

MANUAL LEGAL DEL EMPRENDEDOR



EN COLABORACIÓN CON:



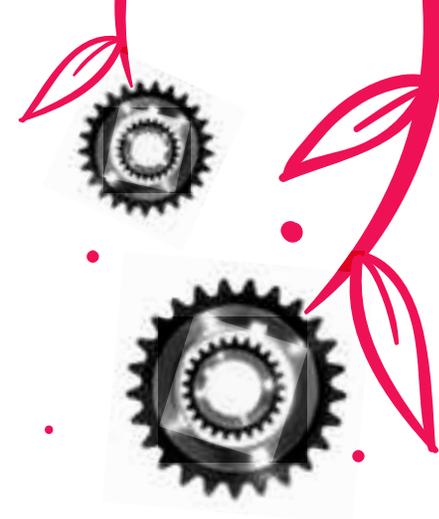


MANUAL LEGAL DEL EMPRENDEDOR



EN COLABORACIÓN CON:





Primera edición: Septiembre 2020

Contenido

Mtro. Bernardo J. Jaime López
bj Jaime@fldm.edu.mx
*Centro de Derecho de la Empresa de la
Facultad Libre de Derecho de Monterrey*
Director

Corrección de Estilo

Dr. José Fabián Ruiz
jfr Ruiz@fldm.edu.mx
Facultad Libre de Derecho de Monterrey

Agradecimientos FLDM

Mtro. José Roble Flores Fernández
Facultad Libre de Derecho de Monterrey
Director

Lic. Antonio Guerra Pérez-Maldonado
Guerra Gómez Abogados
Asociado

Coordinación y diseño de contenido didáctico

Lorena Yadira Alemán de la Garza
lorena.aleman@tec.mx
*Escuela de Humanidades y Educación
Tecnológico de Monterrey*

Marcela Georgina Gómez Zermeño
marcela.gomez@tec.mx
*Escuela de Humanidades y Educación
Tecnológico de Monterrey*

May Portuguez Castro
mayportuguezc@gmail.com
*Escuela de Humanidades y Educación
Tecnológico de Monterrey*

Geraldina Silveyra León
gsilveyra@tec.mx
*Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza
Lagüera | Tecnológico de Monterrey*

Dirección de arte y diseño editorial

Paul Cano
paul@apolo25.com
Socio Líder de diseño
Apolo25

Eloisa Perea
elo@apolo25.com
Diseñadora editorial e ilustradora
Apolo 25

Coordinación editorial

Jorge A. Corral Linares
jorge@asem.mx
*Director Ejecutivo | Asociación de
Emprendedores de México (ASEM)*



Copyright © 2020 Asociación de Emprendedores de México (ASEM). Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo a la ASEM. No se permiten obras derivadas.



ÍNDICE

Capítulo 1

El camino del
emprendedor

Página 10

Capítulo 2

Creación legal de
mi negocio

Página 17

Capítulo 3

Protección de los derechos
del emprendedor

Página 37

Capítulo 4

Contratación de
colaboradores

Página 52

Capítulo 5

Disolución y liquidación
de mi negocio

Página 63

Capítulo 6

Documentos
disponibles en línea

Página 73

Palabras del Director Ejecutivo ASEM

Jorge A. Corral Linares

Director Ejecutivo

Asociación de Emprendedores de México



La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) es un movimiento de emprendedores para emprendedores que busca mejorar las condiciones en las que se emprende y se hacen negocios. Lo hacemos a través de acciones de acceso a información, vinculación a redes, formación, defensa, políticas públicas y beneficios comerciales.

En el día a día de nuestro trabajo recibimos múltiples consultas legales de emprendedoras y emprendedores que desean constituir su empresa, contratar colaboradores, proteger su propiedad intelectual, celebrar contratos con clientes y proveedores, entre muchas otras.

Si bien hemos concretado diversas alianzas para facilitar talleres y dar orientación legal con el fin de atender estas consultas, también hemos identificado la necesidad de complementar estos espacios con una guía práctica para acompañarlos en las distintas etapas de sus empresas; desde el arranque, crecimiento, madurez e incluso el cierre.

Aunado a lo anterior, reconocemos el valor del manual para incentivar el emprendimiento en la formalidad, la cual es esencial para promover la productividad y la innovación en nuestro país.

Esto nos motiva a seguir creando recursos como el manual legal del emprendedor y nos dimos a la tarea de convocar a instituciones con las que compartimos valores y están convencidas de que el emprendimiento y la educación son determinantes para generar movilidad social y disminuir la desigualdad.

Nos dispusimos a hacerlo en formato digital y gratuito con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de emprendedoras y emprendedores del país.

Estamos seguros de que el contenido del manual y las diferentes actividades prácticas que se han diseñado, en complemento con una adecuada asesoría, lograrán el cometido de acompañar, desde una perspectiva legal, a las emprendedoras y emprendedores en la creación, desarrollo y crecimiento de sus empresas.

Agradezco a la Facultad Libre de Derecho de Monterrey, al Tec de Monterrey y a Apolo 25 por aceptar nuestro llamado y hacer posible este manual. Espero que este sea el primero de muchos otros proyectos que desarrollemos en conjunto.

Reitero el compromiso de la Asociación de Emprendedores de México para mejorar el marco jurídico en el que se emprende y hacen negocios en México. Si bien se han presentado avances importantes con reformas a la Ley General de Sociedades Mercantiles para poder crear empresas en un día y sin costo, así como para liquidar y disolver sociedades a través de un proceso simplificado, reconocemos que aún hay mucho por hacer. Gran parte de los retos que hemos identificado en este sentido están representados en el emprendecálogo: “10 propuestas para una nación emprendedora”, del cual podrán conocer más detalles en www.emprendecalogo.mx.

Seguiremos trabajando para que estas y otras iniciativas se vuelvan realidad.

Palabras del Director de la FLDM

Mtro. José Roble Flores Fernández

Director

Facultad Libre de Derecho de Monterrey

El Estado de Derecho se construye día a día con las acciones de todos quienes participan en una sociedad: autoridades y particulares.

El mundo de los negocios requiere de conocimientos y habilidades de muy diverso orden, pero sin duda uno de los aspectos que más contribuye al desarrollo de la actividad empresarial, es el de la seguridad jurídica, pues sin ello difícilmente hay inversión y desarrollo.

Las relaciones entre el Derecho y los negocios son muy diversas e interdisciplinarias, pues prácticamente toda actividad que emprenda un empresario estará regulada por alguna norma, de ahí que tenga un alto grado de dificultad consultar especialistas en todas y cada una de las materias que involucra la actividad comercial.

Una de las justificaciones en el ámbito de los negocios para no respetar la Ley es la excesiva regulación, que en ocasiones hace imposible el cumplimiento puntual de todas las normas aplicables. Si bien éste es un argumento que pudiera servir como excusa, de ninguna manera autoriza a no cumplir con la normatividad aplicable.

De esta forma, el Manual Legal del Emprendedor, pretende dar una aproximación muy certera al empresario de los diversos aspectos que debe observar durante el desarrollo del negocio, con lo cual podrá diagnosticar, prevenir o incluso solucionar las contingencias jurídicas propias de la actividad empresarial.

El documento se construyó con una metodología muy accesible; con base a preguntas que normalmente se hace el empresario y ante las cuales siente una gran soledad, pues sabe que las respuestas implicarán una inversión de tiempo y dinero que en las etapas primarias no siempre se tiene disponible.

Estoy convencido que las empresas deben contribuir al fortalecimiento del Estado de Derecho en todas las áreas en las que participan, a través de buenas prácticas empresariales llevadas a cabo con rigor ético e implementando acciones con responsabilidad social empresarial. Pero todo esto debe estar fundado en un estricto respeto al marco legal que rige la actividad comercial en la que se interviene.

La Facultad Libre de Derecho de Monterrey ("FLDM"), desde su fundación, ha tenido el propósito no sólo de colaborar en la formación de profesionales del Derecho con un alto nivel académico, sino también favorecer la consolidación del Estado de Derecho a través, entre otras cosas, de la difusión del producto de investigaciones en el campo del Derecho. La vinculación con la Asociación de Emprendedores de México y el desarrollo de este Manual abona en esa dirección.

Agradezco muy cumplidamente al Centro de Derecho de la Empresa de la FLDM y a su director, el Mtro. Bernardo J. Jaime López, por su trabajo y profesionalismo en la elaboración de este instrumento que hoy ponemos a su disposición, con la esperanza de que les sea útil y de que juntos, como sociedad, podamos seguir construyendo un verdadero Estado de Derecho.



Palabras del Vicepresidente de Proyectos Estratégicos del Tecnológico de Monterrey

Hugo Armando Garza Medina
VicePresidete de Proyectos Estratégicos
Tecnológico de Monterrey

Para el Tecnológico de Monterrey, emprendimiento es la acción humana de iniciar, con el objetivo de generar un cambio y una transformación que resulte en un mundo mejor.

Desarrollamos el espíritu emprendedor, fomentamos el emprendimiento de toda naturaleza, e impulsamos iniciativas estratégicas para fomentar una cultura emprendedora de alto impacto anclada en los valores del Tec, de tal forrma que ésta es innovadora, consciente, incluyente y que genera valor compartido.

En ese sentido, este manual es el resultado del trabajo colaborativo de varias organizaciones, para ofrecer en forma solidaria, una herramienta básica y práctica que apoye a los emprendedores mexicanos a observar y cumplir con sus responsabilidades legales.

Gracias a todas y todos los participantes en este proyecto que abona al desarrollo de una economía ordenada y próspera.



Tecnológico de Monterrey
Instituto de Emprendimiento
Eugenio Garza Lagüera

Palabras del Socio Líder de Diseño de Apolo 25

Paul Cano
Socio Líder de Diseño
Apolo 25

“Ojalá hace 5 años hubiera existido este manual”. Eso fue lo primero que pensamos cuando fuimos invitados a colaborar en este maravilloso proyecto. Desde Apolo 25 agradecemos a la Asociación de Emprendedores de México (ASEM) y la Escuela libre de Derecho de Monterrey por abrirnos las puertas para formar parte de este gran equipo, que ha trabajado durante meses en la creación de una herramienta que apoye a las y los emprendedores en México tanto en su formación, como en su capacitación constante.

Proyectos como el presente manual nos animan a seguir adelante, no sólo en lo que compete a nuestra disciplina de comunicación y diseño, sino a continuar colaborando y creando propuestas de la mano de estas grandiosas instituciones y organizaciones, conformadas por personas increíbles que luchan día con día por hacer de este mundo un lugar mejor.

En lo personal, considero importante destacar mi agradecimiento y admiración al equipo del Tecnológico de Monterrey, en particular a quienes lideran y conforman el Instituto de Emprendimiento “Eugenio Garza Lagüera” y la Escuela de Humanidades y Educación, pues su labor pedagógica en el proceso de diseño de esta herramienta que ahora tienes en tus manos, fue un pilar fundamental para lograr que el esfuerzo de compilar y generar la información que da cuerpo a este manual cobre vida e impacte de manera activa en los proyectos de las y los emprendedores que día con día están transformando a México y al mundo.



Agradezco también a mi socio y amigo Jorge Sánchez, quien hizo posible esta colaboración, así como al equipo de diseño de Apolo 25 por sumarse con pasión y profesionalismo a esta maravillosa propuesta.

No me queda más que desear que la información que a continuación se presenta sea de valor para ti y tu proyecto. Recomiendo que la aproveches al máximo y, si te es de utilidad, no dudes en compartirla con quien lo necesite, pues si de algo estoy seguro, es que el crecimiento se hace del apoyo mutuo.

Ya sea que estés empezando o que vayas uno o varios pasos adelante en el mundo emprendedor, te deseo el mejor de los éxitos y que no te des por vencido si de pronto el camino se pone complicado, sólo sigue avanzando y preparándote en cada paso.

ANTES DE COMENZAR

El Manual Legal del Emprendedor es un libro interactivo.

Podrás:

- Resolver las actividades incluídas en el manual de manera rápida y sencilla.
- Consultar los enlaces y documentos adjuntos con sólo un click.

¿Cómo contesto las preguntas de mis actividades?

Da click y escribe sobre los **cuadros grises** para resolver los ejercicios.

2. Revisa nuevamente en este capítulo los contenidos del Manual y enlista a continuación:

Tres retos que hayas enfrentado o que podrías enfrentar en tu camino como emprendedor y cuya solución pueda ser encontrada en esos contenidos (Por ejemplo: constituir mi empresa, contratar personal, firmar contratos con clientes, u otro que hayas podido identificar).

A)

B)

C)



Como puedes observar, ya tienes clara tu idea de negocio, pero también tienes algunos desafíos que debes solucionar. Te invitamos a seguir acompañándonos por este camino y a completar las actividades que presentamos en los siguientes capítulos del Manual, para encontrar la solución a estos retos.

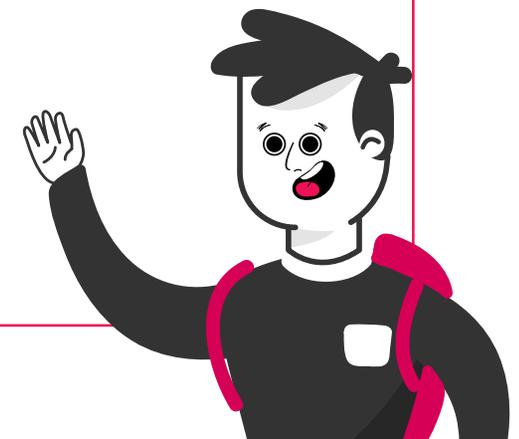
¿Cómo sé dónde hay enlaces?

Los enlaces aparecen en **color azul**.

Enlace en texto:

Consulta la [Guía de usuarios SAS](#)

Enlace en ícono:



EL CAMINO DEL EMPRENDEDOR

Todo comienza con una idea. Sin embargo, para convertir esa idea en una realidad, el emprendedor debe recorrer un camino lleno de retos. A lo largo del camino, el derecho puede asistir ese proceso. El objetivo de este Manual consiste en guiarte, como emprendedor en México, para que utilices las leyes de manera que puedas capitalizar, al máximo, los frutos de tu innovación y esfuerzo.

1



EL CAMINO DEL EMPRENDEDOR

En este primer capítulo, daremos un paseo por el camino del emprendedor, desde que concibe una idea y hasta que entra en marcha su negocio, identificando los principales momentos en donde interviene el derecho. Durante el desarrollo del Manual, haremos referencia continua a este camino y sus distintas etapas. Asimismo, presentaremos actividades didácticas que podrás realizar para apoyarte en el desarrollo de tu negocio.

2



CREACIÓN LEGAL DE MI NEGOCIO

En el segundo capítulo, abordaremos los pasos requeridos por ley para la formación de una sociedad y las consideraciones que debe tener un emprendedor al momento de asociarse con terceros.

3



PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DEL EMPRENDEDOR

En el tercer capítulo, exploraremos algunos medios legales disponibles para la protección de los derechos del emprendedor. Hablaremos, en particular, acerca de los contratos y de la propiedad

4



CONTRATACIÓN DE COLABORADORES

En el cuarto capítulo, analizaremos las distintas modalidades para la contratación de colaboradores por parte del emprendedor. Asimismo, comentaremos acerca de los derechos y obligaciones del colaborador al momento de terminar una relación laboral.

5



DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE MI NEGOCIO

En el quinto capítulo, profundizaremos acerca del procedimiento para la disolución y liquidación de una empresa. Mencionaremos, entre otras cosas, las causas previstas en la ley para ello y quienes son responsables de llevarlo a cabo.

6



DOCUMENTOS DISPONIBLES EN LÍNEA

Finalmente, en el sexto capítulo, listaremos los documentos legales disponibles en el portal electrónico de la Asociación de Emprendedores de México ("ASEM") para su descarga por parte de cualquier emprendedor del país.



“Hay muchas razones por las que
empezar una empresa, pero sólo
una buena, una legítima:
cambiar el mundo”.

