

ARTÍCULO

El ABC de las Inversiones en EE. UU.: Una Guía Práctica para el *Family Office* y el Inversionista Mexicano

Una colaboración con Buchalter



Lic. Axel Mendiavil Eng
Socio Fundador de **TCL Advisory**
Correo: axel.mendiavil@tcladvisory.com.mx



Lic. Agustín Ceballos
Socio de **Buchalter**
Correo: aceballos@buchalter.com

Febrero 2026

Tiempo de lectura: +10 minutos

1. Introducción

Existen varios factores y realidades (*drivers*) que incentivan la inversión y la expansión patrimonial de los *Family Offices* e inversionistas mexicanos en Estados Unidos (“EE. UU.”), por mencionar algunos: la cercanía geográfica y los lazos familiares, factores estructurales como la estabilidad institucional, el acceso a mercados globales y un marco jurídico robusto son algunas de las razones que incentivan la inversión en los EE. UU.

No obstante, existen algunas nuevas realidades (y otras no tan nuevas) que obligan a los inversionistas mexicanos a replantear estratégicamente la manera y las razones por las cuales invierten en nuestro vecino del norte.

Los cambios en los marcos regulatorios, la evolución de los sistemas fiscales, el intercambio de información, múltiples ciudadanías, y el avance de la tecnología son factores que obligan a realizar una reflexión más profunda previo a destinar capital o patrimonio en los EE. UU.

2. México: El Punto de Partida

Para todo *Family Office* e inversionista mexicano, existe un hecho ineludible: **su punto de partida es México. Su condición como residentes en México para efectos fiscales determinará, en gran medida, la manera de invertir en los EE. UU.** Por alguna razón, se han popularizado mitos o creencias como “*lo que hago en EE. UU. se queda en EE. UU.*”, “*ya pagué impuestos en EE. UU., no existe la doble tributación*” o el clásico “*¿cómo se entera el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?*”.

Pero la realidad es mucho más compleja que simples coronadas. A partir de la Reforma Fiscal 2020 en México, se definieron los regímenes fiscales base para invertir en el extranjero: **(i) la transparencia; (ii) los**

regímenes fiscales preferentes o “REFIPRES” (coloquialmente llamados paraísos fiscales o jurisdicciones de baja imposición); u **(iii) opacidad** (cuando no se es ni transparente ni REFIPRES). Los primeros dos implican el reconocimiento y acumulación anticipada de ingresos y utilidades, aun ante la ausencia de distribución, mientras el tercer régimen se traduce en diferimiento en México a cambio del pago de impuestos en el extranjero.

Bajo el nuevo paradigma de fiscalización, la transparencia es el estándar de control para la autoridad. Existe un sinnúmero de variables que pueden colocar al inversionista en un régimen u otro y, en consecuencia, sujetarlo a obligaciones complejas cuya inobservancia puede derivar en sanciones onerosas y, en algunas circunstancias, hasta prisión. Tal es el caso de la omisión de declaraciones informativas sobre operaciones a través de vehículos transparentes o de ingresos sujetos a REFIPRES.

Lo anterior aplica para una *Limited Liability Company* (“LLC”), un *trust* y, en algunos casos, hasta una sociedad anónima de los EE. UU. (“Corporation”) cuando se opera en una jurisdicción de baja imposición, como lo podría ser EE. UU. en determinados casos. Un descuido, aun bien intencionado, como un simple *back-to-back* o la colateralización de activos en EE. UU. para garantizar obligaciones en México, genera una visibilidad que puede exponer al inversionista a circunstancias verdaderamente complejas.

Existen cinco pilares fundamentales que todo *Family Office* e inversionista mexicano debe considerar antes de destinar recursos o patrimonio en los EE. UU.:

- El Estatus del Sujeto (Residencia y Ciudadanía):** Definir la residencia fiscal y la ciudadanía del inversionista o de los beneficiarios es clave para determinar las implicaciones fiscales, legales y patrimoniales de la inversión y su titular.

Este análisis es de suma importancia, ya que es común crear vehículos sin planear

adecuadamente las consecuencias fiscales que pueden generar efectos complejos.

Un ejemplo recurrente en la práctica es la constitución de una LLC transparente por parte de un residente en México para realizar negocios en territorio nacional; esto crea un “círculo vicioso” de retenciones en México sin posibilidad de aplicar el Tratado para Evitar la Doble Tributación México – EE. UU. (“TDT México – EE. UU.”), debiendo acumular al mismo tiempo las utilidades generadas de manera anticipada, aun ante la ausencia de distribuciones por parte de la LLC.

