DEFINICIÓN DE LA ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

Introducción

La estructura legal define la forma jurídica bajo la cual operará la empresa. Esta decisión afecta la responsabilidad de los socios, el pago de impuestos, la posibilidad de firmar contratos, la administración del negocio, el acceso a financiamiento y la confianza ante clientes, proveedores e inversionistas.

En un plan de negocio, este tema es indispensable porque permite demostrar que la empresa no solo es comercialmente viable, sino también formalmente posible. Para negocios internacionales, la estructura legal adquiere mayor importancia, ya que una empresa que desea exportar, importar o firmar acuerdos con socios extranjeros debe contar con personalidad jurídica clara y documentación confiable.

Estructura legal

La estructura legal es la forma en que una empresa existe ante la ley. Puede operar como persona física o como persona moral. La elección depende del tamaño del negocio, número de socios, riesgo, inversión, giro, proyección de crecimiento y necesidades administrativas.

Una persona física realiza actividades económicas a título individual. Esta opción puede ser adecuada para negocios pequeños, servicios profesionales o emprendimientos iniciales. Su administración suele ser más sencilla, pero la responsabilidad puede recaer directamente sobre la persona.

Una persona moral es una entidad jurídica formada por una o varias personas. Tiene personalidad propia para celebrar contratos, abrir cuentas bancarias, adquirir obligaciones, emitir facturas y operar como empresa.

En México, antes de constituir una sociedad, se puede solicitar ante la Secretaría de Economía la autorización de uso de denominación o razón social, que permite utilizar legalmente el nombre elegido para la sociedad.

Persona física vs. persona moral

Criterio	*Persona física*	*Persona moral*
Identidad legal	La persona actúa por cuenta propia	La empresa tiene personalidad jurídica propia
Número de participantes	Una persona	Dos o más socios, aunque algunas figuras permiten constitución simplificada
Administración	Más sencilla al inicio	Requiere mayor formalidad administrativa
Responsabilidad	Puede recaer directamente en la persona	Puede limitarse según el tipo de sociedad y cumplimiento legal
Imagen ante terceros	Útil para negocios pequeños	Mayor formalidad ante clientes, bancos e inversionistas
Crecimiento	Puede ser limitado si se buscan socios o inversión	Facilita expansión, contratos y participación de socios
Negocios internacionales	Puede operar, pero con menor formalidad empresarial	Suele proyectar mayor confianza para exportar, importar o firmar acuerdos

Principales estructuras legales utilizadas en negocios

En México existen distintas formas jurídicas. Para fines de un plan de negocio universitario, las más comunes son:

Tipos de estructura legal y su posible aplicación

Figura legal	*Características generales*	*Cuándo puede ser útil*
Persona física con actividad empresarial	Una persona realiza actividades comerciales o de servicios	Negocios pequeños, emprendimientos individuales, prestación de servicios
Sociedad Anónima de Capital Variable, S.A. de C.V.	Sociedad mercantil con capital representado por acciones	Empresas con varios socios, búsqueda de inversión, crecimiento formal
Sociedad de Responsabilidad Limitada, S. de R.L.	Sociedad con participación de socios mediante partes sociales	Negocios con pocos socios que desean mayor control en entrada de nuevos integrantes
Sociedad por Acciones Simplificada, S.A.S.	Figura simplificada para ciertos emprendimientos	Proyectos pequeños que buscan formalizarse de manera más ágil
Sociedad cooperativa	Organización basada en cooperación entre socios	Proyectos colectivos, productores, servicios comunitarios
Asociación civil	Organización sin fines preponderantemente lucrativos	Proyectos sociales, educativos, culturales o de apoyo comunitario

Elementos que deben analizarse antes de elegir la estructura legal

La elección de la estructura legal no debe hacerse solo por facilidad o costumbre. Debe responder al tipo de negocio.

Criterios para elegir la estructura legal

Pregunta de análisis	Importancia en el plan de negocio
¿El negocio tendrá uno o varios socios?	Define si conviene persona física o sociedad
¿Cuánto capital se requiere?	Ayuda a decidir si se necesita una figura que facilite inversión
¿Qué nivel de riesgo tendrá la actividad?	Permite valorar responsabilidad legal y patrimonial
¿Se contratarán empleados?	Implica obligaciones laborales y de seguridad social
¿Se realizarán exportaciones o importaciones?	Puede requerir mayor formalidad documental y fiscal
¿Se buscará financiamiento bancario?	Las instituciones suelen solicitar documentación formal
¿Se desea proteger a los socios?	Influye en elegir sociedades con responsabilidad limitada
¿Se planea crecer o franquiciar?	Puede requerir una estructura más robusta

Definición de la estructura legal de una empresa

1. Idea de negocio

Se parte de la descripción general del proyecto empresarial, considerando qué ofrecerá, a quién venderá y cómo generará ingresos.

2. Número de participantes

Se identifica si el negocio será de una sola persona o si participarán socios, inversionistas u otros integrantes.

3. Riesgo, inversión y crecimiento esperado

Se analiza cuánto capital requiere el negocio, qué riesgos implica y si tiene posibilidad de crecer o internacionalizarse.