-PHIL LIBIN

El camino del emprendedor

Como mencionamos, el camino del emprendedor comienza con una idea novedosa. Dicha idea puede consistir en el desarrollo de software, una marca, un diseño o cualquier otra innovación. Aún en esta etapa inicial, el emprendedor podrá proteger sus derechos sobre ella mediante su registro ante las autoridades competentes.

Una vez que cuente con su idea y visión de negocio, el emprendedor seguramente querrá dar formalidad a su empresa. Para esto deberá constituir una sociedad. A través de esta figura, el emprendedor podrá gozar de ciertos beneficios, como el de responsabilidad limitada y tratamiento fiscal preferente. Las leyes mexicanas reconocen varios tipos de sociedades. Por lo tanto, el emprendedor tendrá que determinar cuál de ellas se adecúa a sus necesidades.

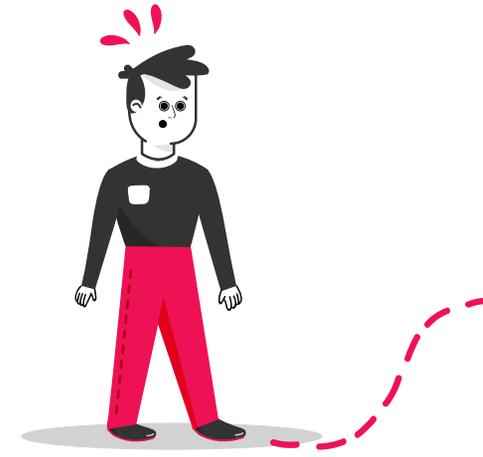
Asimismo, tendrá que determinar sus reglas internas, que serán plasmadas en los Estatutos Sociales.

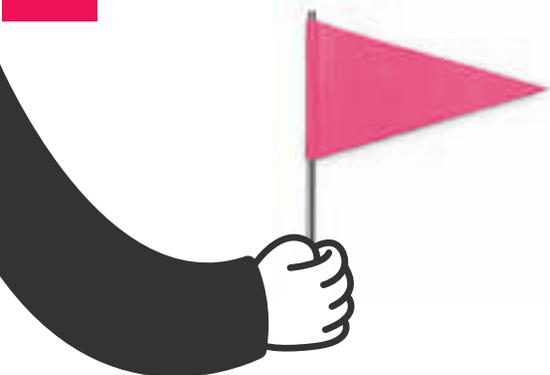
Una idea requiere capital para convertirse en realidad, así que el emprendedor tendrá que buscar fuentes de financiamiento. Para ello, contactará a inversionistas que deseen aportar recursos económicos a su proyecto. En caso de que el emprendedor comparta información confidencial acerca de su negocio a los posibles inversionistas, deberá firmar un Convenio de Confidencialidad. De esta manera, asegurará que la información compartida mantenga su confidencialidad y no sea utilizada por el posible inversionista para competir con el emprendedor.

Si las negociaciones con uno o varios inversionistas potenciales progresan,

el emprendedor podrá plasmar sus principales términos y condiciones en una Carta de Intención. Entre las cosas que un emprendedor puede pactar con sus posibles inversionistas se encuentran: el monto de capital que será aportado al negocio por el posible inversionista, la participación que recibirá a cambio y cualquier derecho especial de voto o económico del que gozará. Esto evitará que, al momento de celebrar los contratos definitivos de la inversión, como pueden ser un Contrato de Suscripción de Acciones y un Convenio entre Accionistas, las partes no tengan expectativas encontradas.

Ahora sí, con una idea desarrollada, una sociedad constituida y el capital requerido, el emprendedor estará listo para iniciar operaciones. Casi todo negocio necesita un lugar físico en donde se lleven a cabo sus





con un espacio propio, podrá rentar un local o una oficina. Dicha renta se deberá formalizar mediante un Contrato de Arrendamiento. Todo negocio necesita, asimismo, mano de obra para la elaboración de sus productos o la prestación de sus servicios. Por lo tanto, el emprendedor deberá contratar a colaboradores mediante la celebración de Contratos Individuales de Trabajo, bajo alguna de las modalidades permitidas por la Ley Federal del Trabajo (“LFT”).

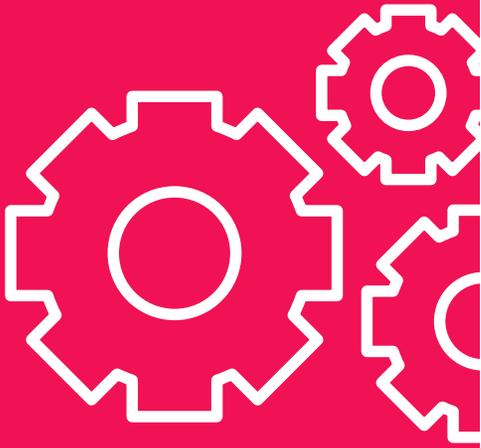
Ya sea que la empresa se dedique a fabricar y vender productos o a prestar servicios, requerirá proveedores de materia prima o de servicios básicos. El emprendedor deberá firmar Contratos de Compraventa de Bienes o Contratos de Suministro para asegurarse que cuente con los insumos necesarios para operar su negocio. En caso de que requiera servicios, deberá celebrar Contratos de Prestación de Servicios con sus proveedores.

Ningún negocio puede sobrevivir sin ingresos y para ello se necesita obtener clientes. El emprendedor, por lo tanto, tendrá que buscar terceros interesados en adquirir sus productos o servicios. Así como celebró contratos con sus proveedores, el emprendedor deberá firmar contratos con sus clientes también. El contenido de los contratos dependerá de la naturaleza del producto o servicio que se vaya a proveer. De esta manera, las condiciones de cualquier venta quedarán plasmadas en un documento y los derechos del emprendedor, incluyendo su derecho a cobrar el precio del producto o servicio, tendrán mayor fuerza legal.

Llegado a este punto, el emprendedor tendrá un negocio en marcha. Su idea se habrá materializado en una realidad. Sin embargo, su camino no termina aquí. Conforme crezca el negocio, se repetirán todos estos procesos.

El emprendedor tendrá que ampliar su lugar de trabajo, contratar más colaboradores, conseguir nuevos proveedores y buscar nuevos clientes. Posiblemente tendrá que levantar más capital e invitar a nuevos inversionistas. En todas estas etapas, el emprendedor deberá atender el aspecto legal de su negocio para asegurar la protección de sus derechos y la continuidad de su proyecto.

En los siguientes capítulos exploraremos, con mayor detalle, todos los conceptos legales que mencionamos anteriormente: desde la constitución de una sociedad, hasta la contratación de colaboradores. Esperamos que este Manual sea útil para apoyarte en el desarrollo de tu negocio.



Actividades Didácticas Aprendizaje Basado en Retos

Para acompañarte en este proceso, al final de cada capítulo incluiremos actividades que te permitan reconocer, dentro de tu propia experiencia, elementos del Manual que puedan ser utilizados en el desarrollo de tu empresa. Estas actividades te permitirán reflexionar y analizar tu realidad para que puedas tomar mejores decisiones apoyadas en el marco legal que aquí te presentamos.

Para esto vamos a seguir una metodología que se conoce como Aprendizaje Basado en Retos, la cual busca involucrarte activamente en la solución de los desafíos que como emprendedor experimentas y que te ayudarán a analizar los contenidos de este Manual para aplicarlos en tu entorno. Esta metodología tiene estos elementos:

ELEMENTOS DEL APRENDIZAJE BASADO EN RETOS

1
Responder a una
pregunta esencial

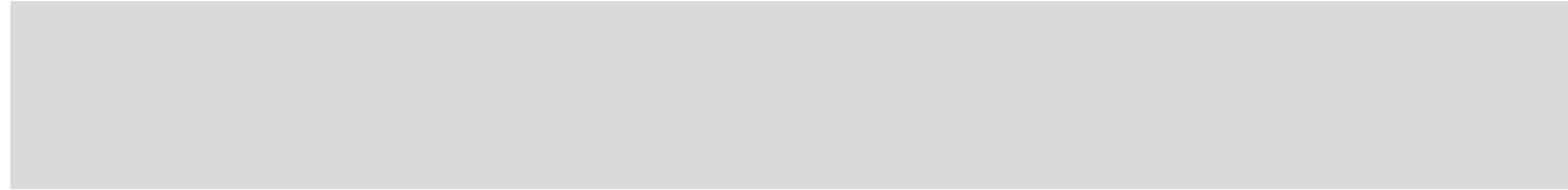
2
Describir el reto

3
Elaborar
soluciones

4
Reflexionar sobre
los aprendizajes

1. ¿Cuál es tu idea de negocio?

Para responder describe brevemente, en este espacio, tu idea de negocio. Piensa, ¿qué vas a ofrecer o qué estás ofreciendo? ¿Cuál es la innovación que aportas al mercado? ¿A quién se lo vas a ofrecer o ya se lo estás ofreciendo? ¿Cuál es el diferenciador de tu propuesta?



2. Revisa nuevamente en este capítulo los contenidos del Manual y enlista a continuación:

Tres retos que hayas enfrentado o que podrías enfrentar en tu camino como emprendedor y cuya solución pueda ser encontrada en esos contenidos (Por ejemplo: constituir mi empresa, contratar personal, firmar contratos con clientes, u otro que hayas podido identificar).

A)

B)

C)

Como puedes observar, ya tienes clara tu idea de negocio, pero también que ésta conlleva desafíos que debes solucionar. Te invitamos a seguir acompañándonos por este camino y a completar las actividades que te presentamos en los siguientes capítulos del Manual, para encontrar la solución a estos retos.

2 CREACIÓN LEGAL DE MI NEGOCIO

En este capítulo exploraremos las ventajas de crear una sociedad como vehículo para el desarrollo de tu negocio y los diferentes tipos societarios que reconoce la ley. Además, comentaremos el proceso para la incorporación de un nuevo socio capitalista, como mecanismo para levantar capital.



I. Estructura Societaria

A. ¿Por qué crear una sociedad?

Una de las primeras etapas en el camino del emprendedor consiste en la creación de una sociedad. Esto le permitirá gozar de ciertos beneficios que estarían fuera de su alcance como persona física.

Al crear una sociedad, por ejemplo, la responsabilidad de sus dueños se limita exclusivamente al monto de sus aportaciones. Esto significa que, salvo en casos excepcionales, el emprendedor no respondería con su patrimonio personal respecto de cualquier deuda u obligación que contraiga la sociedad.

Otro de los beneficios que acarrea la creación de una sociedad tiene que ver con su tratamiento fiscal. Ante las autoridades tributarias, las sociedades son consideradas entidades independientes. Por lo tanto, pagan sus propios impuestos. La tasa del Impuesto

Sobre la Renta aplicable a las sociedades en México, generalmente, es más baja que aquella aplicable a las **personas físicas**.

Al momento de asociarse con terceros, las sociedades también ofrecen algunas ventajas. La ley otorga bastante flexibilidad a sus dueños en la elaboración de los **Estatutos Sociales**, que son las reglas internas de toda sociedad. Esto permite que se definan claramente los derechos y obligaciones de todos los accionistas, de tal manera que se sientan cómodos con la gestión de la sociedad.

Existen todavía más bondades de las sociedades, como lo son: su existencia perpetua, su mayor acceso a fuentes de financiamiento, entre otras. Por ello y para dar mayor formalidad a su negocio, se recomienda al emprendedor que constituya

una sociedad como vehículo para desarrollar su proyecto.



ESTATUTOS SOCIALES

Los **Estatutos Sociales** son las reglas de organización, funcionamiento, disolución y liquidación de toda sociedad. En caso de que se omitan, se aplicarán los artículos relativos de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Para su modificación, en una Sociedad de Responsabilidad Limitada (“SRL”), Sociedad Anónima (“SA”) o Sociedad Anónima Promotora de Inversión (“SAPI”), se requiere la aprobación de una mayoría calificada de socios o accionistas. En una Sociedad por Acciones Simplificada (“SAS”), solo se requiere una mayoría simple. Por lo general, los Estatutos Sociales se incluyen en el acta constitutiva o contrato social de la sociedad.



B. ¿Qué figuras legales reconoce la ley y cuáles son sus características?

Una sociedad no es nada más que una entidad con personalidad jurídica propia, distinta a la de sus dueños. Puede poseer bienes, celebrar contratos y demandar o ser demandada en nombre propio. Sin embargo, existen distintos tipos de sociedades, cada una con características diferentes. El emprendedor debe conocer sus particularidades para determinar cuál es el más adecuado a su situación.

El derecho mexicano reconoce nueve tipos de sociedades. De éstos, los más comunes son la **Sociedad de Responsabilidad Limitada** ("SRL"), la **Sociedad Anónima** ("SA"), la **Sociedad Anónima Promotora de Inversión** ("SAPI") y la **Sociedad por Acciones Simplificada** ("SAS"). A continuación, mostraremos una tabla con las principales características de cada una de ellas.

ESTATUTOS SOCIALES

La creación de la **Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS)** fue el primer logro de la ASEM en búsqueda de mejorar las condiciones en las cuales se emprende y se hacen negocios en México. Para hacerlo posible se contó con el apoyo de la **Escuela de Gobierno y Transformación Pública del Tec de Monterrey**, así como del Senado de la República y representantes de la **Secretaría de Economía**.

Es el primer tipo de sociedad mercantil en el país que se puede crear en línea, sin costo y a partir de un solo socio. Actualmente existen más de 36,000 empresas SAS, de las cuales 70% son unipersonales y 40% por ciento son administradas por mujeres.



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS TIPOS SOCIETARIOS

Cuadro 1.1 Principales Características de los Tipos Societarios

Fuente: elaboración personal, con información de la Ley General de Sociedades Mercantiles y Ley del Mercado de

Tipo de sociedad	SRL	SA	SAPI	SAS
Número de Socios	2 a 50	2 o más	2 o más	1 o más
Socios o accionistas	Personas físicas o morales	Personas físicas o morales	Personas físicas o morales	Sólo personas físicas; no pueden ejercer el control en otra sociedad
Forma de participación	Partes sociales	Partes sociales	Partes sociales	Partes sociales
Responsabilidad Limitada	Sí	Sí	Sí	Sí
Transmisión de Acciones o Partes Sociales	Requiere aprobación de los socios que representen la mayoría del capital social	Libre; se pueden pactar restricciones a la transmisión de acciones en los estatutos sociales	Libre; se pueden pactar restricciones a la transmisión de acciones en los estatutos sociales	Libre; se pueden pactar restricciones a la transmisión de acciones en los estatutos sociales
Administración	A cargo de uno o más gerentes	A cargo de un Administrador Único o de un Consejo de Administración	A cargo de un Consejo de Administración	A cargo de un Administrador Único, que debe ser accionista



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS TIPOS SOCIETARIOS

Cuadro 1.1 Principales Características de los Tipos Societarios

Fuente: elaboración personal, con información de la Ley General de Sociedades Mercantiles y Ley del Mercado de

Tipo de sociedad	SRL	SA	SAPI	SAS
Órgano de vigilancia	No requerido por ley: puede crearse un Consejo de Vigilancia	A cargo de 1 o varios Comisarios	A cargo de uno o varios Comisarios o del Comité de Auditoría	N/A
Clases de derechos	Permite que las partes sociales otorguen distintos derechos de voto y/o económicos a sus accionistas	Permite que las acciones otorguen distintos derechos de voto a sus accionistas	Permite que las acciones otorguen distintos derechos de voto y/o económicos a sus accionistas	Permite que las acciones otorguen distintos derechos a sus accionistas; no se permite limitar el derecho de voto
Recompra de acciones	No permitido	No permitido	Permite la compra por parte de la sociedad de sus propias acciones	No permitido
Requiere escritura pública	Sí	Sí	Sí	No
Otras características				Los ingresos anuales totales de la sociedad no deben rebasar \$5 millones de pesos

C. ¿Cuáles son los pasos para constituir una sociedad?

Los pasos para constituir una SRL, SA o SAPI son prácticamente idénticos e involucran la participación de un **fedatario público** (es decir, un Notario o Corredor Público). La constitución de una SAS no requiere la participación de un fedatario público y puede realizarse, en su totalidad, mediante el sistema electrónico a cargo de la **Secretaría de Economía** ("SE").