- **El Propósito del Capital (Negocios vs. Preservación):** Determinar si el objetivo es la inversión en negocios activos o el acrecentamiento de un portafolio patrimonial pasivo **es determinante** para definir el tipo de estructura y la naturaleza de los vehículos. Las reglas utilizadas para administrar negocios no se traducen bien a las estructuras patrimoniales; por ello, es esencial definir las metas sucesorias o de legado: ¿Qué prefiere: que su familia y beneficiarios hereden los activos, o que la estructura se mantenga en el tiempo en favor de estos? (sucesión vs. continuidad).
- **La Naturaleza del Rendimiento (Inversión Pasiva vs. Operativa):** Identificar si el rendimiento de una inversión será de naturaleza pasiva (por ejemplo, ganancias de capital o intereses) o activa (utilidades provenientes de un negocio operativo) es de suma importancia para definir qué tipo de vehículo se va a utilizar. Por ejemplo, se debe evaluar si conviene priorizar la transparencia o si, por el contrario, es preferible una estructura que otorgue diferimiento, considerando incluso la necesidad de aplicar el TDT México – EE. UU. frente a esquemas que otorgan descorrelación jurisdiccional (riesgo país) a cambio de sistemas tributarios menos eficientes.

Cada *Family Office* e inversionista tiene visiones y prioridades distintas: habrá quienes prefieran estructuras que otorguen mayor protección patrimonial a expensas del pago de más impuestos, y habrá otros que consideren la eficiencia financiera y fiscal como prioridades de máxima importancia.

- **Sustancia, Razón de Negocios, Administración y Sede de Dirección Efectiva:** Tras la Reforma Fiscal 2020 en México, no basta solo con crear los vehículos adecuados en los EE. UU.; un componente crítico es dotarlos de sustancia, razón de negocios y una administración adecuada y real en su jurisdicción de origen.

Ejercer la administración y mantener la sede de dirección efectiva de los vehículos de EE. UU. y la toma de decisiones en México, como sucede cuando residentes en México actúan como *managers* (gerentes) de sus propias LLC o *trustees* (fiduciarios) de sus propios *trusts*, implica el riesgo de que el SAT pueda determinar que dichos vehículos son personas morales residentes en México para efectos fiscales.

Lo anterior obligaría al vehículo extranjero a inscribirse ante el Registro Federal de Contribuyentes (“RFC”), presentar declaraciones y avisos, pagar impuestos en México a la tasa del 30% y, en general, cumplir con todas las obligaciones aplicables a las personas morales residentes en México.

- **El Total Cost of Ownership (Eficiencia y Gobernanza):** El costo operativo, el impacto fiscal y el nivel de cumplimiento de una estructura se definen a partir de las respuestas a los puntos anteriores.

Estructurar correctamente una inversión o el patrimonio dictará no solo los costos y el régimen fiscal óptimo, sino también las implicaciones tributarias en México y los EE. UU., así como las

obligaciones de cumplimiento legal y fiscal en ambos países.

Al igual que la evolución normativa, las soluciones han tenido que sofisticarse. La respuesta a preguntas comunes como: ¿verdaderamente necesito una S.A. de C.V. y una LLC para comprar una casa en EE. UU.?, ya no depende de una "receta de cocina", sino de un análisis de equilibrio entre el costo operativo, la protección patrimonial y el impacto sucesorio.

3. El Destino – EE. UU.: Un Laberinto de Excepcionalismos

Si México es el ancla y la base de cumplimiento para el inversionista, EE. UU. representa un ecosistema de inversión que, aunque ofrece una seguridad jurídica de primer mundo, opera bajo una lógica interna que suele desafiar las intuiciones del empresario latinoamericano.

Invertir en la economía más grande del mundo no es simplemente un ejercicio de transferencia de capital; es un proceso de adaptación a un sistema que se rige por el *Common Law* y un sistema fiscal que no siempre armoniza de forma natural con los principios de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos ("OCDE") que rigen en México.

Para un *Family Office* y el inversionista mexicano, el reto en EE. UU. no es solo generar rendimientos, sino evitar que la falta de planeación erosione el patrimonio a través de retenciones imprevistas, impuestos sucesorios agresivos o asimetrías fiscales.