4. Comparación entre persona física y persona moral

Se revisan las diferencias entre operar individualmente o constituir una empresa con personalidad jurídica propia.

5. Selección de la figura jurídica

Se elige la forma legal más conveniente para el negocio, de acuerdo con su tamaño, giro, socios y objetivos.

6. Solicitud de denominación o razón social

Cuando se trata de una sociedad, se gestiona el nombre legal que utilizará la empresa.

7. Formalización y registros

Se realizan los trámites necesarios para que la empresa exista formalmente ante las autoridades.

8. Operación formal del negocio

La empresa comienza actividades cumpliendo obligaciones legales, fiscales y administrativas.

Implicaciones para negocios internacionales

En negocios internacionales, la estructura legal influye en la capacidad de la empresa para:

1. Firmar contratos de distribución.
2. Importar mercancías.
3. Exportar productos.
4. Abrir cuentas empresariales.
5. Recibir inversión.
6. Emitir facturas.
7. Proteger a socios.
8. Tramitar permisos.
9. Participar en ferias o programas de apoyo.
10. Generar confianza ante compradores extranjeros.

Una empresa que desea vender en otro país debe proyectar formalidad. Los compradores internacionales suelen solicitar documentos corporativos, datos fiscales, información bancaria, contratos, cumplimiento regulatorio y capacidad para responder ante reclamaciones.

Ejemplo aplicado a negocios internacionales

Tres emprendedores desean abrir una empresa para importar artículos deportivos desde Asia y venderlos en México. Si cada uno opera por separado como persona física, podrían presentarse problemas para dividir utilidades, asumir deudas, firmar contratos o definir responsabilidades.

Al constituir una sociedad mercantil, pueden establecer:

- Aportación de capital de cada socio.
- Porcentaje de participación.
- Facultades de administración.
- Reglas para tomar decisiones.
- Forma de repartir utilidades.
- Procedimientos para entrada o salida de socios.
- Responsabilidad legal frente a terceros.

Esto da mayor claridad interna y mayor confianza ante proveedores internacionales.

La estructura legal de la empresa es una decisión estratégica, no solo administrativa. Define cómo existirá el negocio ante la ley, cómo se organizarán los socios, qué responsabilidades asumirán y qué tan preparado estará el proyecto para crecer.
En negocios internacionales, una estructura legal adecuada fortalece la credibilidad de la empresa y facilita operaciones comerciales con actores de otros países.

Régimen Fiscal al que Pertenecerá la Empresa

Introducción

El régimen fiscal establece la forma en que una empresa o contribuyente debe cumplir sus obligaciones ante la autoridad tributaria. Este tema es esencial en el plan de negocio porque los impuestos, declaraciones, facturación y obligaciones contables afectan directamente la rentabilidad y la operación de la empresa.

En México, el Servicio de Administración Tributaria orienta a los emprendedores a identificar el régimen fiscal de acuerdo con la actividad que planean realizar y con una estimación realista de sus ingresos mensuales y anuales.

Régimen fiscal

El régimen fiscal no debe entenderse como un trámite aislado. Es una condición que determina cómo se registran los ingresos, cómo se emiten facturas, qué impuestos se pagan, qué declaraciones se presentan y qué obligaciones contables deben cumplirse.

En un plan de negocio, el régimen fiscal ayuda a calcular con mayor precisión la utilidad real. Un error frecuente es proyectar ingresos y costos sin considerar impuestos. Esto puede provocar que el proyecto parezca rentable en papel, pero no lo sea en la práctica.

Aspectos que determina el régimen fiscal

Aspecto	Pregunta que responde	Impacto en el negocio
Tipo de contribuyente	¿Opera como persona física o moral?	Define obligaciones y forma de tributar
Actividad económica	¿Qué vende o qué servicio presta?	Ayuda a ubicar el régimen aplicable

Ingresos estimados	¿Cuánto espera facturar al mes o al año?	Puede influir en obligaciones fiscales
Facturación	¿Debe emitir CFDI?	Afecta ventas a clientes formales
Declaraciones	¿Mensuales, anuales o informativas?	Requiere planeación administrativa
Impuestos	¿ISR, IVA, retenciones u otros?	Impacta precios, utilidad y flujo
Contabilidad	¿Qué registros debe llevar?	Implica costos contables y control interno

Persona física y persona moral en materia fiscal

Desde el punto de vista fiscal, primero debe definirse si el negocio operará como persona física o persona moral. Esta decisión se relaciona con la estructura legal, pero también con la forma de tributar.

Comparación fiscal general

Criterio	Persona física	Persona moral
Quién tributa	El individuo	La empresa como entidad jurídica
Uso común	Servicios, comercio pequeño, emprendimientos individuales	Sociedades, empresas con socios, proyectos de mayor estructura
Administración	Puede ser más sencilla según régimen	Requiere mayor formalidad contable
Facturación	Puede emitir CFDI	Debe emitir CFDI por sus operaciones

Crecimiento	Puede funcionar en etapas iniciales	Más adecuada para expansión, inversión y contratos formales
Negocios internacionales	Puede operar, pero puede tener limitaciones de imagen o estructura	Suele ser más conveniente para operaciones complejas

Régimen fiscal y planeación financiera

El régimen fiscal debe incorporarse al análisis financiero porque afecta:

- Precio de venta.
- Margen de utilidad.
- Flujo de efectivo.
- Costo administrativo.
- Capacidad de reinversión.
- Cumplimiento legal.
- Relación con clientes formales.
- Acceso a créditos o apoyos.