La constitución de una SAS, por lo tanto, es más rápida y menos costosa. Sin embargo, el sistema electrónico a cargo de la SE únicamente permite incluir ciertas cláusulas modelo dentro de los **Estatutos Sociales** de una SAS. Esto implica menor flexibilidad en la definición de los derechos y obligaciones de sus accionistas.





PROCEDIMIENTO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SRL, SA O SAPI

Cuadro 1.2 Procedimiento para la Constitución de una SRL, SA o SAPI
Fuente: elaboración personal, con información de la Secretaría de Economía.



1
Contar con tu Registro Federal de Contribuyentes, como persona física, emitido por el Servicio de Administración Tributaria



2
Acudir con el fedatario público de tu elección.



3
Obtener la autorización para el uso de la denominación social deseada, emitida por la SE.



4
Determinar clausulado de los Estatutos Sociales.



5
Elaborar acta constitutiva a partir de necesidades del emprendedor.



6
Firmar el acta constitutiva en la presencia del fedatario público.



7
Inscripción del acta constitutiva de la sociedad en el Registro Público de Comercio



8
Entrega del acta constitutiva con su boleta de inscripción ante el RPC.



9
¡Listo! La existencia de la sociedad se demostrará con tu acta constitutiva y la boleta de inscripción en el



PROCEDIMIENTO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SAS

Cuadro 1.3 Procedimiento para la Constitución de una SAS

Fuente: elaboración personal, con información de la Secretaría de Economía.

Consulta la [Guía de usuarios SAS](#) y las [Preguntas frecuen-](#)



1. Contar con tu certificado de firma electrónica avanzada, como persona física, emitido por el SAT.



2. Obtener la autorización para el uso de la denominación social deseada, emitida por la SE.



3. Ingresar al sistema electrónico de constitución a cargo de la SE.



4. Firmar los términos y condiciones que aparecen en el portal.



5. Capturar la información solicitada en el portal.



6. Seleccionar las cláusulas de los Estatutos Sociales que ponga a disposición la SE en el portal.



7. Firmar electrónicamente el contrato social.



8. Inscripción electrónica del contrato social en el RPC.



9. Generación digital de boleta de inscripción de la sociedad.



10. ¡Listo! La existencia de la SAS se demostrará con tu contrato social y la boleta de inscripción en el RPC.

Una vez constituida cualquier tipo de sociedad, se requiere obtener su **Registro Federal de Contribuyentes** ante el SAT y su **Registro Patronal** ante el IMSS. Asimismo, en caso de que uno de los accionistas de la sociedad sea extranjero, ésta deberá inscribirse en el **Registro Nacional de Inversión Extranjera**. Para ello, contará con un plazo de 40 días hábiles a partir de la fecha de su constitución. Existen algunas actividades económicas que están reservadas exclusivamente a mexicanos y otras en donde los extranjeros no pueden participar con un porcentaje mayor al 49%. Es importante que te familiarices con estas limitantes en caso de que desees obtener financiamiento por parte de inversionistas extranjeros.

OJO

Para que una persona extranjera obtenga su Registro Federal de Contribuyentes ante el SAT, ésta deberá presentar la siguiente documentación, cuando menos: identificación oficial vigente; documento migratorio vigente emitido por el Instituto Nacional de Migración; un comprobante de su domicilio en México; y, documento que acredite el número de identificación fiscal del país en el que resida.



D. ¿Qué deben contener los Estatutos Sociales?

Los Estatutos Sociales representan las reglas de organización y funcionamiento de una sociedad. Deben de incluirse en su acta constitutiva o contrato social. La **Ley General de Sociedades Mercantiles** (“LGSM”), que regula las sociedades mercantiles, establece los requisitos que deben de contener los Estatutos Sociales. A pesar de ello, el emprendedor goza de bastante libertad en su elaboración. Algunos aspectos que el emprendedor debería de considerar al momento de elaborar los Estatutos Sociales de su sociedad son los siguientes:

a) ¿La sociedad permitirá la admisión de inversionistas extranjeros?

b) ¿Cómo se administrará la sociedad y quiénes serán los administradores?

c) ¿Qué facultades tendrán los administradores? ¿Se deberá requerir la aprobación de la asamblea de socios o accionistas para ciertas operaciones?

d) ¿Qué facultades tendrá la asamblea de socios o accionistas? ¿Se deberá requerir una mayoría calificada o el voto afirmativo de una clase de acciones para la aprobación de ciertas operaciones?

e) ¿Se deberán imponer limitaciones para la transmisión de partes sociales o acciones?

f) ¿Se deberán emitir acciones con derechos de voto distintos (ya sea con voto limitado, sin derechos de voto o con derecho de veto)?

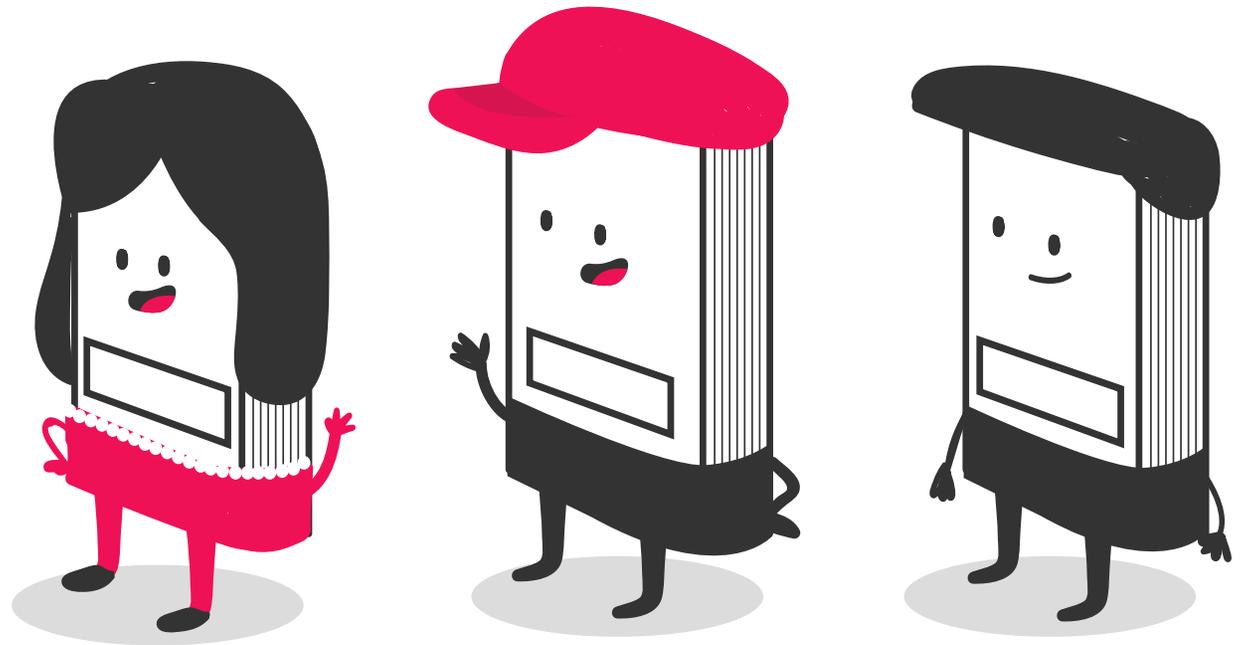
g) ¿Se deberán emitir acciones con derechos económicos especiales (con dividendo preferente, por ejemplo)?

Algunas de estas cuestiones no son permitidas en todos los tipos sociales, por lo que resulta importante que las consideres cuando elijas el tipo de sociedad que constituirás. Te recomendamos, además, contactar a un abogado o pedir apoyo a tu fedatario público para la redacción de las cláusulas correspondientes.

E. ¿Qué son los libros corporativos?

Una vez constituida la sociedad, deberán llevarse los libros corporativos. Éstos se componen por: el **Libro de Actas de Asamblea**, el **Libro de Actas del Consejo de Administración**, el **Libro de Registro de Acciones** y el **Libro de Variaciones de Capital**. Los libros corporativos forman parte de la contabilidad de una sociedad. Por lo tanto, resulta indispensable mantenerlos actualizados.

Además de elaborar y actualizar los libros corporativos, los administradores de una sociedad deberán preparar un **informe anual**. En la SRL, SA y SAPI, este informe deberá aprobarse por la asamblea general de socios o accionistas y deberá también incluir un informe de su órgano de vigilancia. En la SAS, este informe deberá solamente publicarse en el sistema electrónico de la SE.





LIBROS CORPORATIVOS

Cuadro 1.4 Libros Corporativos

Fuente: elaboración personal, con información de la LGSM.



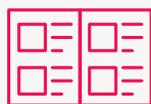
Libro de Actas de Asamblea

Contiene las actas de las asambleas generales de accionistas o socios de la sociedad, así como sus respectivas convocatorias.



Libro de Actas del Consejo de Administración

Únicamente necesario cuando la administración de la sociedad recae sobre un consejo de administración o junta de gerentes. Contiene las actas de las sesiones del consejo de administración o de la junta de gerentes. En la SRL, se le conoce como Libro de Actas de la Junta de Gerentes.



Libro de Registro de Acciones

Contiene un registro de los accionistas o socios de la sociedad. En la SRL, se le conoce como Libro Especial de Socios. Cualquier transmisión de acciones o partes sociales debe inscribirse en este libro. Asimismo, para cada transmisión de acciones o partes sociales, deberá publicarse un aviso en el sistema electrónico establecido para tal efecto por la SE.



Libro de Variaciones de Capital

Únicamente resulta necesario cuando la sociedad adopte la modalidad de capital variable. Contiene un registro del importe del capital social de la sociedad. Cualquier aumento o disminución al capital social debe inscribirse en este libro. Asimismo, para cada aumento o disminución del capital social, deberá publicarse un aviso en el sistema electrónico establecido para tal efecto por la SE.



2. Elegir un socio

A. ¿Cuál es el proceso para incorporar un nuevo socio a mi proyecto?

Para convertir su idea y visión de negocios en una realidad, el emprendedor deberá buscar fuentes de financiamiento. Una forma de obtener capital para su proyecto consiste en invitar a inversionistas que deseen aportar recursos económicos. Este proceso puede ser muy delicado, pues involucra compartir información confidencial acerca del negocio e incorporar a un tercero como socio de manera permanente.

Todo proceso para obtener capital por parte de un inversionista comienza con un pitch inicial, en donde el emprendedor presenta su plan de negocios. Te recomendamos que, antes de tener esta reunión y de compartir información confidencial acerca de tu proyecto, celebres un **Convenio de Confidencialidad** con el inversionista.

De esta manera, la información revelada quedará resguardada adecuadamente.

CONVENIO DE CONFIDENCIALIDAD

Los Convenios de Confidencialidad son acuerdos entre dos partes, mediante el cual una de ellas comparte información confidencial a la otra y ésta se obliga a no divulgarla. Algunos de los términos que se definen en este tipo de acuerdos son: el alcance de la información que se considera confidencial y la vigencia de la obligación de confidencialidad. Se pueden, además, pactar penas para el caso de su incumplimiento.

Si el pitch inicial logra interesar al inversionista, éste seguramente solicitará información adicional al emprendedor. Al proceso de

revisión de la información solicitada se le conoce como due diligence. Paralelamente, el emprendedor y el inversionista comenzarán a negociar los términos y condiciones de su participación en el negocio. Cuando el emprendedor y el inversionista lleguen a un entendimiento acerca de éstos, deberán celebrar una **Carta de Intención**. A través de este documento, el inversionista manifestará su interés en aportar recursos económicos al proyecto a cambio de una participación en el mismo.



CARTA DE INTENCIÓN

Las Cartas de Intención o Memorándums de Entendimiento son acuerdos preliminares entre dos partes que reflejan el interés de una de ellas en participar dentro de una sociedad. Algunos de los términos que se incluyen en este tipo de acuerdos son los siguientes: la mecánica y tiempos del proceso de inversión; la cantidad de recursos económicos que aportará el inversionista; los derechos y obligaciones que tendrá el inversionista en la sociedad; y, las condiciones a las que se encuentra sujeta la participación del inversionista.

En caso de que el proceso de *due diligence* sea satisfactorio para el inversionista y que se logre un acuerdo final en relación con los términos y condiciones de su participación, se procederá a la elaboración de los acuerdos definitivos de la transacción. Dichos acuerdos podrán incluir un **Contrato de Suscripción de Acciones** y un **Convenio entre Accionistas**. Una vez celebrados los acuerdos definitivos,

el emprendedor habrá adquirido un nuevo socio a cambio de la recepción de capital para financiar su proyecto.

Cabe destacar que el incorporar a un nuevo socio no constituye la única forma de levantar capital. Como alternativa para acceder a financiamiento, por ejemplo, el emprendedor puede contratar un crédito bancario. Sin embargo, es importante precisar que es difícil obtener financiamiento bancario para una empresa de reciente creación, sin ofrecer una garantía real. Además, el emprendedor deberá pagar intereses sobre el saldo insoluto del crédito que contrate.

CONTRATO DE SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES

Los Contratos de Suscripción de Acciones son documentos que celebran una sociedad y sus inversionistas. A través de este contrato, la sociedad se obliga a emitir acciones nuevas

que serán suscritas por los inversionistas. Los inversionistas, por su parte, se obligan a aportar recursos económicos a la sociedad. La emisión de acciones y el pago de las aportaciones se podrán hacer en una sola ocasión o a través del tiempo, según se acuerde entre el emprendedor y el inversionista. No olvidemos que cualquier emisión de acciones nuevas o cambio al capital de la sociedad, se debe inscribir en el libro corporativo correspondiente.

CONVENIO ENTRE ACCIONISTAS

Los Convenios entre Accionistas son documentos que reflejan acuerdos entre los accionistas de una sociedad. Dichos acuerdos pueden versar sobre la organización y funcionamiento de la sociedad, la transmisión de acciones, la política de reparto de dividendos, así como sobre otros derechos y obligaciones de los que gozarán sus accionistas.

Principales fuentes de financiamiento

A las que los emprendedores acceden para iniciar una empresa en



Fuente: Estudio Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del



B. ¿Qué aspectos legales debo de tomar en cuenta al elegir un socio?

Incorporar un nuevo socio a tu negocio implica colaborar con él de manera permanente. A lo largo del tiempo, sin embargo, pueden surgir diferencias de opinión y desacuerdos. Por tal motivo, es importante pactar mecanismos para la solución de conflictos. Un conflicto prolongado entre el emprendedor y sus inversionistas se traduce invariablemente en una pérdida de valor para el negocio.

Los mecanismos para la solución de conflictos a los que nos referimos se pueden pactar mediante un Convenio entre Accionistas, una modificación a los Estatutos Sociales o ambos. Algunas de las cuestiones que podrá pactar el emprendedor con sus accionistas son las siguientes:



Derecho de Preferencia

Consiste en el derecho de los accionistas de una sociedad para comprar (en proporción a su participación en el capital social de la sociedad) las acciones que otro accionista desee transmitir, antes de que éste las pueda vender a un tercero.