Las grandes oportunidades de inversión representan, a su vez, una serie de retos técnicos complejos que deben analizarse bajo seis ejes fundamentales:

- **Citizenship-Based Taxation ("CBT") y Reportes Informativos:** A diferencia del estándar de la OCDE, donde la potestad tributaria se basa en la **residencia**, EE. UU. grava a sus ciudadanos (CBT) residentes fiscales en el extranjero que reúnen cierto número de días en los EE. UU., los

residentes permanentes y los tenedores de una *Green Card* sobre su renta mundial, sin importar en qué parte del mundo se encuentren, aunado a un complejo sistema de reporte informativo internacional.

Para familias mexicanas con hijos nacidos en EE. UU., esto crea una "lealtad fiscal" doble. Es común que estos "ciudadanos duales" omitan declaraciones informativas (como el Reporte de Cuentas Bancarias o Financieras del Extranjero, o "FBAR" por sus siglas en inglés) o el pago de impuestos por activos situados en México, lo que puede derivar en contingencias graves para el patrimonio familiar global.

Adicionalmente, hay ciertos estados en los EE. UU. que tienen sus propias reglas respecto a la residencia fiscal dentro del estado correspondiente. El TDT México – EE. UU. no aplicaría al impuesto sobre la renta estatal. En específico (y a modo de ejemplo), California tiene una serie de reglas complicadas para la determinación de la residencia fiscal dentro de este estado, y la aplicación de las mismas por la autoridad fiscalizadora estatal se lleva a cabo de una manera particularmente agresiva. Una posibilidad factible (y que hemos visto en la práctica) es que se determine que un individuo se considere como residente fiscal de México bajo el TDT México – EE. UU., pero un residente fiscal de California bajo las reglas del impuesto sobre la renta del estado.

- **Impuesto Sobre Herencias y Donaciones o Estate & Gift Tax:** Este es, quizás, el punto más crítico para la preservación del legado. Mientras que un ciudadano estadounidense goza de una exención millonaria de **USD 15M** (pero, a la vez, la base fiscal de los impuestos sobre herencias y donaciones son los activos globales), un extranjero no residente (*nonresident alien* o "NRA" por sus siglas en inglés) o incluso un residente permanente, que no esté domiciliado en

los EE. UU. sólo tienen una exención de **USD 60,000 para activos ubicados en EE. UU. (*U.S. situs assets*)**, pero a la vez, no incluyen dentro de su base gravable activos que estén ubicados fuera de los EE. UU.

Cualquier valor por encima de ese monto está sujeto a una tasa impositiva que puede llegar hasta el **40% sobre activos ubicados en los EE. UU.**

La domiciliación de un NRA (o un residente permanente de los EE. UU.) se determina con base en la intención de una persona de permanecer de manera indefinida en los EE. UU., y se determina con base en precedentes judiciales que básicamente analizan la totalidad de las circunstancias que rodean a cada caso.

Hay ciertas excepciones que aplicarían para los NRAs (o residentes permanentes de los EE. UU.) que no estén domiciliados en los EE. UU., como por ejemplo ciertas cuentas de cheques (sin el componente de *brokerage account* con acciones de compañías de los EE. UU.) y cuentas de ahorro.

Sin una estructura de "bloqueo" (*blocker*) o un *trust* adecuado, el fallecimiento del titular (quien es el sujeto de estos impuestos) puede resultar en una liquidación forzosa de activos para pagar el impuesto sobre herencias correspondiente al Servicio de Rentas Internas (*Internal Revenue Service* o "IRS" por sus siglas en inglés).

Otro punto fundamental es que algunos estados de los EE. UU. tienen sus propios impuestos sobre herencias y donaciones.

- **Asimetría en la Distribución de Utilidades:** La elección entre una *Corporation* o una entidad transparente (e.g., LLC) no es solo una cuestión de preferencia, sino de flujo de caja y retenciones.

Mientras las LLC obligan al inversionista a una declaración individual y pueden disparar el

Impuesto sobre Sucursales o *Branch Profits Tax* ("BPT" por sus siglas en inglés), un impuesto del 30% sobre utilidades repatriables, una *Corporation* actúa como una opacidad tributaria que introduce una doble tributación.

Sin embargo, esta opacidad no es absoluta: si se retienen utilidades en exceso para diferir impuestos en México sin una justificación de negocio, el IRS puede potencialmente imponer un impuesto punitivo del 20% sobre dichas utilidades retenidas.

Entender cuándo priorizar el diferimiento sobre la transparencia, y cómo evitar estas penalizaciones, es la verdadera clave de la eficiencia.

