

**PROGRAMA DEL CURSO**

1. **DATOS GENERALES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del curso:** | Derecho Empresarial |
| **Código:** | ETE 419 |
| **NRC:** | 41309 |
| **Créditos:**  | 3 |
| **Naturaleza:** | Teórico practico  |
| **Nivel de carrera:** | III nivel |
| **Periodo:**  | I ciclo 2019 |
| **Horas presenciales por****semana:** | 03 |
| **Horas de estudio** **independiente:** | 05 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Profesor**  | **Horario**  | **Atención a estudiantes (Cita previa)**  |
| Msc. Lauren Díaz Arias | Martes 18:30-21:00pm | Martes 14:00-15:00pm |
| Msc. Lauren Díaz Arias | Lunes18:30-21:00 pm | Lunes17:30:00am-18:30 pm |
| MBA. Alonso Arley Alvarado | Lunes 13:00-15:30 pm | Lunes 10:00am-11 am |
| MSC Paula Arroyo Rojas | Sábados 08:00-11:00 am | Sábados 11:00-12:00 md |

1. **DESCRIPCION DEL CURSO**

En el marco de la IV Revolución Industrial el mercado demanda cambios constantes y acelerados por el uso de las Tecnologías de la Información, de manera que este curso ofrece al estudiante herramientas teórico prácticas, en el área empresarial, aplicables a estos cambios desde una perspectiva constructivista.

1. **OBJETIVO GENERAL**

Generar en el estudiante un conocimiento teórico-práctico de la legislación empresarial del país, que le permita el adecuado uso de estas en su desarrollo profesional como administrador, y que le disponga al ejercicio profesional apegado a las normas nacionales e internacionales.

1. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**
2. Conocer la principal legislación empresarial, de conformidad con el ordenamiento jurídico costarricense e internacional, como herramienta para el desenvolvimiento pleno como profesional.
3. Comprender el proceso de desarrollo, tramitología y quehacer diario de una empresa en su desempeño en el mercado e interacción con otras organizaciones.
4. Aplicar la normativa nacional e internacional como instrumento para el adecuado desarrollo de la empresa en un mercado competitivo.

 **5 CONTENIDOS Y CRONOGRAMA:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Sesión & Contenidos** | **Actividades docente** | **Estudiante** |
| Sesión 1. Del 11 al 16 de febrero 2019 Presentación del curso  | * Presentación del programa del curso.
* Discusión del mismo.
* Presentación de la materia.
* Grupos para el trabajo final
 | * Presentación personal, intereses profesionales y expectativas.
* Opinión sobre la temática del curso y el programa.
 |
|  Sesión 2 Del 18 al 23 de febrero del 2019Introducción al Derecho Comercial. Sociedad, Empresa, el comerciante  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
 |
|  Sesión 3Del 25 febrero al 02 de marzo del 2019Sociedad, Empresa, el comerciante  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
 |
|  Sesión 4 Del 04 al 09 de marzo del 2019Sociedades | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 5Del 11 al 16 de marzo del 2019Contratos comerciales  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
|  Sesión 6Del 18 al 23 de marzo del 2019Contratos comerciales modernos | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 7Del 25 de al 30 marzo del 2019I EXAMEN PARCIAL | * Lectura del examen
* Primera prueba evaluativa
 | * Planteamiento de dudas del examen
* Resolución del examen
 |
|  Sesión 8Del 01 al 06 de abril del 2019.Nuevas tendencias empresariales   | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 9Del 08 al 13 de abril 2019.Nuevas tendencias empresariales  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
|  Sesión 10 Del 15 al 20 de abril del 2019. | SEMANA SANTA | SEMANA SANTA |
|  Sesión 11Del 22 de abril al 27 de abril.Tramitología para una nueva empresa | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 12Del 29 de abril al 04 de mayoTramitología para una nueva empresa | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Taller
* Exposición semanal grupo asignado
 |
|  Sesión 13Del 06 al 11 de mayo 2019.Ley de Protección al Consumidor. | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 14 Del 13 de mayo al 18 de mayo.Comercio electrónico y firma digital. | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 15Del 20 al 25 de mayo del 2019.La obligación tributaria  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 16Del 27 de mayo al 01 de junio del 2019. La obligación tributaria  | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión
* Practica en casos
 | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Sesión 17 Del 03 de junio al 08 de junio del 2019.Régimen Sancionatorio Tributario | * Presentación y exposición de la materia
* Preguntas y discusión