Drag Along

Consiste en el derecho del accionista mayoritario para forzar la venta de la participación de los accionistas minoritarios, bajo los mismos términos y condiciones. El propósito del drag along es proporcionar un instrumento al accionista mayoritario para vender la totalidad del negocio, aún cuando los accionistas minoritarios no deseen vender. Se puede pactar un valor mínimo del negocio para la detonación de este derecho. De tal forma, los accionistas minoritarios no se verían obligados a vender si no se les garantiza un precio



Tag Along

Consiste en el derecho de los accionistas minoritarios de sumarse a una venta de acciones por parte del accionista mayoritario, bajo los mismos términos y condiciones. El propósito del tag along consiste en proporcionar un mecanismo de salida a los accionistas minoritarios cuando el negocio sufra un cambio de



Opción de Compra

Consiste en el derecho de uno o más accionistas de comprar a algunos o a la totalidad de los demás accionistas, su participación en la sociedad. Se pueden pactar una serie de condiciones para ejercer este derecho. Asimismo, se puede pactar una fórmula o mecanismo para la valuación de las acciones objeto de este



Opción de Venta

Consiste en el derecho de uno o más accionistas de vender a algunos de los demás accionistas, su participación en la sociedad. Se pueden pactar una serie de condiciones para la detonación de este derecho. Asimismo, se puede pactar una fórmula o mecanismo para la valuación de las acciones objeto de este derecho.



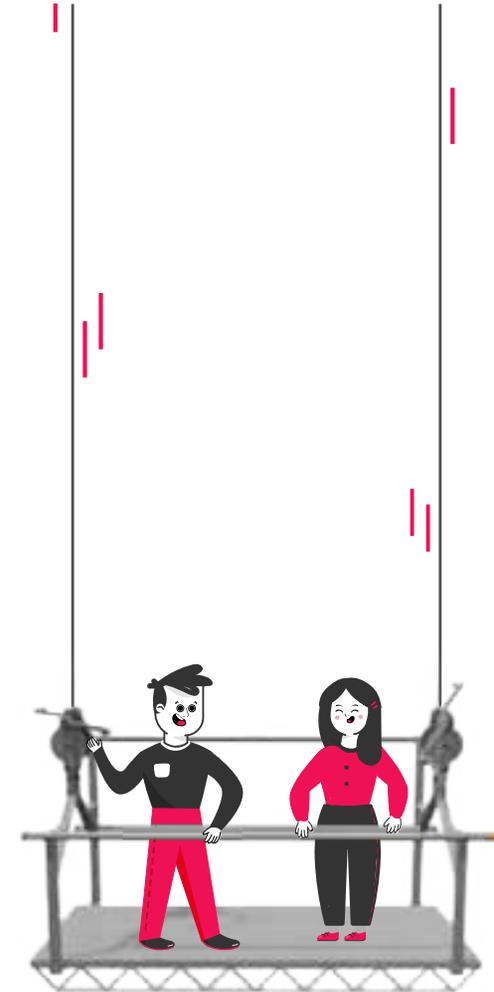
Desacuerdo Insuperable

Consiste en una serie de mecanismos pactados para el caso en que los accionistas de la sociedad no lleguen a un acuerdo respecto de determinados asuntos. Se puede acordar que, en estos casos, los accionistas deberán recurrir a la mediación. También se puede detonar una opción de compra o venta.



Política de Distribución de Dividendos

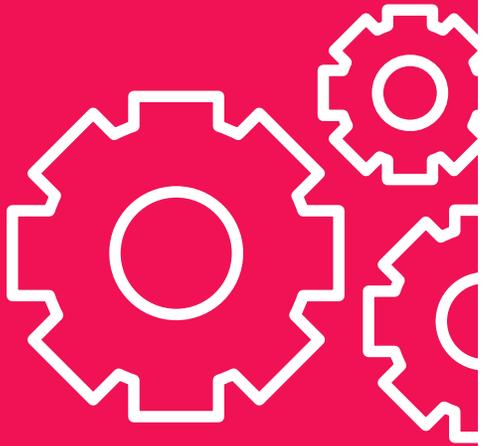
Consiste en un acuerdo para determinar el porcentaje de las utilidades de la sociedad que se destinará al pago de dividendos y el porcentaje que permanecerá en el negocio para su reinversión o reserva. Estos acuerdos no podrán contradecir lo que establece la ley en relación con la creación de reservas



En resumen...

- El emprendedor podrá gozar de ciertos beneficios al constituir una sociedad como vehículo para desarrollar su negocio.
- La LGSM reconoce distintos tipos de sociedades, por lo que el emprendedor deberá determinar cuál de éstos se adecúa a sus necesidades.
- En caso de que el emprendedor requiera levantar capital, lo puede hacer mediante la incorporación de un socio capitalista.
- El proceso para incorporar un nuevo socio a cualquier negocio puede ser delicado e implica una relación de largo plazo.





Actividades Didácticas

Aprendizaje Basado en Retos

Como pudiste aprender en este capítulo, la creación de una sociedad trae grandes beneficios para la empresa y el emprendedor. Sin embargo, muchas veces no se conoce cuál es el proceso para constituir una sociedad, ni cuál es el tipo de sociedad más adecuado para su situación, convirtiéndose en un reto importante para el emprendedor que quiere formalizar su empresa.

También, la incorporación de socios es un aspecto delicado que requiere acuerdos mutuos de confidencialidad y de entendimiento. Para que puedas comprender cómo este marco legal puede ayudarte en tu emprendimiento te invitamos a realizar la siguiente actividad.

Vuelve a revisar las figuras legales que contiene este capítulo e identifica muy bien

todos sus elementos y características, según tu idea de negocio. También revisa los pasos para constituir una sociedad y el proceso para elegir un nuevo socio.

Ahora estás preparado para resolver este reto, por lo que te pedimos realizar lo siguiente:

**1. Según la idea de negocio que propusiste en la Actividad No. 1, comenta a continuación:
¿Cuál es la figura legal más adecuada para tu empresa?**

Justifica tu respuesta según los criterios expuestos en el capítulo. Toma en cuenta la cantidad de socios, los ingresos anuales y las demás limitantes. [Puedes revisar el apartado 1.D. relativo al contenido de los Estatutos Sociales.](#)

2. Un emprendedor requiere de capital para desarrollar su idea. Imagina que necesitas buscar a un socio y que quieres presentarle tu idea de negocio para que éste aporte capital a tu emprendimiento.

Investiga en Internet sobre fondos de inversión privados o programas de gobierno que brinden capital a emprendedores para iniciar o fortalecer tu empresa. También considera a familiares o amigos que podrían estar interesados en apoyarte. Enlista a continuación posibles opciones de financiamiento a las que podrías acudir para obtener ese capital.

3. Menciona los mecanismos de resolución de conflictos que considerarías apropiados pactar con tus socios inversionistas según lo presentado [en el capítulo](#).

Muy bien, ya sabes cómo constituir una sociedad, conoces tus opciones de financiamiento y los mecanismos apropiados para trabajar con socios que aporten al desarrollo de tu negocio. Ahora estás listo para conocer lo que se requiere para iniciar operaciones y contratar personal. Te invitamos a continuar con el siguiente capítulo y realizar las actividades que te proponemos.



PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DEL EMPRENDEDOR

En este capítulo abordaremos algunos mecanismos para la protección de los derechos del emprendedor. Hablaremos, en particular, acerca de los contratos y del registro de derechos de propiedad intelectual.



1. Contratos

A. ¿Qué son los contratos y cuál es su función?

Los contratos no son más que un acuerdo entre dos o más personas mediante el cual se producen o transfieren obligaciones.

Ocupan un lugar importantísimo en la economía, pues establecen las bases para toda relación transaccional. Además, aún y cuando éste no haya sido pactado entre las partes, proveen un mecanismo para la resolución de conflictos.

Para cualquier emprendedor, los contratos deben representar una figura clave dentro de su operación. En primer lugar, porque permiten delimitar claramente cuáles son sus derechos y obligaciones frente a clientes, proveedores y otros terceros. En segundo lugar, porque les otorgan medios de defensa para el caso de su incumplimiento.

B. ¿Cuáles son los requisitos de los contratos?

El derecho asigna gran importancia a la libertad de las personas para generar acuerdos entre sí. Por tal motivo, solamente exige dos requisitos para la existencia de los contratos: el consentimiento de las partes y un objeto que pueda ser materia de éste.

OJO

Tanto el Código Civil Federal, como el Código de Comercio, admiten que el consentimiento se otorgue por medios electrónicos; es decir, por correo electrónico, mensaje de texto, entre otras formas. Esta manera de contratación permite la celebración de acuerdos entre personas distantes y confiere mayor dinamismo a la operación de un emprendedor. Sin embargo, también tiene sus inconvenientes. Dificulta, por ejemplo, determinar la identidad de los contratantes y

dado que no existe soporte en papel, vuelve casi imposible diferenciar entre original y copia. En caso de que un emprendedor desee emplear esta forma de contratación, debe tomar conciencia de todas sus implicaciones.

Salvo por algunas excepciones (como el caso de la compraventa de bienes inmuebles, que debe celebrarse en escritura pública), los contratos no deben revestir una forma específica. Esto significa que, incluso un simple acuerdo verbal, puede constituir un contrato.

No obstante lo anterior, te recomendamos que, en la medida de lo posible, hagas constar por escrito todos los acuerdos que celebres con terceros. De esta manera, disminuirás la probabilidad de que exista un malentendido o confusión.

Asimismo, en caso de un incumplimiento, será más fácil comprobar el alcance de tus derechos y obligaciones bajo esa relación legal.

Cabe mencionar que todos los contratos pueden ser invalidados por cualquiera de las siguientes causas:

(I) Por la incapacidad legal de alguna de las partes: La incapacidad legal de alguna de las partes puede originarse debido a que ésta sea menor de edad o que se encuentre en estado de interdicción (es decir, mayor de edad con alguna discapacidad mental). Como el consentimiento puede darse a través de un representante legal, la incapacidad legal también puede originarse cuando dicho representante no tenga las facultades suficientes para obligar a su representado.

(II) Por vicios del consentimiento. Con relación a los vicios del consentimiento, el Código Civil Federal establece que el consentimiento no es válido cuando sea producto del error, violencia o del dolo. El error únicamente vicia el consentimiento cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad para contratar de alguna de las partes.

(III) Por que su objeto, motivo o fin sea ilícito. La ilicitud se define como cualquier hecho, fin o motivo contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.

(IV) Por que el consentimiento no se haya manifestado bajo la forma exigida por ley. Esta causal de invalidez de los contratos involucra únicamente aquellos respecto de los cuales el derecho exige que cumplan con ciertos requisitos formales.

CONTRATO



C. ¿Qué acciones tengo frente al incumplimiento de un contrato?

En el curso ordinario de los negocios, sucede con frecuencia que algún cliente, proveedor o tercero incumpla con sus obligaciones bajo contrato. Ante esta situación, el emprendedor cuenta con varios mecanismos de defensa, los cuales podrá hacer valer mediante juicio.

En primer lugar, el emprendedor tendrá derecho a reclamar una indemnización por los daños y perjuicios que se generen como consecuencia del incumplimiento. **Para el cálculo de los daños**, se considera cualquier pérdida o menoscabo en el patrimonio del emprendedor o de su negocio. **A su vez, para el cálculo de perjuicios**, se considera cualquier ganancia lícita que debiera haberse obtenido.

OJO

Como parte del juicio en el que se reclamen daños y perjuicios, el emprendedor deberá comprobar la existencia y el monto de los mismos. Esto puede ser complicado. Para evitar esta dificultad, las partes pueden pactar una pena convencional en el contrato. De esta manera, fijan el importe de la indemnización con antelación. El emprendedor sólo tendrá que demostrar el incumplimiento para exigirla, sin que sea necesario comprobar la existencia y monto de los daños y perjuicios. Cabe destacar que la pena convencional no podrá ser mayor al importe de la obligación principal incumplida.

No todo incumplimiento da nacimiento a este derecho, pues se requiere que el incumplimiento pueda atribuírsele a la contraparte. Es decir, que sea producto de la negligencia, imprudencia o dolo de la contraparte. Además, los daños y perjuicios

deben ser consecuencia inmediata y directa del incumplimiento. Si el incumplimiento es consecuencia de algún caso fortuito o de fuerza mayor, por lo tanto, no habría derecho de reclamar una indemnización.

Aunado al derecho para reclamar daños y perjuicios, ante el incumplimiento de un contrato la parte perjudicada puede **exigir, vía judicial, el cumplimiento forzoso del mismo o la rescisión de éste**. En caso de que opte por el **cumplimiento forzoso**, la parte perjudicada podrá reconsiderar su decisión y exigir la rescisión del contrato. A través de la rescisión, se busca regresar las cosas al estado que tenían previo a la celebración del contrato o, si esto es imposible, que deje de producir efectos en el futuro.

D. ¿Cuáles son algunos de los contratos más comunes?

Existe una variedad enorme de contratos, gracias a la flexibilidad que otorga el derecho para que las personas físicas y morales generen acuerdos entre sí. Sin embargo, la mayoría de las relaciones comerciales guardan cierto grado de similitud. Por tal motivo, el derecho y la doctrina han tipificado ciertos tipos de contratos. A continuación, presentamos un resumen de los más comunes.



Contrato de Prestación de Servicios

El Contrato de Prestación de Servicios es aquél mediante el cual una de las partes se obliga a llevar a cabo ciertos actos relacionados con sus conocimientos específicos (servicios de consultoría, de limpieza, entre otros) en favor de su contraparte, a cambio de honorarios.



Contrato de Compraventa

El Contrato de Compraventa es aquél mediante el cual una de las partes se obliga a transferir la propiedad de un bien. Mientras tanto, la otra parte se obliga a recibirla y pagar por él un precio en dinero.



Contrato de Suministro

El Contrato de Suministro es aquél mediante el cual una parte se obliga a entregar bienes muebles a su contraparte, en épocas y cantidad fijadas por contrato o bajo pedido, a cambio de un precio pactado entre ellas.



Contrato de Distribución

El Contrato de Distribución es aquél mediante el cual una de las partes se obliga en adquirir de la otra parte, uno o varios productos, así como en comercializarlos y venderlos dentro de determinada zona geográfica. Puede pactarse la exclusividad a favor del distribuir dentro de cierta zona geográfica..



Contrato de Arrendamiento

El Contrato de Arrendamiento es aquel mediante el cual una de las partes concede el uso o goce temporal de un bien a la otra, quien se obliga a pagar un precio por ese derecho. El arrendamiento puede recaer sobre bienes



Contrato de Depósito

El Contrato de Depósito es aquel mediante el cual una de las partes se obliga a recibir una cosa que su contraparte le confía y a guardarla para restituírsela cuando éste se lo pida.



Contrato de Mandato

El Contrato de Mandato es aquel mediante el cual una de las partes, el mandatario, se obliga a llevar a cabo por cuenta de su contraparte, el mandante, los actos jurídicos que éste le instruya. El mandato puede pactarse con o sin



Contrato de Fianza

El Contrato de Fianza es aquel mediante el cual una persona se compromete con un acreedor a pagar por el deudor, si éste no lo hace. Por su parte, el deudor se obliga al pago de una prima.



Contrato de Mutuo

El Contrato de Mutuo es aquél mediante el cual una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una suma de dinero a su contraparte, quien se obliga a devolverla en determinada fecha. El mutuo puede pactarse con



Contrato de Prenda

El Contrato de Prenda es aquel mediante el cual se constituye el derecho a favor de un acreedor sobre un bien, para garantizar el cumplimiento de una obligación a su favor. Es siempre un contrato accesorio.



