



**UNIVERSIDAD JUAREZ AUTONOMA
DE TABASCO**



PAGE FACEBOOK

PENTADYNAMICS

EQUIPO 4

DERECHO DE LOS NEGOCIOS

INDICE

INTRODUCCIÓN

PROBLEMA

JUSTIFICACIÓN

OBJETIVO

MÉTODO

RESULTADO

CONCLUSION

INTRODUCCIÓN

El proyecto PentaDynamics nace como una propuesta para apoyar a las PYMES frente a la falta de información sobre comercio mercantil. A través de una comunidad en línea, se busca brindar recursos, orientación legal y contenidos educativos que ayuden a las empresas a desarrollarse de forma segura y competitiva. Esta iniciativa forma parte de la asignatura Derecho de los Negocios y promueve el uso de herramientas digitales para fortalecer el conocimiento jurídico empresarial.

PROBLEMA



Las PYMES enfrentan dificultades para crecer y competir en el mercado debido a la falta de información sobre comercio mercantil. Esta carencia les impide cumplir con normativas legales, adaptarse a los cambios del entorno económico y aprovechar herramientas tecnológicas para su desarrollo.

JUSTIFICACIÓN

La falta de conocimientos en derecho mercantil afecta el desarrollo económico de las PYMES y limita su seguridad jurídica. A través de la difusión de información confiable y accesible, se busca empoderar a los emprendedores, fomentando la equidad y el acceso al conocimiento, lo cual es esencial para un entorno empresarial justo y funcional.



OBJETIVO

Crear una comunidad en línea (Grupo de Facebook) donde las PYMES puedan adquirir conocimientos y recursos sobre contratos mercantiles, con el fin de fomentar el crecimiento empresarial y la seguridad jurídica en el ámbito comercial.

ROLES

- 1er Rol, **Isabella Torres Jiménez. (Líder).** Supervisar que cada rol este cumpliendo con sus actividades, ayudándolos con sus dudas y tomando decisiones sobre las siguientes actividades.
- 2do Rol, **Rudy del Carmen Alpuche Pérez y Yemi Yazmín Altunar López. (Investigadoras).** Buscar información acerca de los temas que se irán desarrollando, comparando diversas fuentes y autores, de la manera más compleja posible.
- 3er Rol, **Sofia Álvarez Piña. (secretaria).** Tomar notas de los acuerdos y actividades a realizar, recordar al equipo cosas que falten por realizar y revisar que los archivos estén de la mejor manera.
- 4to Rol, **Jesus Guadalupe Falcon Hernández. (Desarrollador).** Edita archivos y se encarga de que la pagina y lo que en ella se suba funcione de la mejor manera.

9.1 Diagrama de gantt

Actividades	Febrero				Marzo				Abril				Mayo			
Semanas	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16
1. Selección del tema del proyecto.	■															
2. Lluvia de ideas identificar las soluciones.	■	■														
3. Planeación paso a paso y por escrito.		■	■													
4. Asignar tareas a cada uno de los integrantes.			■	■												
5. Las acciones que van a realizar en base a la información.					■	■										
6. Recursos del 2 parcial					■	■										
7. Elaborar un plan de acción.					■	■										
8. Elaboración del diagrama de gantt							■	■								
9. Investigación de los temas a fuentes confiables							■	■	■							
10. Elaboración de las publicaciones								■	■	■						
11. Publicaciones en nuestra pagina de Facebook.									■	■	■					
12. Recolección de preguntas y respuestas de seguidores											■	■				
13. Entrevista con un especialista.												■	■			
14. Presentación de evidencias.														■	■	

PLANEACIÓN PARA ABORDAR LA FALTA DE INFORMACIÓN SOBRE LAS PYMES

- **10 al 14 de febrero 2025**

Se realizó la creación de nuestra página de wix, también comenzamos con el desarrollo de nuestro proyecto, creación de los equipos, indicaciones y elección de temas.

- **17 al 21 de febrero 2025**

Recibimos la retroalimentación sobre la presentación de nuestros proyectos, la profesora explico los siguientes puntos a realizar sobre el desarrollo de nuestro proyecto.

- **24 al 28 de febrero 2025**

Creación de nuestra página de Facebook donde estaremos subiendo información sobre el comercio mercantil (posters, videos, podcast) tratando de interactuar con las personas que busquen información.

- **03 al 07 de marzo 2025.**

Subir una presentación sobre lo que estaremos compartiendo en la página de Facebook.

- **10 al 14 de marzo 2025**

Empezaremos compartiendo información básica sobre las empresas y comercio mercantil.

- **17 al 21 de marzo 2025**

Se abrirá un espacio para que ellos pongan allí sus dudas o preguntas que tengan sobre la información que ofrecemos.

- **24 al 28 de marzo 2025**

Se investigará a través de fuentes confiables (Artículos, revistas o expertos) buscando responder las preguntas de las personas.

- **31 al 04 de abril 2025**

Se hará apertura de un espacio de interacción en el que se puedan compartir dudas y opiniones que tengan las personas interesadas.

- **07 al 11 de abril 2025**

Subir videos informativos y visualmente llamativos sobre el tema.