Por ejemplo, si una empresa calcula que gana $100,000 al mes, pero no considera impuestos, cuotas, honorarios contables ni obligaciones laborales, su utilidad real será menor. Por eso, el estudiante debe aprender a vincular el régimen fiscal con la viabilidad económica.

Relación entre régimen fiscal y rentabilidad

1. Actividad del negocio

Primero se define qué hará la empresa: vender productos, prestar servicios, importar, exportar o combinar varias actividades.

2. Ingresos estimados

Después se proyectan los ingresos mensuales y anuales para tener una idea del tamaño económico del negocio.

3. Régimen fiscal aplicable

Con base en la actividad y los ingresos, se identifica el régimen fiscal que podría corresponder.

4. Obligaciones fiscales y contables

Se revisan responsabilidades como emisión de facturas, declaraciones, contabilidad y comprobación de operaciones.

5. Pago de impuestos y costos administrativos

Se consideran los impuestos y gastos relacionados con el cumplimiento fiscal y contable.

6. Utilidad real del negocio

Finalmente, se calcula la ganancia que realmente queda después de cumplir con las obligaciones fiscales y administrativas.

Régimen fiscal en negocios internacionales

Cuando una empresa participa en comercio exterior, el régimen fiscal se vuelve más relevante. Una operación internacional puede incluir:

- Facturas nacionales.
- Comprobantes de importación.
- Pagos a proveedores extranjeros.
- Tipo de cambio.
- Gastos aduanales.
- IVA en importaciones.
- Documentación para deducciones.
- Registros contables de operaciones internacionales.

En este sentido, el régimen fiscal no solo sirve para cumplir con el SAT; también permite ordenar la información necesaria para tomar decisiones financieras.

Relación entre operación internacional y obligaciones fiscales

Operación internacional	Elemento fiscal relacionado	Riesgo si no se controla
Importación de mercancía	Pedimentos, impuestos, IVA, comprobantes	Costos mal calculados o problemas de deducción
Exportación	Facturación, documentación, tipo de cambio	Errores en ingresos o incumplimiento documental
Pago a proveedor extranjero	Registro contable y comprobación	Falta de soporte para gastos
Venta a empresa formal	CFDI y cumplimiento fiscal	Pérdida de clientes que requieren factura
Uso de plataformas digitales	Régimen y retenciones aplicables	Declaraciones incorrectas

Ejemplo aplicado a negocios internacionales

Una empresa mexicana que importa accesorios para celular desde China debe calcular su precio de venta considerando:

- Costo del producto.
- Flete internacional.
- Seguro.
- Impuestos y gastos aduanales.
- Tipo de cambio.
- Comisiones bancarias.
- Honorarios del agente aduanal.
- Costos de almacenamiento.
- Impuestos nacionales.
- Margen de utilidad.

Si no considera estos elementos, puede vender a un precio que aparentemente deja ganancia, pero que en realidad reduce o elimina la utilidad.

Mini caso para análisis significativo

Una empresa vende mochilas importadas. Cada mochila cuesta $180 en origen, pero al llegar a México se agregan gastos de transporte, impuestos, almacenaje y comisiones.

El emprendedor quiere venderlas en $300 porque observa que la competencia las vende en ese precio. Sin embargo, al integrar todos los costos fiscales y logísticos, descubre que su costo real por unidad es de $285.

La pregunta no es solamente “¿cuánto cuesta la mochila?”, sino:
¿el modelo de negocio realmente permite obtener utilidad después de impuestos y gastos de importación?

El régimen fiscal permite ubicar a la empresa dentro del sistema tributario y anticipar sus obligaciones. Para el plan de negocio, este análisis aporta realismo financiero, formalidad y control.
En negocios internacionales, el régimen fiscal ayuda a documentar operaciones, calcular costos reales y cumplir adecuadamente con obligaciones derivadas de importación, exportación y ventas formales.

Referencia:

Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (2018). Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE). Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/conamer/documentos/sistema-de-apertura-rapida-de-empresas-sare

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (s. f.). Solicitud de registro de marca ante el IMPI. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-impi/IMPI88

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Deusto.

Robbins, S. P. & Coulter, M. (2018). Administración (13.ª ed.). Pearson.

Secretaría de Economía (s. f.). Autorización de uso de denominación o razón social. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-de-uso-de-denominacion-o-razon-social/SE66

Servicio de Administración Tributaria (s. f.). Emprendedor, conoce los regímenes fiscales de las personas físicas. Gobierno de México. Recuperado de: https://wwwmat.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor%2C-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas

Hill, C. W. L. (2021). International Business: Competing in the Global Marketplace (13th ed.). McGraw Hill.