Contrato de Comodato

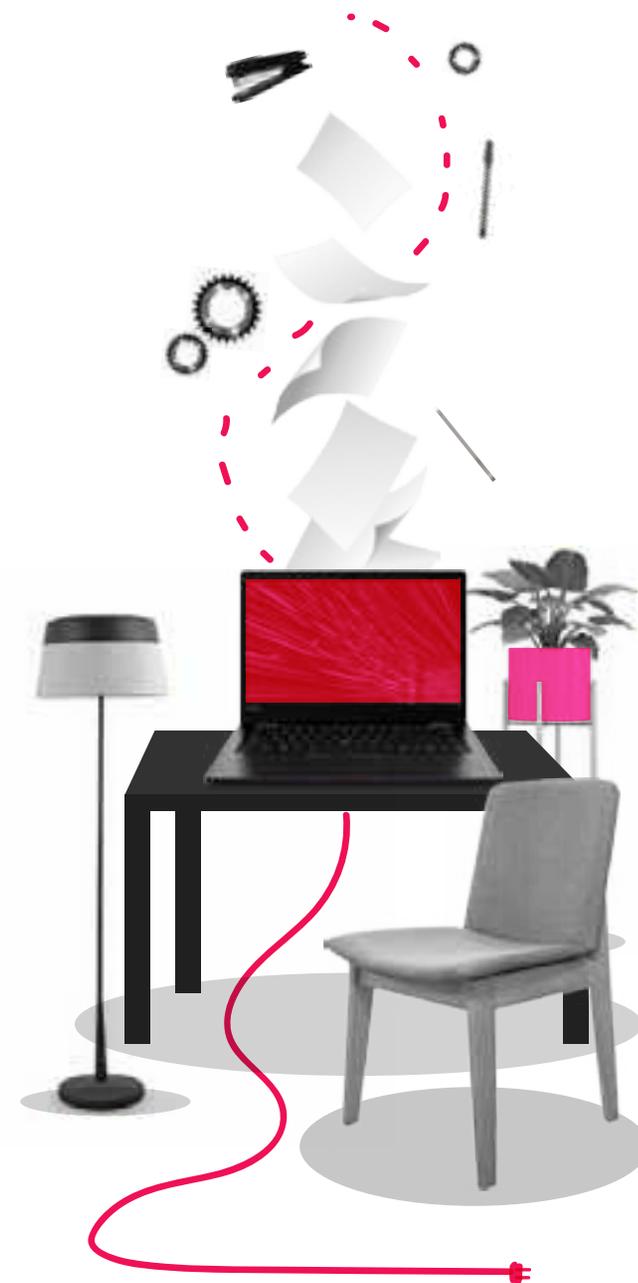
El Contrato de Comodato es aquél mediante el cual una de las partes concede, de manera gratuita, el uso de un bien a su contraparte, quien se obliga a restituirla en determinada fecha.

E. ¿Qué son los títulos de crédito?

Algunos de los títulos de crédito más comunes son: el cheque, el pagaré, la letra de cambio y la acción societaria. La ley los define como documentos que amparan el derecho literal y autónomo expresado en los mismos. Deben de reunir las formalidades que exige la ley para su validez.

El derecho considera a los títulos de crédito una especie de confesión anticipada de adeudo por parte de quien los suscribe. Por tal motivo, mediante su simple presentación ante un juez, éste puede embargar bienes para garantizar su cumplimiento sin mayor trámite. En un juicio ordinario, en cambio, el embargo de bienes se podría detonar hasta que el juez dicte sentencia y condene a una de las partes al pago de determinada suma de dinero.

El emprendedor debe de tener cuidado al suscribir títulos de crédito, pues se expone al posible embargo de sus bienes ante su incumplimiento.





Ley Federal del Derecho de Autor

Abarca obras artísticas, proyectos arquitectónicos y programas de cómputo,



Ley de la Propiedad Industrial

Abarca Patentes, Modelos de Utilidad, Diseños Industriales y Signos Distintivos.

2. Propiedad Intelectual

A. ¿Qué es la propiedad intelectual?

Hoy en día, el principal activo de muchos negocios no consiste en bienes tangibles, sino en creaciones de la mente. Pensemos en empresas como Coca-Cola o Apple, cuyas marcas están valuadas en miles de millones de dólares. A todos estos activos intangibles, ya sean fórmulas para producir medicamentos, marcas reconocidas internacionalmente o producciones cinematográficas, se les conoce como propiedad intelectual.

La propiedad intelectual se divide en dos categorías: derechos de autor y propiedad industrial. El primero, regulado por la **Ley Federal del Derecho de Autor** ("LFDA"), abarca obras artísticas, proyectos arquitectónicos y programas de cómputo, entre otras cosas. La segunda, regulada por la **Ley de la Propiedad Industrial** ("LPI"), abarca Patentes, Modelos

de Utilidad, Diseños Industriales y Signos Distintivos.

Tanto la LFDA, como la LPI, permiten a los creadores de activos intangibles obtener reconocimiento y ganancias derivado de ellos. Además, establecen mecanismos para la protección de dichos derechos.

B. Derechos de Autor

El derecho de autor consiste en el reconocimiento que hace la ley en favor de los creadores de obras literarias y artísticas. Dicho reconocimiento comienza a partir de que la obra en cuestión haya sido fijada en un soporte material y no requiere registro ni formalidad adicional alguna. No obstante lo anterior, para dar mayor seguridad a sus derechos, el emprendedor puede registrar su

obra ante el Instituto Nacional del Derecho de Autor, siguiendo el procedimiento que se detalla en la siguiente página: https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/registro_obras.html

RAMAS PROTEGIDAS POR LA LFDA

Ramas protegidas por la LFDA: literaria; musical, con o sin letra; dramática; danza; pictórica; escultórica; caricatura; arquitectónica; cinematográfica y demás obras audiovisuales; programas de radio y televisión; programas de cómputo; fotográfica; obras de arte aplicado que incluyan diseño gráfico o textil; de compilación, tales como enciclopedias.

La ley otorga varios derechos al autor de una obra, los cuales se dividen en derechos patrimoniales y derechos morales. Éstos últimos son intransferibles, no tienen vigencia e involucran las facultades de divulgación, reconocimiento, respeto, modificación y retiro.

Los derechos patrimoniales, en cambio, duran la vida del autor más 100 años y sí son transferibles. Involucran la facultad de recibir una regalía por la comunicación o transmisión pública de la obra. Asimismo, involucran la facultad de reproducción, publicación y edición.

Para transferir derechos patrimoniales, el autor de una obra puede celebrar un **Contrato de Cesión de Derechos** o un **Contrato de Licencia**. Dichos documentos deben inscribirse en el Registro Público del

Derecho de Autor para que surtan efectos contra terceros, de acuerdo al procedimiento establecido en el siguiente enlace: <https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/contrato.html>.

Las transmisiones de derechos patrimoniales deben de contemplar una remuneración a favor de su titular.

C. Patentes, modelos de utilidad y diseños industriales

Algunas invenciones pueden ser protegidas a través de la figura conocida como Patente. La LPI define una invención como toda creación humana que permita transformar la materia o energía que existe en la naturaleza, para su aprovechamiento por el hombre y satisfacer sus necesidades concretas. Para que una invención sea patentable debe ser

nueva, resultado de una actividad inventiva y susceptible de aplicación industrial. Esto significa que únicamente aquellos inventos que impliquen un avance significativo en el conocimiento de su industria respectiva pueden ser objeto de esta protección.

NO SE CONSIDERAN INVENCIONES

No se consideran invenciones: (I) los principios teóricos o científicos; (II) los descubrimientos de algo que ya existía en la naturaleza; (III) las reglas o esquemas para realizar actos mentales, juegos o negocios; (IV) los métodos matemáticos; (V) los programas de cómputo; (VI) las formas de presentación de información; (VII) las creaciones estéticas y las obras artísticas o literarias; (VIII) los métodos de tratamiento quirúrgico, terapéutico o de diagnóstico aplicables al cuerpo humano y los relativos a animales; ni (IX) la yuxtaposición de invenciones conocidas o mezclas de productos conocidos.



La **Patente** otorga a su titular un derecho exclusivo a la explotación de la invención correspondiente durante un periodo único de 20 años. Si la invención consiste en un producto, esto involucra el derecho de impedir que otras personas lo fabriquen, usen o vendan sin consentimiento de su titular. Si la invención consiste en un proceso, esto involucra el derecho de impedir a otras personas que utilicen ese proceso y que usen o vendan el producto obtenido mediante ese proceso.

Para tramitar una Patente es necesario acudir ante el **Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial** (“IMPI”), presentar una solicitud que reúna los requisitos establecidos en [el siguiente enlace](#) y pagar la tarifa correspondiente. El trámite se puede realizar en las oficinas centrales del IMPI o en cualquiera de sus oficinas regionales. Para encontrar la oficina más cercana a ti, haz clic en el vínculo anterior.

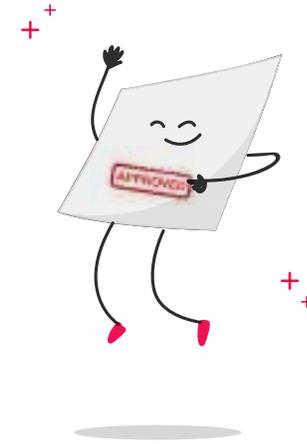
Los **Modelos de Utilidad y Diseños Industriales** también son susceptibles de protección bajo la LPI. Los primeros pueden ser *objetos, utensilios, aparatos o herramientas que, como resultado de una modificación en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función diferente respecto de las partes que lo integran o ventajas en cuanto a su utilidad*. Es decir, inventos que no reúnen todos los requisitos para ser patentados. Los Diseños Industriales suelen involucrar cuestiones ornamentales o estéticas; incluyen a los dibujos y modelos industriales.

Al igual que para las Patentes, el registro de estas dos figuras otorga a sus titulares un derecho exclusivo a su explotación. Para el caso de los **Modelos de Utilidad**, la protección otorgada dura 10 años y no puede prorrogarse. Para el caso de los **Diseños Industriales**, la protección otorgada dura 5 años y puede prorrogarse por periodos sucesivos hasta alcanzar un máximo de 25 años.

Los derechos conferidos a las Patentes, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales pueden transmitirse por su titular. Para que la transmisión surta efectos ante terceros, los **Contratos de Cesión** o de Licencia respectivos se deben inscribir ante el IMPI.

D. Signos distintivos

La LPI reconoce tres tipos de signos distintivos que pueden protegerse: marcas, avisos y nombres comerciales. Por marcas, se entiende todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado. Los avisos comerciales, conocidos coloquialmente como eslóganes, son frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie. Los nombres comerciales, finalmente, se refieren a la denominación de una empresa o establecimiento industrial, comercial o de servicios.



En relación con las marcas y avisos comerciales, la ley otorga a sus titulares un derecho de uso exclusivo. Esto significa que, las marcas o avisos comerciales que sean idénticos o **similares en** grado de confusión, que sean desarrolladas posteriormente, no podrán ser utilizadas. Cabe destacar que la protección a favor de cualquier titular de una

SIGNOS QUE PUEDEN SER REGISTRADOS

Tipos de signos que pueden ser registrados como marcas: (I) las denominaciones y figuras visibles, suficientemente distintivas, susceptibles de identificar los productos o servicios a que se apliquen o traten de aplicarse, frente a los de su misma especie o clase; (II) las formas tridimensionales; (III) los nombres comerciales y denominaciones o razones sociales; y (IV) el nombre propio de una persona física, siempre que no se confunda con una marca registrada o un nombre comercial publicado.

marca o aviso comercial se otorga por clase. [Existen 42 clases de productos y servicios reconocidos](#). El emprendedor, al solicitar el registro de su marca, tendrá que especificar el o los productos o servicios respecto del cual se solicita la protección.

Para el registro de una marca, se requiere presentar una solicitud ante el IMPI. El trámite se puede llevar en línea, accediendo al [siguiente vínculo](#). Dichos registros tienen una duración de 10 años, prorrogables de manera indefinida por periodos de igual duración. En caso de que el emprendedor desee consultar la existencia de marcas similares a la que pretende registrar, puede hacer una consulta a través de [MARCia](#), una plataforma gratuita que pone a disposición el IMPI.

Los nombres comerciales, a diferencia de las marcas y avisos comerciales, no requieren ser registrados. Sin embargo, su protección

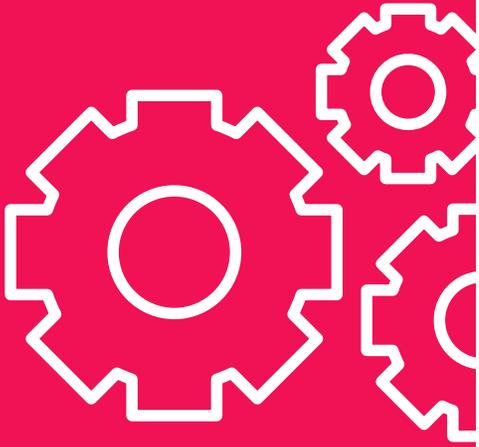
únicamente abarca la zona geográfica de la clientela efectiva de la empresa o establecimiento al que se aplique. Para que su protección se extienda a todo el país, se requiere difusión masiva y constante a nivel nacional.

Al igual que los demás derechos previstos por la LPI, aquéllos relacionados con los signos distintivos se pueden transmitir mediante un **Contrato de Cesión de Derechos** o un **Contrato de Licencia**. Para que estos tengan efectos en contra de terceros, deben de ser inscritos ante el IMPI.

En resumen...

- Los contratos son acuerdos entre dos o más personas mediante el cual se producen o transfieren obligaciones; permiten al emprendedor delimitar claramente cuáles son sus derechos y obligaciones frente a clientes, proveedores y otros terceros.
- Ante el incumplimiento de un contrato, el emprendedor tiene medios de defensa que podrá hacer valer mediante un juicio.
- La propiedad intelectual consiste en creaciones de la mente que pueden ser protegidas por el derecho.
- Existen dos grandes categorías de propiedad intelectual: los derechos de autor (que incluyen obras literarias, artísticas, etc.) y la propiedad industrial (que incluye Patentes, Modelos de Utilidad, Diseños Industriales y Signos Distintivos).





Actividades Didácticas

Aprendizaje Basado en Retos

Como pudiste aprender en este capítulo, el emprendedor cuenta con mecanismos legales para protegerse, así como a quienes le rodean. Los contratos son uno de esos mecanismos que pueden ayudar al emprendedor a protegerse y sobre todo, saber qué hacer en caso de que exista algún conflicto. Es importante conocer los diferentes tipos de contratos que existen y cómo cada uno aplica a una situación determinada. De igual forma, el capítulo menciona qué es la propiedad intelectual, y los tipos que existen.

Recuerda que la propiedad intelectual es una forma de reconocer la autoría de tus ideas y que contar con una estrategia bien definida puede traerte beneficios como emprendedor y a tu negocio.

Para que puedas aplicar los temas revisados en este capítulo a tu proyecto te invitamos a realizar la siguiente actividad:

Vuelve a revisar los tipos de contratos que existen y que se mencionan en este capítulo, pon especial atención al contexto en el que cada contrato puede aplicarse. También revisa las diferentes categorías de propiedad intelectual que existen.

Ahora estás preparado para resolver este reto, por lo que te pedimos realizar lo siguiente:

1. Según la idea de negocio que propusiste en la Actividad No. 1, enlistas a continuación: ¿qué tipo de contrato(s) sería(n) útil(es) para proteger a tu negocio, a tus clientes y proveedores?

Justifica tu respuesta según los criterios expuestos en el capítulo. Toma en cuenta el tipo de actividades que tu negocio realiza y los actores involucrados en cada una de éstas. Puedes revisar el apartado [1.D](#) relativo a los tipos de contratos más comunes.

2. Es importante, para un emprendedor, definir una estrategia de propiedad intelectual. Reflexiona en torno a tu negocio y la propiedad intelectual actual que podrías proteger. Es importante pensar no solamente en el presente, sino también en el futuro, dado que es probable que actualmente no tengas algo que proteger. Sin embargo, por la misma naturaleza de tu negocio, es posible que más adelante generes activos intangibles que puedas proteger.

Anota, qué activos intangibles de tu negocio puedes proteger. Incluye qué ley ampara cada uno de los elementos que menciones. Recuerda que las dos leyes bajo las cuales puedes proteger tu propiedad intelectual son la [Ley Federal del Derecho de Autor](#) y la [Ley de la Propiedad Industrial](#).

