



UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO
DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA 2º MLM
DERECHO DE LOS NEGOCIOS



EMPRENDE Y EXPANDE

INTEGRANTES:
CORDOBA RAMIREZ YERI LAURA
DE LA CRUZ COLLADO KIARA YAMILET
SÁNCHEZ GANG EDNA JARETH
LANDERO RODRIGUEZ NATVIDAD

DRA. SANDRA JUÁREZ SOLIS

INTRODUCCIÓN

Sabemos que el éxito de una Pequeña y Mediana Empresa (PyME) depende no solo de la estrategia comercial, sino también de un buen conocimiento del marco legal.

Como empresarios, es fundamental conocer las figuras del comerciante individual y colectivo, así como los requisitos y prohibiciones para ejercer el comercio legalmente. Además, todos los comerciantes tienen obligaciones, como el registro mercantil, la contabilidad adecuada y el cumplimiento de normas que garantizan transparencia en los negocios. Cuando hablamos de sociedades mercantiles, nos referimos a las distintas formas en las que una empresa puede organizarse. Es importante entender su clasificación y características para elegir la que mejor se adapte a nuestras necesidades. También es clave conocer procesos como la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación, que pueden ser necesarios en algún momento del crecimiento de una empresa.

JUSTIFICACIÓN



En nuestra sociedad, el comercio es una actividad fundamental que permite la circulación de bienes y servicios, promoviendo el desarrollo económico. Sin embargo, no siempre se tiene plena conciencia de la importancia de regular y estructurar correctamente las actividades comerciales para garantizar un equilibrio entre el crecimiento económico y la seguridad jurídica de los participantes.

El derecho mercantil ha evolucionado a lo largo del tiempo para adaptarse a las necesidades de los comerciantes y a las transformaciones del mercado. En nuestro sistema jurídico, esta rama del derecho regula no solo los actos de comercio, sino también la figura del comerciante, estableciendo requisitos, prohibiciones y obligaciones que deben cumplirse para operar legalmente.

Dentro de este marco, es imprescindible diferenciar entre el comerciante individual y colectivo, así como comprender el papel de los auxiliares mercantiles en la dinámica empresarial. En particular, las sociedades.

OBJETIVO

Nuestro objetivo es dar a conocer por medio de un grupo de Facebook los conceptos básicos del comercio, brindando información clara y accesible a las microempresas sobre sus obligaciones legales, fiscales y operativas. Buscamos que los emprendedores comprendan la importancia del cumplimiento normativo, la administración eficiente de sus recursos y la aplicación de estrategias comerciales que fortalezcan su crecimiento. A través de orientación y herramientas prácticas, pretendemos fomentar una cultura empresarial basada en la formalidad la planificación y sostenibilidad, permitirnos que las microempresas mejoren su competitividad, optimizan su gestión y contribuyen a su desarrollo económico de su comunidad.

PLANEACIÓN

6.- Objetivo:	Nuestro objetivo es dar a conocer por medio de un grupo de Facebook los conceptos básicos del comercio, brindando información clara y accesible a las microempresas sobre sus obligaciones legales, fiscales y operativas. Buscamos que los emprendedores comprendan la importancia del cumplimiento normativo, la administración eficiente de sus recursos y la aplicación de estrategias comerciales que fortalezcan su crecimiento. A través de orientación y herramientas prácticas, pretendemos fomentar una cultura empresarial basada en la formalidad la planificación y sostenibilidad, permitirnos que las microempresas mejoren su competitividad, optimizan su gestión y contribuyen a su desarrollo económico de su comunidad.
7.- Tiempo de realización:	
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto, se divide en tres fases:	(1) Preparación (2) Desarrollo y (3) Comunicación.

8.1.-Identificar los temas de aprendizaje que se conocen y los que no se conocen.

LO QUE SE SABE	LO QUE NO SE SABE
Antecedentes del comercio.	Evolución del derecho mercantil en nuestro sistema jurídico.
Concepto del comercio.	Comerciante individual y colectivo; requisitos, prohibición para ejercer el comercio.
Actos de comercio.	Obligaciones de los comerciantes, auxiliares mercantiles.
	La sociedad mercantil en lo general. - Clasificación y análisis de cada una de ellas.
	Fusión, transformación escisión, disolución y liquidación de las sociedades mercantiles. Estudio particular de la sociedad cooperativa.
	Estudio particular de la sociedad cooperativa.

8.2.-Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la solución al problema.