- **14 al 18 de abril 2025**

Compartir noticias o novedades para ir actualizando la información sobre el tema en específico.

- **21 al 25 de abril 2025**

Persuadir e informar sobre el uso de las TICS en las empresas y el comercio mercantil.

- **28 al 02 de mayo 2025**

Dar ejemplos de empresas y organizaciones que desarrollen y ejecuten muy bien el comercio mercantil.

- **05 al 09 de mayo 2025**

Se realizará una entrevista con un profesional sobre experiencias y recomendaciones ante las empresas y el comercio mercantil.

- **12 al 16 de mayo 2025**

Ofrecer ideas u opciones ante problemas comunes del tema.

- **19 al 23 de mayo 2025**

Presentar un crecimiento sobre nuestro desarrollo en alguna PYMES.

MÉTODO

El proyecto se desarrolló en tres fases:

- **Preparación:** El equipo identificó temas desconocidos, propuso soluciones (como cursos y webinars), asignó roles y planificó las actividades semanalmente.
- **Desarrollo:** Se creó una página de Facebook, se generaron contenidos sobre contratos mercantiles y se interactuó con el público para resolver dudas. También se investigó en fuentes confiables y se documentaron evidencias.

MÉTODO

- **Comunicación:** Se presentaron los resultados mediante publicaciones, entrevistas y materiales digitales. Se evaluó el impacto del proyecto y se utilizaron recursos accesibles como computadoras, redes sociales e internet.



RESULTADOS



Durante el desarrollo del proyecto, se eligió Facebook como medio principal para difundir información relacionada con las empresas y los contratos mercantiles. Esta plataforma fue seleccionada por su amplio alcance, facilidad de uso y familiaridad tanto para los creadores de contenido como para los seguidores. La estrategia de publicación incluyó contenidos visuales, infografías, definiciones clave, ejemplos reales y consejos útiles para emprendedores, con el objetivo de hacer comprensibles conceptos jurídicos que suelen percibirse como complejos.

RESULTADOS

Asimismo, el uso de redes sociales permitió al equipo desarrollar habilidades en comunicación legal digital, además de fortalecer el trabajo colaborativo, la investigación jurídica y la capacidad de traducir el lenguaje técnico a uno más accesible para audiencias no especializadas.



CONCLUSION

La implementación del proyecto permitió observar beneficios desde diversas disciplinas y perspectivas teóricas. Desde el enfoque jurídico, se reforzó la comprensión de los contratos mercantiles como herramientas fundamentales para la actividad empresarial. También se reconoció su importancia como garantía de seguridad jurídica en las relaciones comerciales. Desde una perspectiva comunicacional, se aprovechó el poder de las redes sociales para democratizar el conocimiento jurídico, generando un puente entre el derecho técnico y el público general. Aprendimos a adaptar el mensaje legal a formatos digitales que capturan la atención de la audiencia.

La implementación del proyecto permitió observar beneficios desde diversas disciplinas y perspectivas teóricas: Desde el enfoque jurídico, se reforzó la comprensión de los contratos mercantiles como herramientas fundamentales para la actividad empresarial. También se reconoció su importancia como garantía de seguridad jurídica en las relaciones comerciales. Desde una perspectiva comunicacional, se aprovechó el poder de las redes sociales para democratizar el conocimiento jurídico, generando un puente entre el derecho técnico y el público general. Aprendimos a adaptar el mensaje legal a formatos digitales que capturan la atención de la audiencia.

REFERENCIAS

Justia México. (2025). Contratos mercantiles. Recuperado de Justia México.

<https://mexico.justia.com/derecho-mercantil/contratos-mercantiles/>

<https://dle.rae.es/generalidad>

https://conceptoydefinicion.com/definicion-de-generalidades-que-es-significado-y-concepto/#%C2%BFCu%C3%A1l_es_el_concepto_de_generalidad

Definición de generalidades. Recuperado de Concepto y Definición.

Conceptos Jurídicos. (2025). Contrato: definición, tipos y elementos esenciales. Recuperado de Conceptos Jurídicos.

<https://concepto.de/contrato-2>

<https://mundopymes.net/definiciones/apertura-de-credito/> Economipedia. (2025). Apertura de crédito: definición y características. Recuperado de Economipedia. 4. Software DELSOL. (26 abril de 2021). Empresario.

REFERENCIAS

Justia México. (2025). Contratos mercantiles. Recuperado de Justia México.

<https://mexico.justia.com/derecho-mercantil/contratos-mercantiles/>

<https://dle.rae.es/generalidad>

https://conceptoydefinicion.com/definicion-de-generalidades-que-es-significado-y-concepto/#%C2%BFCu%C3%A1l_es_el_concepto_de_generalidad

Definición de generalidades. Recuperado de Concepto y Definición.

Conceptos Jurídicos. (2025). Contrato: definición, tipos y elementos esenciales. Recuperado de Conceptos Jurídicos.

<https://concepto.de/contrato-2/>

<https://mundopymes.net/definiciones/apertura-de-credito/> Economipedia. (2025).

Apertura de crédito: definición y características. Recuperado de Economipedia. 4. Software DELSOL. (26 abril de 2021). Empresario.



**iMUCHAS
iGRACIAS!**