3. Es muy común que los emprendedores registren su marca ante el IMPI. Hagamos un ejercicio para asegurar que el nombre que piensas para tu negocio está disponible para su registro y, por lo tanto, para su protección. Anota en el recuadro tres opciones de nombre para tu negocio; hazlo en orden de importancia. Piensa si el nombre irá acompañado de alguna imagen o solamente serán letras. Ingresa al portal del [IMPI](#), en la sección de [MARCia](#). Haz una búsqueda fonética y anota aquí tus hallazgos. ¿Está el nombre disponible? ¿Estás preparado(a) para hacer el registro? Sigue las recomendaciones de este capítulo para proceder con el registro de tu marca.

1. Nombre para mi negocio

a)

b)

c)

2. ¿Está el nombre disponible?

Sí No

3. ¿Estás preparado(a) para hacer el registro?

Sí No

Muy bien, ya sabes cómo hacer una búsqueda fonética a través del portal del IMPI, cómo identificar el tipo de propiedad intelectual con el que cuentas y ante quien registrarlo, conoces los diferentes tipos de contratos que puedes generar para proteger tu negocio. Ahora estás listo para decidir cuáles son los mecanismos de protección legal que más le convienen a tu negocio. Te invitamos a continuar con el siguiente capítulo y realizar las actividades que te proponemos.

4 CONTRATACIÓN DE COLABORADORES

Dentro del presente capítulo abordaremos un elemento importantísimo dentro del mundo de los negocios: las relaciones laborales. En particular, exploraremos algunos aspectos de los Contratos Individuales de Trabajo, así como los mecanismos para la disolución de las relaciones entre el patrón y el trabajador.



Modalidades del Contrato Individual de Trabajo



Por obra



Por tiempo



Por temporada



Por tiempo indeterminado

1. Contratación de colaboradores

A. ¿Cómo formalizo la contratación de un colaborador?

Para ejecutar su visión de negocios, el emprendedor requerirá ayuda de colaboradores. Ya sean operadores, vendedores, administradores o ejecutivos, las personas que integran una empresa constituyen su columna vertebral. Por tal motivo, el emprendedor debe procurar que todas las relaciones laborales se mantengan de manera ordenada y conforme a la legislación aplicable.

La LFT (Ley Federal del Trabajo) define una relación laboral como la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario. Al acuerdo mediante el cual una persona, denominada trabajador, se obliga a prestar a otra, denominada patrón, un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario, se le conoce como Contrato Individual de Trabajo.

Para que un colaborador y su empleador gocen de los derechos y obligaciones previstos en la LFT, no es necesaria la formalización de su relación laboral mediante un Contrato Individual de Trabajo. El requisito imprescindible de las relaciones laborales es, más bien, el elemento de subordinación, entendiéndose como tal el poder de mando por parte de un patrón y, a su vez, el deber de obediencia por parte de un trabajador. No obstante lo anterior, es recomendable que el emprendedor documente las condiciones de trabajo que regirán la relación laboral entre la empresa y el colaborador.

B. ¿Qué modalidades del Contrato Individual de Trabajo reconoce la ley?

La LFT reconoce **cuatro** modalidades del **Contrato Individual de Trabajo**: por obra, por tiempo determinado, por temporada

o por tiempo indeterminado. Cuando no se establezca expresamente la duración de la relación laboral, ésta será por tiempo indeterminado.

El señalamiento de un Contrato Individual de Trabajo por obra determinada sólo está permitido cuando así lo exija su naturaleza. Pensemos, por ejemplo, en un pintor que se contrata para pintar una casa. De igual forma, el señalamiento de un Contrato Individual de Trabajo por tiempo determinado sólo está permitido cuando así lo exija su naturaleza o implique la sustitución temporal de otro colaborador, entre otros casos. Concluida la obra o el tiempo determinado, según sea el caso, termina la relación laboral sin responsabilidad para las partes.

Por otro lado, existe la modalidad por temporada o por tiempo indeterminado pero



discontinua. Imaginemos a un campesino que se contrata durante ciertos meses al año para cosechar la siembra. Si vencido el término estipulado subsiste la materia objeto del contrato, éste será prorrogado por todo el tiempo que dure esta circunstancia.

En las relaciones de trabajo por tiempo indeterminado o por tiempo determinado, pero que excedan de ciento ochenta días, podrá fijarse un periodo de prueba. Dicho periodo no podrá exceder de treinta días (para el caso de directores o gerentes, entre otros puestos, el periodo de prueba podrá extenderse hasta ciento ochenta días). Durante el mismo, el patrón podrá verificar si el trabajador cumple con los requisitos para desarrollar el trabajo que se le solicita.

Las relaciones de trabajo podrán prever, asimismo, un periodo para capacitación

inicial. Este periodo tendrá una duración máxima de tres meses (para el caso de directores o gerentes, entre otros puestos, el periodo de capacitación podrá extenderse hasta seis meses). El fin de la capacitación inicial consiste, naturalmente, en que el trabajador adquiera las habilidades necesarias para desarrollar sus funciones.

El periodo de prueba o de capacitación inicial es improrrogable y, concluido éste, si el trabajador no satisface los requisitos necesarios o no acredita competencia, se podrá dar por terminada la relación de trabajo sin responsabilidad para el patrón.

Independientemente de la modalidad adoptada e incluso durante el periodo de prueba o capacitación inicial, el patrón deberá cumplir con todas sus obligaciones a favor del trabajador.

C. ¿Qué debe de contener un Contrato Individual de Trabajo?

De conformidad con la LFT, los **Contratos Individuales de Trabajo** podrán constar por escrito. Asimismo, deberán hacerse dos ejemplares, para quedar uno en poder del patrón y otro en poder del trabajador. Los Contratos Individuales de Trabajo escritos deberán contener, cuando menos, las siguientes estipulaciones:

- Los datos generales del trabajador y del patrón (incluyendo su nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil, CURP, RFC y domicilio).
- La modalidad del Contrato Individual de Trabajo.
- Una descripción precisa de los servicios que deban prestarse por el trabajador.

- El lugar o lugares donde se prestará el trabajo.
- La duración de la jornada laboral.
- La forma y monto del salario.
- El día y lugar de pago del salario, entre otras cosas.

Cabe destacar que, aun cuando un Contrato Individual de Trabajo no conste por escrito, la LFT presume su existencia y la de una relación de trabajo, entre el que presta un trabajo personal y el que lo recibe; es decir, cuando existe el elemento de subordinación.

Esto significa que pudieran existir Contratos Individuales de Trabajo verbales o tácitos.

CONTRATOS COLECTIVOS DE TRABAJO

Los Contratos Colectivos de Trabajo son aquéllos celebrados entre un sindicato de trabajadores y un patrón, para fijar las condiciones bajo las cuales debe prestarse el trabajo en una empresa o establecimiento. Las estipulaciones de un contrato colectivo se pueden extender a todos los trabajadores de una empresa o establecimiento, aunque no sean miembros del sindicato que lo haya celebrado.

2. Rescisión de relaciones laborales

A. ¿Cómo concluye una relación de trabajo?

Las relaciones laborales, naturalmente, no continúan para siempre. En ese sentido, la LFT reconoce dos mecanismos para su conclusión: la terminación y la rescisión. La terminación, a su vez, puede darse mediante la renuncia del trabajador, por el mutuo consentimiento de las partes o por sucesos ajenos a la voluntad de éstos.

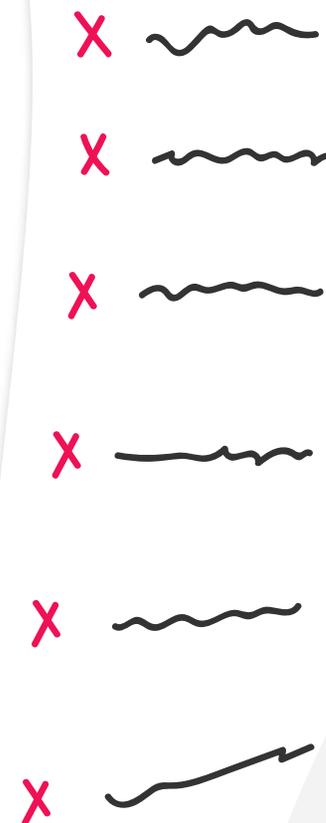
La renuncia involucra la disolución voluntaria de una relación laboral por parte del trabajador, sin previo acuerdo entre éste y su patrón, por así convenir a sus intereses. Cabe destacar que el trabajador puede renunciar voluntariamente a su trabajo en cualquier momento, sin responsabilidad para él. La terminación por mutuo consentimiento ocurre cuando el patrón y el trabajador acuerdan los términos y condiciones para la disolución de una relación laboral. La terminación por sucesos ajenos a

la voluntad de las partes ocurre, por ejemplo, ante la muerte del trabajador.

La rescisión, en cambio, involucra la disolución de la relación laboral por una causa o motivo legal que le es imputable al patrón o al trabajador. A la rescisión también se le conoce como un despido.

B. ¿Qué tipos de despidos reconoce la ley?

Existen dos tipos de despido: **el justificado y el injustificado**. El despido justificado es aquél motivado por alguna de las causas previstas en el [Artículo 47 de la LFT](#) y no genera responsabilidad para el patrón. Cuando el despido es injustificado, en cambio, el trabajador tiene derecho a una **indemnización** o a su **reinstalación** (lo cual se detalla más adelante).



Despedir a un colaborador



Se crea un aviso por escrito que contenga los conductas que motivaron el despido y fechas en que



Se le entrega de forma personal al colaborador en un periodo no mayor a un mes desde la última



El patrón podrá presentar dicho escrito ante las autoridades correspondientes dentro de los 5 días hábiles



Y proporcionará el último domicilio registrado del colaborador, para que notificar personalmente a

C. ¿En qué casos puedo despedir a un trabajador sin responsabilidad?

Como comentamos anteriormente, las causas justificadas para el despido se exponen en el [Artículo 47 de la LFT](#). A continuación, mencionamos algunas de éstas.

- Cuando el trabajador engañe al patrón, con referencias falsas que le atribuyan capacidad, aptitudes o facultades que no tenga.
- Cuando el trabajador incurra, durante sus labores, en actos de violencia o injurias en contra de su patrón, del personal administrativo, de clientes o de proveedores.
- Cuando el trabajador ocasione, intencionalmente, daños materiales durante el ejercicio de sus labores en los edificios, obras, maquinaria y demás objetos relacionados con el trabajo.

- Cuando el trabajador cometa actos inmorales o de hostigamiento y acoso sexual en contra de cualquier persona en su lugar de trabajo.

- Cuando el trabajador revele secretos de fabricación u otra información reservada, en perjuicio de la empresa.

- Cuando el trabajador acumule más de tres faltas de asistencia en un periodo de treinta días, sin causa justificada.

- Cuando el trabajador concurra a sus labores en estado de embriaguez o bajo la influencia de alguna droga enervante.

Para acceder a la lista completa de causales justificadas para el despido, puedes hacer [click en la siguiente liga \(Consultar pag.15 y 16\)](#).

D. ¿Cuál es el procedimiento para despedir a un colaborador?

En caso de que el patrón desee despedir a un colaborador por alguna de las causas mencionadas anteriormente, debe darle un aviso por escrito que especifique la conducta o conductas que motivan el despido y la fecha o fechas en las que se cometieron. Dicho aviso debe ser entregado personalmente al colaborador en un periodo no mayor a un mes desde la última vez que se actualizó la causal rescisoria y al mismo momento del despido.

Si el trabajador se niega a recibir el escrito, el patrón podrá presentarlo ante las autoridades laborales correspondientes, dentro de los cinco días hábiles siguientes. En este caso, deberá proporcionar a dichas autoridades el último domicilio que tenga

registrado del colaborador, para que éstas lo puedan notificar personalmente.

E. ¿A qué tiene derecho el colaborador?

Cuando termina una relación laboral, deberá observarse lo siguiente, dependiendo de la naturaleza de la terminación. Cuando la terminación es voluntaria y el trabajador no tiene más de quince años de antigüedad al servicio de la empresa, a éste únicamente le corresponde el pago proporcional de sus vacaciones, prima vacacional y aguinaldo. Si el trabajador cumple con el requisito de antigüedad antes señalado, se le cubrirá además lo correspondiente por concepto de prima de antigüedad.

La prima de antigüedad consiste en el importe de doce días de salario por cada año que haya durado la relación laboral, pagado con hasta el doble del salario mínimo general si el salario diario del trabajador excede de este importe.

Cuando el despido es justificado y determinado como tal por las autoridades laborales, el trabajador tendrá derecho a recibir el pago proporcional de sus vacaciones, prima vacacional y aguinaldo, así como al pago de la prima de antigüedad, independiente del tiempo que haya estado laborando para la empresa.

Ante un despido injustificado, determinado como tal por las autoridades laborales, el colaborador tendrá derecho a lo siguiente: **(I) el pago de una indemnización equivalente a tres meses de salarios;** o, **(II) su reinstalación**, que consiste en regresar al trabajo. En ambos casos, el colaborador tendrá, además, derecho a recibir el importe de los salarios caídos. Es decir, aquellos salarios que dejó de percibir entre el momento de su despido y el pago de la indemnización o su reinstalación.

Si el patrón se niega a reinstalar al colaborador, éste tendrá derecho de recibir un importe equivalente a 20 días de salario por cada año

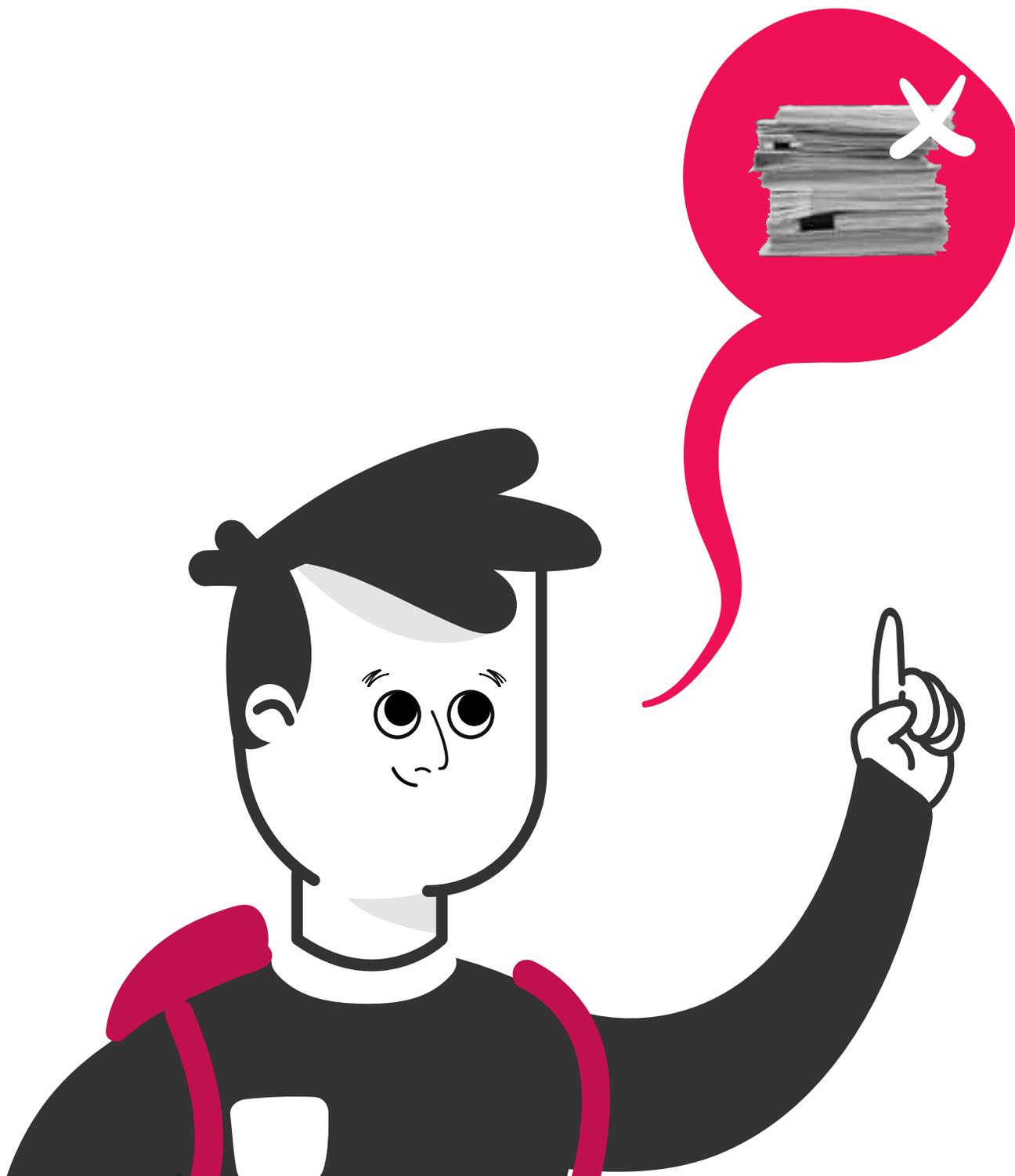
de servicios, más el pago de la indemnización que mencionamos anteriormente.

