite a los estudiantes comprender la importancia de los contratos atípicos como herramientas legales adaptables en el comercio moderno. Diseñar contratos específicos refuerza su capacidad para abordar necesidades legales complejas, mientras que el análisis crítico y la simulación promueven un aprendizaje integral y práctico.

10. RECOMENDACIONES:

Se recomienda que los estudiantes realicen estudios adicionales sobre normativas de contratos en diferentes sectores, como el comercio electrónico y la propiedad intelectual. Asimismo, es esencial practicar la redacción de contratos y la simulación de negociaciones en diversos escenarios para fortalecer sus habilidades legales y estratégicas.