

Descubriendo el Poder de las Sociedades Mercantiles:

Decisiones que Transforman Empresas

Economía, Administración & Contaduría | Aprendizaje Basado en Casos

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes universitarios del área de Economía, Administración y Contaduría comprendan y apliquen los conceptos fundamentales sobre las sociedades mercantiles. A través de la metodología de Aprendizaje Basado en Casos, los participantes analizarán situaciones reales para desarrollar habilidades en la toma de decisiones, identificación de tipos societarios y evaluación de ventajas y riesgos en distintos contextos empresariales.

El conocimiento sobre sociedades mercantiles es crucial para futuros profesionales, ya que les permite entender cómo se estructuran y operan las empresas, su responsabilidad legal y las implicaciones fiscales y administrativas. Esta comprensión facilita la participación activa en procesos empresariales y la creación de proyectos propios o asesoría confiable en el futuro.

Además, este enfoque práctico conecta con la vida real del estudiante, pues las sociedades mercantiles están presentes en múltiples ámbitos económicos, desde pequeñas empresas hasta grandes corporativos, y el dominio de este tema fortalece su perfil integral y competitivo en el mercado laboral.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar las características y tipos de sociedades mercantiles en contextos empresariales reales.
- Evaluar casos prácticos para identificar la estructura societaria más adecuada según objetivos y responsabilidades.
- Argumentar decisiones sobre la creación o transformación de sociedades mercantiles con base en criterios legales y económicos.
- Comparar ventajas y desventajas de diferentes sociedades mercantiles en escenarios concretos.

Recursos Necesarios

- Casos de estudio impresos: 2 diferentes escenarios empresariales (1 por sesión).
- Presentación digital con gráficos y esquemas sobre tipos de sociedades mercantiles (PowerPoint o PDF).
- Proyector y computadora para exposición y actividades grupales.
- Hojas de trabajo para análisis de casos (1 por estudiante).
- Pizarrón o rotafolio con marcadores.
- Acceso a internet para consulta rápida de leyes mercantiles vigentes (opcional).

Requisitos Previos

- Conocimiento básico de conceptos jurídicos y mercantiles generales (contratos, personas jurídicas).
- Habilidades para análisis crítico y discusión en grupos.
- Experiencia previa en actividades de análisis de casos o resolución de problemas en grupo.

Actividades

Sesión 1: Introducción y Análisis Inicial de Sociedades Mercantiles

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica que en esta sesión se busca comprender los tipos básicos de sociedades mercantiles y su importancia para la estructura empresarial, preparando a los estudiantes para analizar casos reales.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta abierta: “¿Qué tipos de sociedades mercantiles conocen y qué características creen que las diferencian?”

Estudiantes: Responden de forma voluntaria, aportando lo que saben en una lluvia de ideas breve.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso: “¿Sabían que más del 90% de las empresas en México están constituidas como sociedades mercantiles? Esto demuestra la relevancia de entenderlas para cualquier profesional.”

Contextualización:

Docente: Conecta el tema con la experiencia cotidiana: “Muchos de ustedes podrían en el futuro formar parte o crear una empresa, saber elegir el tipo de sociedad correcta puede influir en el éxito o fracaso del proyecto.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente los tipos principales de sociedades mercantiles (Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad en Nombre Colectivo y Sociedad en Comandita) apoyado en la presentación digital, señalando características clave como responsabilidad, capital y administración.

Actividad 1: Análisis de Caso “Emprendimiento Familiar”

- **Objetivo:** Analizar características de sociedades mercantiles y aplicar en un caso concreto.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Entrega un caso impreso donde una familia desea iniciar un negocio y deben decidir qué tipo de sociedad formar.
 - Pide a los estudiantes que, en grupos de 4, identifiquen ventajas y desventajas de cada opción societaria para ese caso particular.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Lista escrita con argumentos a favor y en contra de cada tipo societario para el caso.
- **Tiempo:** 25 minutos.
- **Rol docente:** Circular entre grupos, hacer preguntas guía como “¿Cómo afecta la responsabilidad legal a la familia?”, “¿Qué pasa si alguno quiere salir de la sociedad?”, y apoyar aclarando dudas.

Actividad 2: Puesta en común y debate

- **Objetivo:** Argumentar y comparar las decisiones tomadas en grupos.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo presenta brevemente su conclusión y justificación.
 - El docente modera preguntas y destaca puntos relevantes.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Exposición oral y discusión grupal.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Fomenta que los estudiantes comparen argumentos y resalta la importancia del análisis crítico en la elección societaria.

Diferenciación

- Estudiantes que terminan antes pueden preparar una breve síntesis escrita de las ventajas y desventajas para entregar al docente.
- Estudiantes que requieran apoyo pueden recibir una guía con preguntas específicas para orientar su análisis en el grupo.

Transición:

Docente: Resume los puntos clave y anuncia que en la próxima sesión profundizarán en casos más complejos que involucran problemas legales y administrativos.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis

Docente: Solicita que cada estudiante escriba en una hoja tres ideas clave que aprendió sobre sociedades mercantiles y cómo pueden aplicar este conocimiento.

Reflexión metacognitiva

Docente: Pregunta a los estudiantes para responder por escrito:

- ¿Cuál fue el criterio más importante para elegir un tipo de sociedad en el caso?
- ¿Qué dudas o inquietudes surgieron durante el análisis?
- ¿Cómo cambiaría tu decisión si la empresa fuera de mayor tamaño o tuviera más socios?