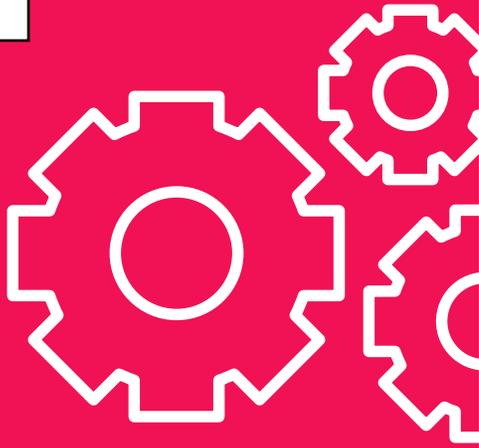
¿QUÉ ES EL OUTSOURCING?

El outsourcing, también conocido como subcontratación, consiste en la práctica de contratar colaboradores a través de un tercero. La LFT lo define, en su Artículo 15-A, como el régimen por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios o la ejecución de las obras contratadas. Recientemente, se han impulsado iniciativas para limitar el uso de estos esquemas de subcontratación. Por lo tanto, te recomendamos consultar con un experto en la materia para asegurar que cumplas con las leyes aplicables, en caso de hacer uso de ellos.

En resumen...

- El elemento esencial de una relación laboral consiste en la subordinación; es decir, el poder de mando por parte de un patrón y, a su vez, el deber de obediencia por parte de un trabajador.
- Las relaciones laborales pueden documentarse mediante Contratos Individuales de Trabajo, los cuales pueden ser escritos o verbales.
- La LFT reconoce dos maneras de extinguir una relación laboral: la terminación y la rescisión.
- Dependiendo de la naturaleza de la terminación o rescisión, el trabajador tiene derecho a recibir el pago de ciertos conceptos al momento de la extinción de la relación laboral.





Actividades Didácticas

Aprendizaje Basado en Retos

Como pudiste conocer en este capítulo, la ayuda de colaboradores es esencial para que el emprendedor pueda ejecutar su visión de negocios. Para mantener buenas relaciones con ese capital humano, es necesario que conozcas cómo establecer relaciones laborales que estén conformes a la legislación laboral vigente. Para que continúes capitalizando este conocimiento en favor de tu emprendimiento, te invitamos a realizar la siguiente actividad.

Vuelve a revisar los aspectos relacionados a la contratación de colaboradores, las modalidades del Contrato Individual de Trabajo y piensa cómo estas relaciones de trabajo se aplican a tu negocio; considera que si no requieres contratar personal en este momento puedes necesitarlo más adelante.

También revisa el apartado de rescisión de relaciones laborales para que conozcas las maneras de extinguir una relación laboral y que puedas actuar conforme a la legislación vigente, siempre respetando los derechos y obligaciones de tus colaboradores.

Ya te encuentras preparado para resolver este nuevo reto, para lo que te pedimos realizar lo siguiente:

1. Tu negocio está creciendo y sientes que necesitas ayuda. Piensa que necesitas contratar a un colaborador para que te ayude en un área específica de tu negocio (ventas, administración, operación u otra).

Revisa nuevamente la sección de [Contratación de Colaboradores](#) y presenta a continuación una descripción del perfil del puesto que requieres, en la que incluyas aspectos como: nombre del puesto, funciones, tiempo que se requerirá el trabajo, sueldo, tiempo del periodo de prueba o capacitación inicial.

Nombre del puesto

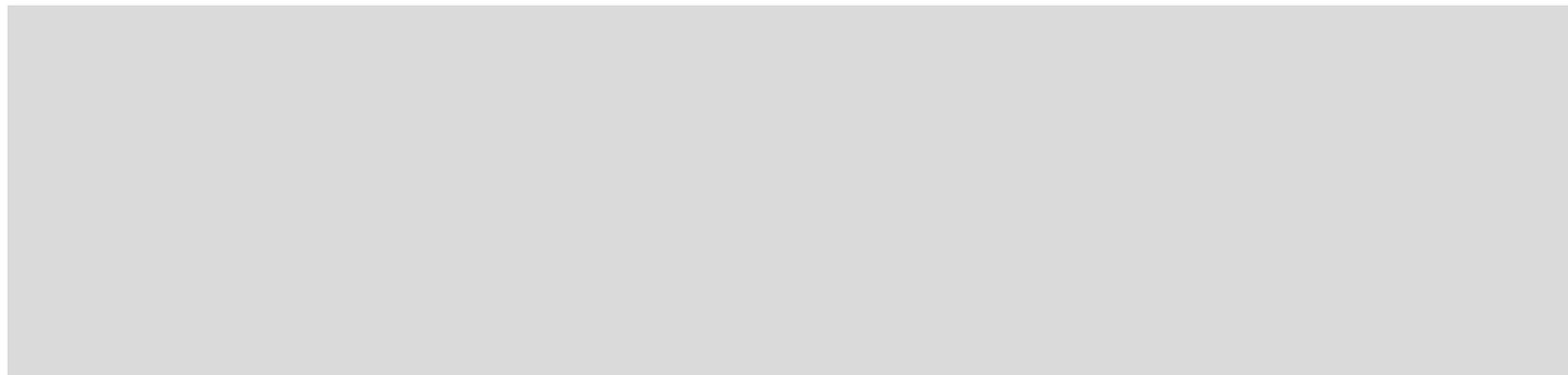
Funciones

Tiempo que se requerirá el trabajo

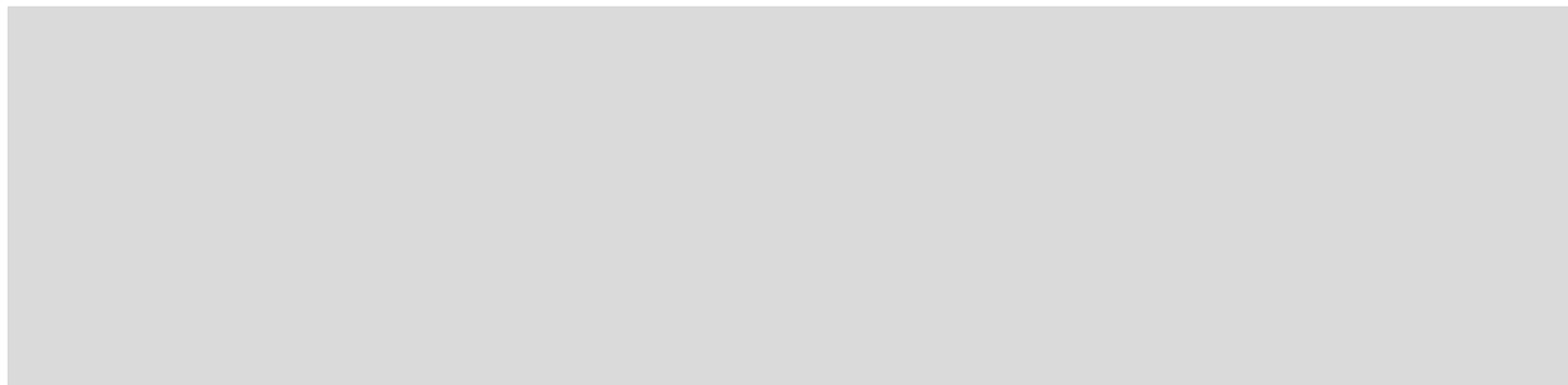
Sueldo

Tiempo del periodo de prueba o capacitación

2. Visita la liga que te presentamos con el texto completo del Artículo 47 de la LFT. Busca dentro de las causales justificadas para el despido, la relacionada con la prevención de accidentes o enfermedades y anótala en el recuadro siguiente.



3. Tienes un colaborador que ha incumplido reiteradamente con los protocolos de prevención de enfermedades que han definido en tu empresa. Has tomado la decisión de despedirlo sin responsabilidad para el patrón. Con el conocimiento que ya tienes sobre la LFT, describe a continuación el procedimiento que seguirías para actuar conforme a la ley y menciona los derechos que tendría ese trabajador por concepto de pagos.

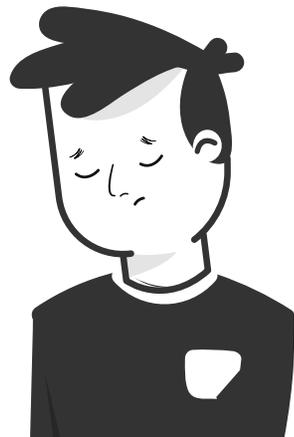


Muy bien, ya conoces los aspectos más relevantes sobre la contratación del capital humano de tu empresa. También has aprendido sobre los Contratos Individuales de Trabajo y los mecanismos para que las relaciones laborales se mantengan de forma ordenada, respetando los derechos y obligaciones de los trabajadores según la legislación aplicable. Como mencionamos al principio, este camino está lleno de retos; acompáñanos en el siguiente capítulo para realizar una reflexión sobre cómo te encuentras preparado para enfrentarlos.

5

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE MI NEGOCIO

En este capítulo analizaremos la disolución y liquidación de sociedades. Es importante conocer acerca de estos procesos, pues no todas las empresas son exitosas y, en algunos casos, pueden verse obligadas a cerrar. Al final del capítulo, comentaremos una reforma reciente a la LGSM que introdujo un proceso expedito de liquidación.



Principales factores para el cierre de una empresa en México



Problemas
Financieros



Falta de
Ventas



Problemas
con los socios



Falta de
conocimiento
del mercado

Fuente: Estudio Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del

1. Disolución de Sociedades

A. ¿Qué es la disolución?

Desafortunadamente, los negocios no siempre subsisten indefinidamente. Ya sea porque los socios decidan dedicarse a otras actividades, porque la empresa no logre superar algún reto financiero o por muchas otras razones, en ocasiones se vuelve conveniente extinguir una sociedad.

El proceso de extinción de una sociedad involucra dos etapas: disolución y liquidación. La disolución consiste en el acto mediante el cual una sociedad suspende el desarrollo de su objeto social e inicia el proceso para concluir su operación.

B. ¿Por qué razones se puede disolver una sociedad?

La LGSM, en su Artículo 229, establece seis causales para la disolución de una sociedad.

Éstas son:

(I) Por expiración del término fijado en el contrato social. Desde luego que, si la duración de la sociedad se pactó por tiempo indefinido, esta causal no sería aplicable.

(II) Por imposibilidad de seguir realizando el objeto principal de la sociedad o por quedar éste consumado. La imposibilidad para seguir realizando el objeto principal de una sociedad puede ser material (pensemos en una empresa cuyo objeto sea el desarrollo de un proyecto inmobiliario en un terreno que haya sido expropiado) o legal (por ejemplo, una empresa cuyo objeto sea el desarrollo de una actividad económica que posteriormente se convierta en facultad exclusiva del Estado).

(III) Por acuerdo de los socios tomado de conformidad con el contrato social y con la Ley. El acuerdo a que se refiere esta causal debe ser adoptado mediante Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, para el caso de una sociedad anónima o una sociedad anónima promotora de inversión. En el caso de una sociedad de responsabilidad limitada, este acuerdo debe ser adoptado por los socios que representen la mayoría de su capital social.

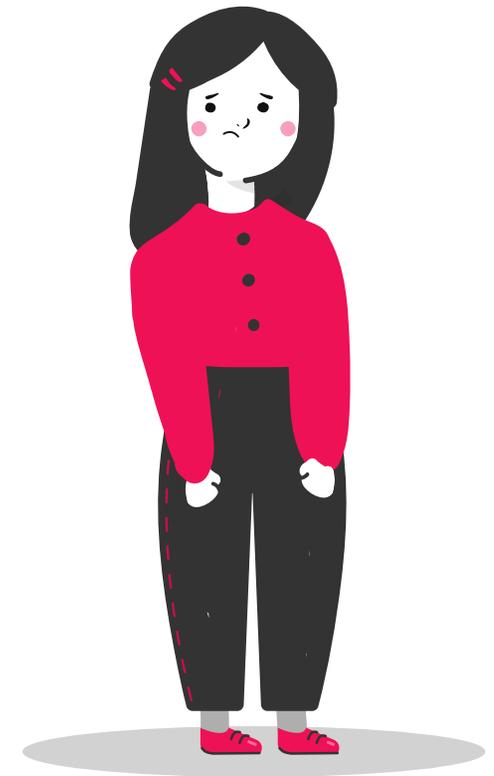
(IV) Porque el número de accionistas llegue a ser inferior al mínimo que esta Ley establece, o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona. Esta causal no es aplicable a las sociedades por acciones simplificadas. Para las demás sociedades, se requieren cuando menos dos socios.

(V) Por la pérdida de las dos terceras partes del capital social. Esta causal implica que exista una pérdida en el patrimonio de la sociedad que equivalga, cuando menos, a dos terceras partes de su capital social.

(VI) Por resolución judicial o administrativa dictada por los tribunales competentes, conforme a las causales previstas en las leyes aplicables. Cabe destacar que la LGSM permite a los socios de una sociedad pactar, en sus estatutos, causales de disolución anticipada adicionales a las mencionadas con anterioridad. En todo caso, una vez tomado el acuerdo de disolución o comprobada su causa, este acto debe inscribirse de inmediato en el Registro Público de Comercio correspondiente.

C. ¿Cuáles son los efectos de la disolución?

Una vez transcurrido el plazo para la existencia de la sociedad, tomado el acuerdo de disolución o comprobada su causa, los administradores de la sociedad no podrán iniciar nuevas operaciones. Esto, puesto que la disolución implica la suspensión del objeto social de una sociedad. En caso de que los administradores inicien nuevas operaciones después de disuelta la sociedad, serán solidariamente responsables por ellas. Acto seguido, la sociedad entrará en estado de liquidación, el cual comentaremos a continuación.



2. Liquidación de Sociedades

A. ¿Qué es la liquidación?

Una vez transcurrido el plazo para la existencia de la sociedad, tomado el acuerdo de disolución o comprobada su causa, la sociedad entra en estado de liquidación. Esta etapa en la extinción de una sociedad consiste en el proceso mediante el cual la sociedad concluye sus operaciones, paga los pasivos a su cargo y distribuye el remanente entre sus accionistas. Durante este periodo, la sociedad conserva su personalidad jurídica, pero únicamente para efectos de la liquidación.