- **La Taxonomía de los *Trusts*:** El *trust* no es un equivalente exacto al fideicomiso mexicano; es una relación jurídica mucho más flexible y compleja. Su tratamiento depende de quién mantiene el control (*Control Test*) y si una corte estadounidense tiene jurisdicción primaria (*Court Test*).

Un *trust* mal clasificado puede derivar en consecuencias fiscales imprevistas en ambos lados de la frontera.

- **FATCA y el Fin del Anonimato Fiscal:** La Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras (*Foreign Account Tax Compliance Act* o "FATCA" por sus siglas en inglés) es uno de los pilares de intercambio de información fiscal de los EE. UU.

Bajo FATCA, de manera general, las instituciones financieras en EE. UU. están obligadas a reportar directamente al IRS información sobre las cuentas y activos de ciudadanos y residentes fiscales extranjeros. A través de los convenios de intercambio de información, esta información fluye de manera automática hacia el SAT en México.

Esto elimina cualquier espacio para la opacidad. Un error en la clasificación de un vehículo o la omisión de una cuenta bancaria en las declaraciones informativas en México no solo podría generar multas, sino que podría activar alertas automáticas entre ambas jurisdicciones. La transparencia ya no es una opción, sino una realidad tecnológica que exige una estructura perfectamente alineada en ambos países.

- **FIRPTA y el Reto de la Liquidez en la Desinversión:** La Ley Sobre Impuestos a la Inversión Extranjera Sobre Inmuebles o *Foreign Investment in Real Property Tax Act* ("FIRPTA" por sus siglas en inglés) es un mecanismo de control que obliga al comprador de un inmueble a retener una parte del precio de venta cuando el vendedor es una persona física o entidad extranjera.

Al momento de vender, el comprador debe retener, por regla general, del **10% al 15% del precio total de venta** (no de la utilidad) y enviarlo al IRS, pudiendo solicitar una devolución del impuesto pagado en exceso (que podría representar una demora considerable). Para un *Family Office* o inversionista esto puede significar que una gran parte de su capital quede "congelado" por meses, o incluso que la retención supere la ganancia real obtenida.

La clave no es solo pagar el impuesto sobre la renta en los EE. UU. sobre la ganancia real sin que pase tanto tiempo, sino gestionar la retención reducida, o utilizar estructuras corporativas que permitan mitigar este impacto y asegurar que la liquidez regrese a México de manera eficiente.

4. Conclusión

El análisis de las inversiones por parte de inversionistas mexicanos en los EE. UU. no puede realizarse de forma aislada en ninguna de las dos jurisdicciones. Como hemos explorado, el éxito patrimonial no depende de encontrar el vehículo "perfecto", sino de asegurar que

dicho vehículo sea compatible con sus realidades y obligaciones como residente fiscal en México.

La verdadera eficiencia reside en la **simetría**. Ignorar la normativa mexicana al estructurar en EE. UU. es posiblemente invitar a una contingencia penal o fiscal de proporciones mayores; por el contrario, intentar aplicar la lógica legal mexicana a las inversiones en EE. UU. sin considerar su "excepcionalismo" como el impuesto sobre herencias y donaciones, o el complejo criterio de domicilio, es condenar el patrimonio a una erosión innecesaria y a una exposición legal evitable.

En última instancia, el **ABC de las inversiones en EE. UU.** se resume en un principio fundamental: la planeación debe ser integral, preventiva y, sobre todo, **bilateral**. Solo a través de una asesoría coordinada que domine el lenguaje de ambos sistemas se puede transformar la complejidad técnica en una ventaja competitiva sólida que brinde verdadera tranquilidad al *Family Office* y al inversionista y a su familia por las décadas venideras.

Aviso Legal (Disclaimer): El presente documento tiene fines meramente informativos, por lo que su contenido no debe considerarse o entenderse como asesoría fiscal o legal. Las consecuencias del uso indebido de la información contenida en este documento son exclusivas del lector. Ni **TCL Advisory** ni **Buchalter**, ni sus asesores o colaboradores, asumen responsabilidad alguna derivada de la posible inexactitud o interpretación que se le pueda dar a la información contenida a lo largo de este documento. La práctica profesional está estrictamente delimitada:

- **TCL Advisory:** Asesora exclusivamente sobre el marco jurídico y fiscal de México.
- **Buchalter:** Asesora exclusivamente sobre el marco jurídico y fiscal de los Estados Unidos.