Retroalimentación

Docente: Lee algunas respuestas en plenaria y clarifica dudas comunes, reforzando los conceptos esenciales.

Transferencia

Docente: Explica que en la siguiente sesión aplicarán estos conocimientos en un caso empresarial más complejo, que incluye conflictos y toma de decisiones estratégicas.

Sesión 2: Profundización y Resolución de Conflictos en Sociedades Mercantiles

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Recuerda brevemente lo visto en la sesión anterior y plantea que hoy se centrarán en resolver conflictos y tomar decisiones clave para modificar o administrar sociedades mercantiles.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta detonadora: “¿Qué problemas legales o administrativos creen que pueden surgir dentro de una sociedad mercantil y cómo se podrían resolver?”

Estudiantes: Responden de forma breve para activar su esquema mental.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un breve video testimonial (3 minutos) donde un empresario relata un conflicto societario y cómo afectó su empresa.

Contextualización:

Docente: Conecta con la experiencia profesional futura: “Aprender a manejar conflictos societarios es una habilidad clave para evitar pérdidas y mantener la estabilidad empresarial.”

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Explica brevemente mecanismos legales y administrativos para solución de conflictos en sociedades, como modificaciones estatutarias, acuerdos entre socios y disolución parcial, apoyándose en esquemas visuales.

Actividad 1: Caso “Conflicto en Sociedad Anónima”

- **Objetivo:** Evaluar soluciones a conflictos societarios y proponer decisiones fundamentadas.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Entrega un caso donde una sociedad anónima enfrenta desacuerdos entre accionistas sobre la administración y reparto de utilidades.
 - Los estudiantes, en grupos de 4, deben identificar los problemas, proponer soluciones legales o administrativas y justificar su elección.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Informe escrito con diagnóstico y propuestas.
- **Tiempo:** 25 minutos.
- **Rol docente:** Apoya con preguntas como “¿Qué opciones tienen los socios para resolver el conflicto?”, “¿Qué riesgos implican cada solución?”, y fomenta pensamiento crítico.

Actividad 2: Simulación de Asamblea Societaria

- **Objetivo:** Practicar habilidades de negociación y toma de decisiones en contexto societario.
- **Instrucciones:**
 - Asignar roles a cada integrante (accionista mayoritario, minoritario, administrador, etc.) y simular una asamblea para resolver el conflicto del caso anterior.
 - Discutir y votar las propuestas.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Acta simulada con acuerdos alcanzados.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Observa dinámicas, interviene para guiar debate y asegura participación equitativa.

Diferenciación

- Estudiantes adelantados pueden elaborar argumentos adicionales para defender posturas en la simulación.
- Quienes requieran apoyo recibirán un esquema con pasos para identificar problemas y proponer soluciones.

Transición:

Docente: Concluye destacando la importancia de las decisiones consensuadas y la gestión efectiva en sociedades mercantiles.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis

Docente: Pide a cada estudiante escribir en una tarjeta tres aprendizajes clave sobre manejo de conflictos en sociedades mercantiles y cómo aplicarían este conocimiento.

Reflexión metacognitiva

Docente: Formula estas preguntas para responder por escrito:

- ¿Qué estrategias me parecieron más efectivas para resolver conflictos societarios?
- ¿Cómo puedo aplicar este aprendizaje en mi futura práctica profesional?
- ¿Qué aspectos legales debo profundizar para mejorar mi toma de decisiones?

Retroalimentación

Docente: Recoge las tarjetas y comenta en plenaria los puntos más destacados, aclarando dudas y reforzando conceptos.

Transferencia

Docente: Invita a los estudiantes a observar y analizar sociedades mercantiles en su entorno o noticias económicas, aplicando lo aprendido.

Tarea o reto

Docente: Solicita investigar un caso real de conflicto societario ocurrido en una empresa nacional o internacional y preparar un breve informe que describa el conflicto, las soluciones aplicadas y el resultado.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica: Activación de conocimientos previos en sesión 1 para conocer base inicial.
- Formativa: Evaluación durante actividades de análisis de casos y simulaciones en ambas sesiones, mediante observación y retroalimentación continua.
- Sumativa: Síntesis escrita y reflexión metacognitiva al cierre de cada sesión, y tarea de investigación final.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para identificar y analizar características de diferentes sociedades mercantiles (objetivo 1).
- Habilidad para evaluar y justificar decisiones societarias en casos prácticos (objetivo 2).
- Competencia para argumentar soluciones a conflictos societarios con fundamentos legales y económicos (objetivo 3).

- Destreza para comparar ventajas y desventajas en contextos específicos (objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para participación en actividades grupales y simulación.
- Rúbrica para evaluación de informes escritos y exposiciones orales.
- Observación directa y registro anecdótico durante debates y simulaciones.
- Autoevaluación y coevaluación al final de cada sesión para reflexionar sobre el propio aprendizaje y el de los compañeros.

Evidencias de aprendizaje:

- Listas de ventajas y desventajas elaboradas en grupo.
- Informes escritos de diagnóstico y propuestas en casos prácticos.
- Actas simuladas de asambleas societarias.
- Respuestas escritas en síntesis y reflexiones metacognitivas.
- Informe de investigación sobre un caso real de conflicto societario.