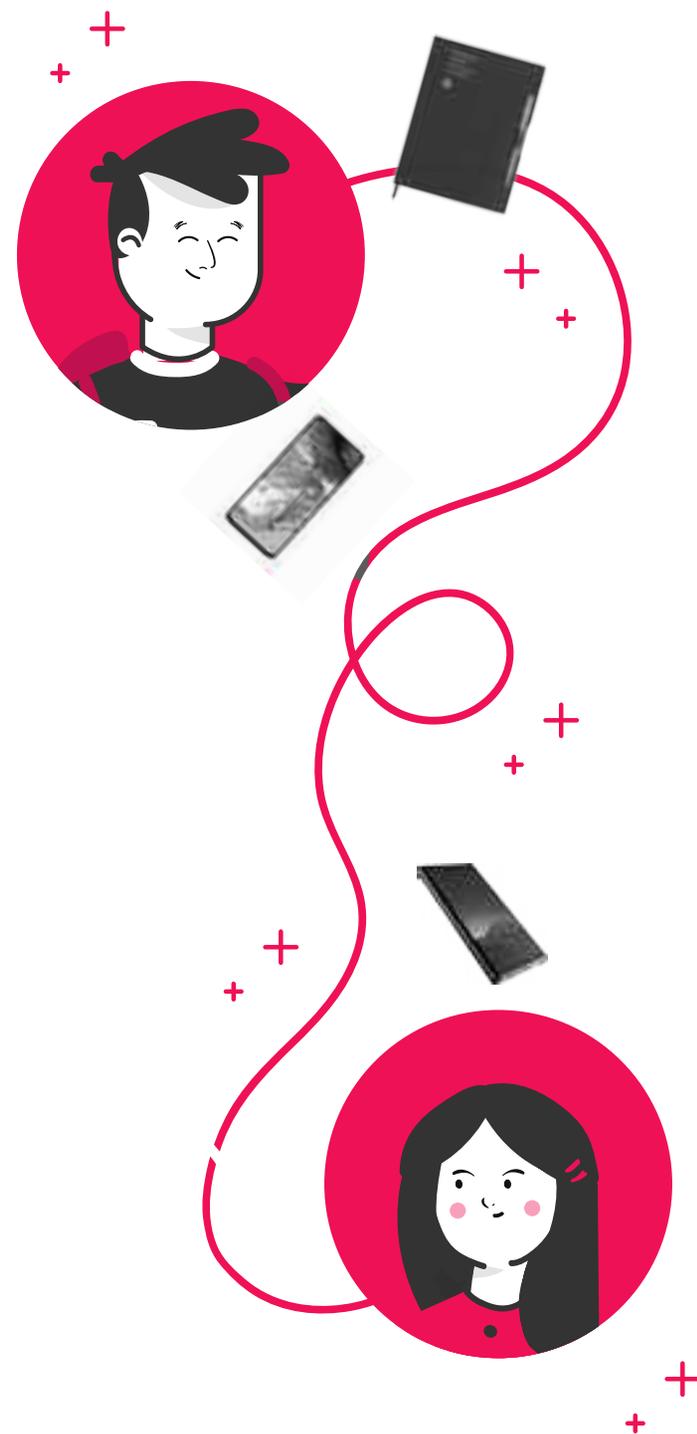
B. ¿Quiénes son responsables de llevar a cabo la liquidación?

La liquidación de una sociedad está a cargo de uno o más liquidadores, que pueden ser sus accionistas o personas ajenas a la sociedad. Inclusive pueden designarse liquidadores los anteriores administradores de la sociedad.

En todo caso, su nombramiento debe hacerse en el mismo acto en que se acuerde o reconozca la disolución. Asimismo, su nombramiento debe inscribirse en el Registro Público de Comercio correspondiente.

Durante la etapa de liquidación, los liquidadores sustituyen a los administradores de una sociedad y actúan como sus representantes legales. Éstos podrán responder con su patrimonio personal, en caso de que excedan los límites de su encargo.

Una vez hecha la designación de los liquidadores, los Administradores les entregarán todos los bienes, libros y documentos de la sociedad. Además, deberán levantar un inventario del activo y pasivo de la sociedad.



C. ¿Cuál es el proceso para liquidar una sociedad?

La LGSM otorga a los socios de una empresa la facultad de establecer las bases y el procedimiento para llevar a cabo su liquidación. Sin embargo, en caso de que no se pacte algún procedimiento en particular, la liquidación se llevará a cabo en el siguiente orden.

1



Conclusión de las operaciones de la sociedad que hubieren quedado pendientes al tiempo de la disolución.

2



Cobro de los pasivos a favor de la sociedad y pago de los pasivos a cargo de

3



Venta de los bienes de la

4



Práctica del balance final de la sociedad, que deberá ser aprobado por los socios.

5



Depósito del balance final de la sociedad en el Registro Público de Comercio y publicación de éste, en el sistema electrónico establecido por la Secretaría de Economía.

6



Si sobrasen bienes después del pago de los pasivos a cargo de la sociedad, la liquidación a cada socio de su parte proporcional del patrimonio social contra la entrega de sus acciones respectivas.

7



Gestión de la cancelación de la inscripción de la sociedad ante el Registro Público de Comercio correspondiente.

D. ¿Existe un proceso más expedito para extinguir una sociedad?

El proceso tradicional para la extinción de una sociedad puede ser costoso y tardado (según datos de la ASEM, puede tardar hasta dos años e implicar gastos por encima de los \$40,000.00 Pesos). Por tales razones, muchos emprendedores no proceden a la extinción de su empresa y la dejan en estado de inactividad permanentemente. Sin embargo, en el 2018, se reformó la LGSM para crear un proceso especial de liquidación. Este nuevo proceso es prácticamente gratuito y se desarrolla a través de plataformas en línea.

Para recurrir al proceso expedito de liquidación, se deben cumplir ciertos requisitos. Éstos son los siguientes:

- (I) Que la sociedad esté conformada por socios o accionistas que sean personas físicas.
- (II) Que la sociedad publique un aviso de

inscripción en su Libro Especial de Accionistas o Libro de Registro de Acciones, según sea el caso, con la estructura accionaria vigente. Este aviso deberá publicarse en el sistema electrónico establecido para tal efecto por la Secretaría de Economía y por lo menos 15 días hábiles anteriores a la fecha de asamblea en donde se adopte el acuerdo de disolución.

(III) Que la sociedad no se encuentre en operaciones ni haya emitido facturas electrónicas durante los dos años anteriores.

(IV) Que la sociedad esté al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, laborales y de seguridad social.

(V) Que la sociedad no guarde obligaciones pecuniarias con terceros.

(VI) Que sus representantes legales no se encuentren sujetos a un procedimiento penal por la posible comisión de delitos fiscales o patrimoniales.

(VII) Que la sociedad no se encuentre en concurso mercantil.

(VIII) Que la sociedad no sea una entidad integrante del sistema financiero.

Los pasos para llevar a cabo la liquidación y disolución de una sociedad bajo este proceso especial se encuentran disponibles en la [siguiente liga \(Consultar Art. 249 Bis 1 de la LGSM\)](#).

PROCESO DE LIQUIDACIÓN Y DISOLUCIÓN

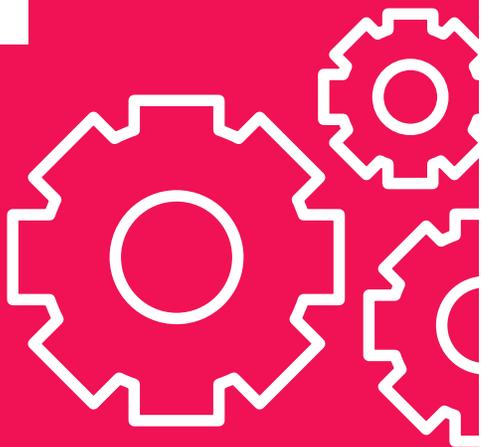
El proceso de liquidación y disolución de sociedades mercantiles en línea y sin costo, fue el segundo logro de políticas públicas en el cual participó la ASEM. Fue posible, en gran medida, gracias a que previamente se creó la plataforma en línea para constituir empresas (SAS).

Actualmente, en el mismo portal (gob.mx/tuempresa), es posible abrir y cerrar empresas en línea y sin costo.

En resumen...

- El proceso de extinción de una sociedad involucra dos etapas: la disolución y la liquidación.
- La disolución involucra la suspensión del desarrollo del objeto social de una sociedad y marca el inicio del proceso para concluir su operación.
- La liquidación involucra la conclusión de operaciones de una sociedad, el pago de sus pasivos y la distribución del remanente entre sus accionistas.
- Existe un proceso expedito para llevar a cabo la liquidación de una sociedad, que se desarrolla exclusivamente mediante plataformas en línea y sin costo.





Actividades Didácticas

Aprendizaje Basado en Retos

Hemos llegado al final de nuestro camino de retos. Como emprendedor estarás enfrentando diferentes desafíos que hemos abordado en este Manual. Es tiempo de reflexionar sobre tus aprendizajes para que puedas tomar mejores decisiones apoyadas en el marco legal que te presentamos. Para alcanzar este objetivo te invitamos a realizar la siguiente actividad.

1. Una de las habilidades que caracteriza al emprendedor es la proactividad, que se refiere a anticiparse a los problemas y tomar la iniciativa para resolver las situaciones que enfrentamos. Como hemos visto en este capítulo, el emprendedor se enfrenta a factores que pueden llevar a la disolución de su empresa. Como un emprendedor proactivo, identifica un riesgo que estés enfrentando (problemas financieros, problemas con socios, problemas con el equipo de trabajo u otro que determines) y prepara un plan de contingencia basado en lo aprendido en este Manual que te pueda ayudar a mitigar ese riesgo.

2. Regresa al [Ejercicio No. 2 de la Actividad No. 1](#) en el que enlistaste tres retos que has enfrentado o que podrías enfrentar en tu camino como emprendedor y que esperabas encontrar en este Manual. Cópialos a continuación. Si has detectado otros retos que no habías contemplado al principio y que encontraste respuesta en el material que te presentamos, agrégalos a la lista.

3. Como emprendedor, es importante tener claro el camino que vas a seguir para desarrollar tu negocio y los retos que enfrentarás. Pero también es importante contar con las herramientas que te permitan resolverlos, por eso este Manual te ha presentado instrumentos que esperamos hayan sido útiles para lograrlo.

En esta actividad te pedimos que revises la lista de retos que planteaste en el punto anterior, e indica a continuación cómo enfrentarías cada uno de los desafíos según lo que aprendiste en el Manual.



Muy bien, esperamos que hayas encontrado la solución a los retos planteados. Te hemos presentado en este Manual los principales momentos en donde interviene el derecho en la ruta del emprendimiento. Sin embargo, sabemos que el camino del emprendedor no es lineal, sino que te vas a encontrar diferentes rutas para buscar los mejores resultados para tu empresa. También sabemos que algunas veces puede ser un camino solitario, pero nuestro objetivo es que sepas que no estás solo y que puedes contar con un acompañamiento que te permitirá hacer crecer tu idea y desarrollar todo su potencial.

Te felicitamos por haber llegado hasta aquí y también te motivamos a seguir tu desarrollo como emprendedor. Por eso te invitamos a conocer todos los recursos y eventos que la ASEM tiene para seguirte apoyando en este proceso.

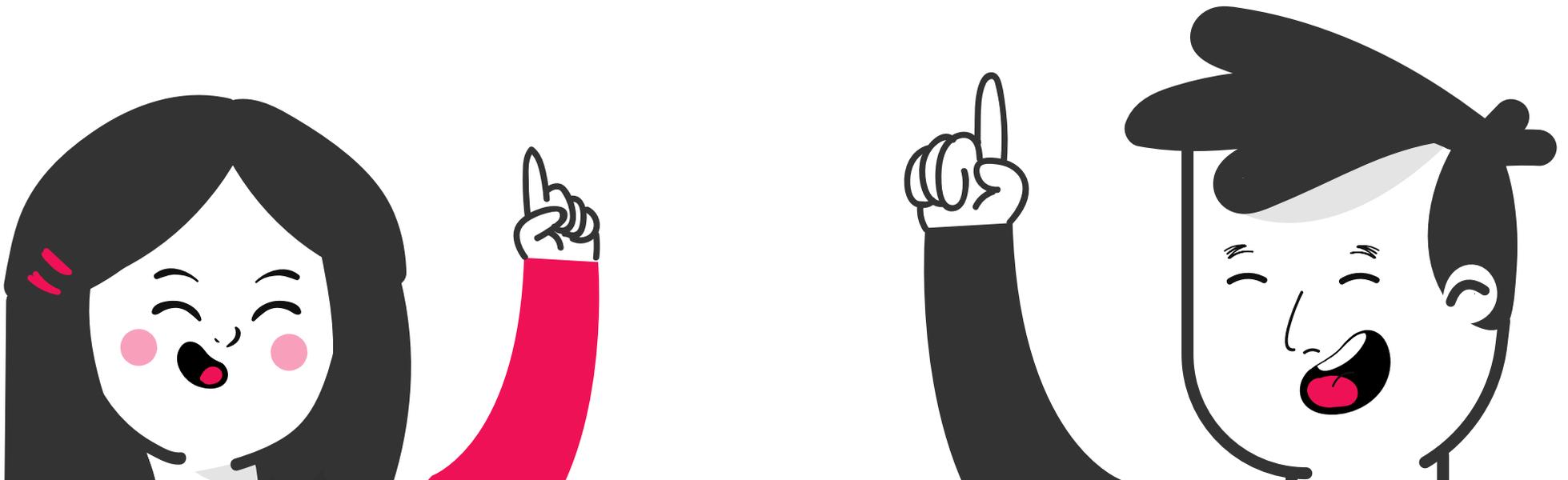
En el siguiente capítulo te presentaremos enlaces a distintas herramientas que te permitirán fortalecer los conocimientos adquiridos con las actividades de este Manual y que te llevarán a conocer más acciones que te ayuden a satisfacer todas las necesidades de tu emprendimiento.

REGÍSTRATE

Puedes registrarte como socia o socio de la **ASEM**, sin costo, en asem.mx

DOCUMENTOS DISPONIBLES EN LÍNEA

A continuación, enumeraremos algunos documentos legales y formatos que se encuentran a su disposición en el [portal electrónico de la ASEM](#). Pueden ser descargados y adaptados para su uso por parte de cualquier emprendedor. Aun así, te recomendamos contratar asesoría legal, en la medida de tus posibilidades, para asegurar una mayor seguridad jurídica.





Estatutos Sociales

Convenio de
ConfidencialidadContrato de Suscripción
de AccionesContrato de
ArrendamientoContrato de
SuministroContrato de
Compraventa de BienesContratos Individuales
de Trabajo

- Contratos Individuales de Trabajo

- [Por obra determinada](#)

- [Por tiempo determinado](#)

- [Por tiempo indeterminado](#)

- [A domicilio](#)

- [Por tiempo indeterminado sujeto a capacitación](#)

- [Por tiempo indeterminado con periodo de prueba](#)

- [Por tiempo indeterminado para comisionista](#)



Contrato de Prestación
de Servicios



Contrato de
Distribución



Contrato de
Mandato



Contrato de Mutuo



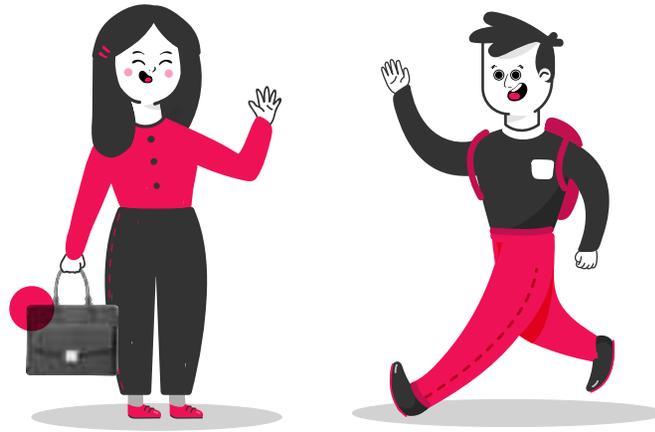
Contrato de
Comodato



Contrato de
Depósito



Contrato de Cesión de
Propiedad Intelectual



MANUAL LEGAL DEL EMPRENDEDOR



EN COLABORACIÓN CON:



Envíanos tus comentarios o sugerencias para las siguientes ediciones, al correo: info@asem.mx