- **Edna Jareth Sánchez Gang:** Propuso el nombre de la página
- **Kiara Yamilet De la Cruz Collado:** Propuso buscar videos o material audiovisual que expliquen las sociedades mercantiles y su clasificación para una mejor comprensión.
- **Yeri Laura Córdoba Ramirez:** Compartió el grupo de facebook para llegar a mas personas y propuso consultar con profesores o expertos en derecho mercantil para aclarar dudas sobre comerciantes individuales y colectivos.
- **Natividad Landero Rodríguez:** Analizar y discutir cada tipo de sociedad mercantil.
- **Kevin Alexander Magaña González:** Realizar un cuadro comparativo sobre los procesos de fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de sociedades mercantiles para saber de que trata el tema.

ASIGNACIÓN DE TAREAS

- **Yeri Laura Córdoba Ramírez:** Investigar sobre los antecedentes del comercio, concepto de comercio y actos de comercio.
- **Kiara Yamilet De la Cruz Collado:** Realizar un análisis sobre la evolución del derecho mercantil en el sistema jurídico mexicano.
- **Natividad Landero Rodríguez:** Estudiar las obligaciones de los comerciantes y los auxiliares mercantiles.
- **Edna Jareth Sánchez Gang:** Investigar sobre el comerciante individual y colectivo, sus requisitos y prohibiciones para ejercer el comercio.
- **Kevin Alexander Magaña González:** Analizar las sociedades mercantiles en general, su clasificación y características.

RECURSOS

Los recursos que utilizaremos para realizar el proyecto son: computadora, internet, redes sociales, libros, revistas, aplicaciones de diseño, herramientas de edición de video y celulares.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El desarrollo y la ejecución de este proyecto se financiaron exclusivamente con recursos propios de los miembros del equipo. Cada integrante aportó una parte de sus finanzas personales para cubrir los distintos gastos y requerimientos que surgieron durante las diversas fases del proyecto.

Estos fondos se utilizaron para la adquisición de equipos tecnológicos, el pago de servicios de Internet móvil, así como para las suscripciones a plataformas de software, como Canva Pro, indispensables para la creación de flyers y materiales visuales para las publicaciones. Gracias a esta contribución interna, el proyecto se pudo realizar sin necesidad de financiamiento externo.

DISEÑO DEL PLAN DE ACCIÓN

ACTIVIDAD	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN	DURACIÓN	RESPONSABLES	ESTATUS	OBSERVACIONES
Análisis del proyecto y lluvia de ideas	10-feb-2024	14-feb-2024	5 días	Todo el equipo	- Completo	-
Investigación sobre comercio y derecho mercantil	17-feb-2024	21-feb-2024	5 días	Todos los integrantes	- Completo	Distribución de temas entre miembros
Creación del grupo en Facebook	24-feb-2024	28-feb-2024	5 días	Kiara Yamilet De la Cruz Collado	- Completo	Publicación inicial con la temática del proyecto
Desarrollo de estrategias para atraer audiencia	3-mar-2024	7-mar-2024	5 días	Todo el equipo	- En progreso	Se analizan maneras de aumentar la interacción
Asignación de roles y primera publicación	10-mar-2024	14-mar-2024	5 días	Todos los integrantes	- Completo	Diseño y planificación de contenido
Investigación sobre temas asignados	17-mar-2024	21-mar-2024	5 días	Todos los integrantes	- Pendiente	Recopilación de información de fuentes confiables
Creación de contenido visual (infografías,	24-mar-2024	28-mar-2024	5 días	Todo el equipo	- Pendiente	Material para publicaciones en redes

videos)								
Publicación de contenido en Facebook	31-mar-2024	4-abr-2024			5 días	Todos los integrantes	- Pendiente	Se programan y suben los materiales
Evaluación de El impacto del contenido	7-abr-2024	11-abr-2024	5 días	Todo el equipo	-Pendiente	Análisis de interacciones y alcanc		
Redacción del informe final	14-abr-2024	18-abr-2024	5 días	Todo el equipo	-Pendiente	Organización y corrección de la información		
Elaboración de presentación de proyecto	28-abr-2024	2-may-2024	5 días	Todo el equipo	-Pendiente	Diseño de diapositivas y material de apoyo		
Exposición final del proyecto	19-may-2024	23-may-2024	5 días	Todo el equipo	-Pendiente	Reflexión y evaluación final		

IMPACTO

El proyecto tuvo un impacto significativo al proporcionar a las microempresas una herramienta práctica y accesible para comprender los fundamentos del derecho mercantil y sus implicaciones en la vida empresarial. A través de la plataforma de Facebook, se logró acercar información legal, fiscal y operativa a pequeños emprendedores que, en muchos casos, desconocen sus derechos y obligaciones como comerciantes.