Practica en casos | * Revisión de la noticia de la semana
* Lectura previa
* Preguntas y discusión
* Exposición semanal grupo asignado
 |
| Del 10 al 15 de junio del 2019. | II PARCIAL |
| Del 17 al 22 de junio del 2019. | ENTREGA DE PROMEDIOS |
| Del 24 al 29 de junio del 2019. | EXAMEN EXTRAORDINARIO |

**6 METODOLOGIA**

Curso teórico -práctico que combina el uso de clases magistrales con la resolución de casos, la discusión en plenaria. Para esto se hace necesario la lectura previa por parte del estudiante que le una participación activa en la clase. El profesor actúa como un facilitador de la discusión y mediador de la generación del conocimiento.

**7 EVALUACION**

|  |  |
| --- | --- |
| Contenido  | Calificación % |
| Trabajo de Investigación\*  | 30 % |
| Exámenes parcialesI Examen 25%II Examen 25% | 50% |
| Asistencia y participación  | 20% |
| **Total** | **100%** |

\*El reporte del Trabajo de Investigación será según el formato establecido por la Cátedra.

**IMPORTANTE:** Referente al plagio o copia, según el Reglamento General sobre los procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la UNA, página 10, que a la letra dice:

**“Artículo 24: Plagio.** Se considera la reproducción parcial o total de documentos ajenos presentándolos como propios. En el caso que se compruebe el plagio por parte del estudiante, perderá el curso. Si reincide será suspendido de la carrera por un ciclo lectivo, y si la situación se repite una vez más, será expulsado de la Universidad.”.

**“Artículo 25: Copia.**  Se considera copia todo documento o medio no autorizado utilizado de manera subrepticia por el estudiante durante una prueba evaluativo.

De comprobarse la copia en la realización de una evaluación, esta será calificada con nota cero y el estudiante perderá el porcentaje correspondiente a esa evaluación, independientemente de la eventual sanción disciplinaria establecida en la normativa institucional.”

**8. BIBLIOGRAFIA BASICA**

Kozolchyk, Boris y Torrealba, Octavio, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Juritexto, San José, Costa Rica, segunda edición revisada y actualizada, 1997, 455 pp.

Mora Rojas, Fernando, Introducción al Derecho Comercial, Editorial Juritexto, San José, Costa Rica, tercera edición, 2003, 288 pp.

Sánchez Calero, Fernando, Principios de Derecho Mercantil, Thomson, Aranzadi, Navarra, España, décima segunda edición, 2007, 708 pp.

Sánchez Calero, Fernando y Sánchez-Calero Guilarte, Juan, Instituciones de Derecho Mercantil, Volumen I, Thomson, Aranzadi, Navarra, España, Trigésima edición, 2007, 776 pp.

Uría, Rodrigo y Menéndez, Aurelio, Capítulo I, El Derecho Mercantil, en Curso de Derecho Mercantil, Obra colectiva, Tomo I, Thomson, Civitas, Madrid, España, Reimpresión de la segunda edición de marzo de 2006, junio de 2006, pp. 25-48.

Uría, Rodrigo y Menéndez, Aurelio, Lecciones de Derecho Mercantil, Thomson, Civitas, Navarra, España, quinta edición, 2007, 1112 pp.

Código de Normas y Procedimientos Tributarios

Código de Comercio

**TEMAS DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN**

1. Contrato de Seguros
2. Contrato de Fideicomiso
3. Contrato de Leasing
4. Contrato de Franquicia
5. Alianzas Estratégicas
6. Grupos de Interés Económico (holdings)
7. Pequeñas y Medianas Empresas
8. Marcas y nombre comercial
9. Patentes de invención
10. Ley de Impuesto sobre las Ventas
11. Ley de Impuesto sobre la Renta
12. Ley 7600