



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

# **EMPREnde Y EXPANDE**



**INTEGRANTES:  
CORDOBA RAMIREZ YERI LAURA  
DE LA CRUZ COLLADO KIARA YAMILLET  
SÁNCHEZ GANG EDNA JARETH  
LANDERO RODRIGUEZ NATIVIDAD  
  
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 desociedades 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 Ramírez:** 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	- Completado	-
Investigación sobre comercio y derecho mercantil	17-feb-2024	21-feb-2024	5 días	Todos los integrantes	- Completado	Distribución de temas entre miembros
Creación del grupo en Facebook	24-feb-2024	28-feb-2024	5 días	Kiara Yamilet De la Cruz Collado	- Completado	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	- Completado	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 l impacto del contenido	7-abr-2024	11-abr-2024	5 días	Todo equipo	-Pendiente	Análisis e alcance	de interacciones y
Redacción del informe final	14-abr-2024	18-abr-2024	5 días	Todo equipo	-Pendiente	Organización y corrección de la información	
Elaboración de presentación de proyecto	28-abr-2024	2-may-2024	5 días	Todo equipo	-Pendiente	Diseño de diapositivas y material de apoyo	
Exposición final del proyecto	19-may-2024	23-may-2024	5 días	Todo 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

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

**Importancia**

- Impulsa la economía: Genera empleo
- Facilita acceso: Disponibilidad de productos
- Fomenta el crecimiento: Expansión y desarrollo
- Desarrolla competencia: Innovación y mejora
- Ayuda a la estabilidad: Equidad económica

**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

**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.

**Emprende y Expande**

Edna Sanchez Gang y 10 personas más

### ¡Conviértete en Comerciante Legal en 5 pasos!

**Inscríbete en el RFC (SAT)**

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

**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.

**Elije tu régimen fiscal adecuado**

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

**Cumple con tus obligaciones fiscales**

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

**Evita sanciones y multas**

- Mantente actualizado, asérvate y formaliza tu negocio desde el inicio.

**Emprende y Expande**

**¡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 10 de cada mes.
- 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!

Edna Sanchez Gang y 2 personas más



# 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.**