Gracias a la difusión en redes sociales, se fortaleció la cultura de la legalidad y la formalidad en los negocios, permitiendo a los emprendedores tomar decisiones más informadas, prevenir riesgos legales y planificar estrategias comerciales más sólidas. Asimismo, el proyecto promovió la interacción y participación de usuarios interesados en mejorar la gestión de sus negocios, facilitando un espacio de aprendizaje colaborativo.

El trabajo en equipo, la creación de contenido visual (infografías, videos, publicaciones interactivas) y el uso de recursos tecnológicos permitieron una comunicación efectiva del conocimiento jurídico, contribuyendo al desarrollo económico local y fomentando una mayor competitividad entre las microempresas.

Kiara Collado

Administrador · 5 mar · 🌐

EL COMERCIO

Emprende y Expande

¿Qué es?

Se trata del intercambio de bienes y servicios entre personas o empresas, ya sea a nivel local, nacional o internacional.

Tipos

- Comercio Interior: Mercado nacional
- Comercio Exterior: Intercambio internacional
- Comercio al por mayor: Venta masiva
- Comercio al por menor: Venta directa
- Comercio electrónico: Venta online

Importancia

- Impulsa la economía: Genera empleo
- Facilita acceso: Disponibilidad de productos
- Fomenta crecimiento: Expansión empresarial
- Desarrolla competencia: Innovación y mejora
- Contribuye estabilidad: Equidad económica

SI ERES EMPRENDEDOR, ENTENDER LAS BASES DEL COMERCIO TE PERMITIRÁ:

- Elegir el modelo de negocio adecuado.
- Cumplir con las regulaciones y evitar problemas legales.
- Conocer estrategias para atraer más clientes.
- Identificar oportunidades de crecimiento y expansión.

Edna Sanchez Gang y 10 personas más

Kiara Collado

Administrador · 30 abr · 🌐

¡Conviértete en Comerciante Legal en 5 pasos!

1

Inscríbete en el RFC (SAT)

– Obligatorio para emitir facturas, pagar impuestos y operar legalmente.
– Hazlo en línea o en una oficina del SAT.

2

Regístrate en el Registro Público de Comercio (RPC)

– Le da validez oficial a tu actividad como empresa o comerciante individual.
– Acude a la Secretaría de Economía o vía digital según tu estado.

3

Elige tu régimen fiscal adecuado

– Régimen Simplificado de Confianza, Actividad Empresarial, etc.
– Depende de tus ingresos y tipo de negocio.

4

Cumple con tus obligaciones fiscales

– Presenta declaraciones mensuales y anuales.
– Guarda facturas y lleva contabilidad clara.

5

Evita sanciones y multas

– Mantente actualizado, asesórate y formaliza tu negocio desde el inicio.

Emprende y Expande

Edna Sanchez Gang y 3 personas más

Edna Sanchez Gang y 2 personas más

¡EMPRENDE Y EXPANDE!

1

REGÍSTRATE EN EL REGISTRO MERCANTIL

– Da personalidad legal a tu PYME y te permite emitir facturas.
– Hazlo en tu Cámara de Comercio dentro de los 30 días hábiles posteriores al inicio de operaciones.

2

DECLARA TU IVA E ISR CADA MES

– (16 %): presenta antes del día 17.
– Pagos provisionales y retenciones también antes del día 17.

3

PRESENTA TU DECLARACIÓN ANUAL

– Personas Morales: 31 marzo
– Personas Físicas: 30 abril

4

TIPS DE ORO

– Digitaliza facturas y recibos.
– Revisa tu cuenta bancaria mensualmente.
– ¡Consulta a un contador para evitar multas!

CONCLUSIÓN

El proyecto “Emprende y Expande” demostró que la educación legal puede ser accesible y útil para los pequeños emprendedores cuando se adapta a sus medios cotidianos, como las redes sociales.

Al compartir información sobre figuras del comercio, obligaciones legales y estructuras societarias, se generó un impacto positivo en la comprensión y el interés de los usuarios por formalizar y fortalecer sus negocios.

Además, el equipo desarrolló habilidades clave como el trabajo colaborativo, la investigación aplicada y la comunicación digital.

Este proyecto no solo contribuyó al aprendizaje académico, sino también al desarrollo económico local, al fomentar una cultura empresarial basada en la legalidad, la planificación y la sostenibilidad.

REFERENCIAS

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021). Ley General de Sociedades Mercantiles. Recuperado de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGSM.pdf>

Gómez Lara, J. (2020). Derecho Mercantil. Editorial Porrúa.

Rojina Villegas, R. (2018). Compendio de Derecho Mercantil. Prensa de la Universidad de Oxford.

Sánchez Castañeda, A. (2019). Las sociedades cooperativas en México: Marco legal y desafíos. UNAM.