

Edición Especial
PERSPECTIVAS 2026

Soberanía Institucional Privada

Protección Patrimonial en el Eje Arizona - Noroeste de México

 **TCL ADVISORY**

Introducción

El panorama de la riqueza privada global en 2026 se ha desvinculado fundamentalmente de los paradigmas tradicionales de inversión. Impulsados por una fragmentación geopolítica sin precedentes y cambios sistémicos en la política fiscal, los tomadores de decisiones de los *Family Offices*, los empresarios de gran patrimonio (“HNWI”) y los líderes corporativos ya no se limitan a gestionar rendimientos; están diseñando soberanías institucionales privadas.

Esta transformación se manifiesta en la construcción de "portafolios soberanos". Los HNWI y las familias empresarias están diversificando sus jurisdicciones legales, residencias fiscales, ciudadanías y estructuras operativas para blindarse contra choques macroeconómicos. Según datos recientes sobre la migración de la riqueza, la reubicación de capitales y personas alcanzará cifras récord este año. Dentro de esta estrategia, el uso estratégico de múltiples jurisdicciones y la gestión de la residencia fiscal han dejado de ser meros trámites migratorios para convertirse en activos financieros de primer nivel. Poseer una doble nacionalidad permite sortear restricciones a la inversión, diversificar su exposición al riesgo y garantizar el libre tránsito de los tomadores de decisiones a través de las fronteras.

Para los *Family Offices* y los HNWI, especialmente aquellos con operaciones en el dinámico corredor del Noroeste de México (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa), la estrategia de esta década se centra en la complementariedad binacional: mientras el motor operativo y la manufactura continúan expandiéndose exitosamente en México, la preservación patrimonial y la planeación intergeneracional se diversifican hacia plataformas fiduciarias internacionales, utilizando a Estados Unidos (“EE. UU.”) como una jurisdicción complementaria para la gestión global de activos.



Axel Mendivil

Socio Fundador

TCL Advisory



“Para el empresario mexicano de gran patrimonio, especialmente aquel con operaciones en el dinámico corredor del Noroeste de México (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa), la estrategia de esta década se centra en la complementariedad binacional”



Tabla de Contenidos

Este documento contiene

Un diagnóstico de la realidad que viven los *Family Offices* y empresarios de alto patrimonio en el Noroeste de México, así como una guía práctica para proteger su capital y legado en el **Eje Arizona – Noroeste de México**

<i>Parte 1:</i>	El espejismo del <i>nearshoring</i> y la realidad del empresario mexicano	<u>P. 1</u>
<i>Parte 2:</i>	Estados Unidos y la diversificación estratégica	<u>P. 7</u>
<i>Parte 3:</i>	Arizona: un centro de gravedad natural del corredor transfronterizo	<u>P. 12</u>
<i>Parte 4:</i>	La cúspide de la protección: jurisdicciones fiduciarias premium	<u>P. 15</u>



Parte 1:

El espejismo del *nearshoring* y la realidad del empresario mexicano

Más allá del espejismo macroeconómico, la realidad operativa marca un punto de inflexión para el capital. La suma de fricciones regulatorias internas y presiones comerciales externas obliga al empresario a diseñar una nueva frontera para crear, administrar, proteger y transmitir su legado.

En la próxima década, la preservación y expansión del patrimonio no dependerá de la capacidad de operar dentro del sistema, sino de la habilidad para trascenderlo. Los Family Offices y empresarios que dominarán este nuevo ciclo no serán aquellos que reaccionen pasivamente a la volatilidad regulatoria, sino los que se anticipen construyendo ecosistemas privados de certidumbre. Quienes saben leer el panorama entienden que la ventaja competitiva definitiva ya no es solo operativa, sino estructural: la creación de un andamiaje legal, de cumplimiento y resguardo de información que inmunice el capital frente a las fricciones y retos del entorno local.



-10%

Contracción de Inversión Total (2025)

Fuentes:

- Center for Strategic & International Studies [CSIS], *Nearshoring Without Growth: Why Investment Uncertainty Is Holding Mexico Back*
- Comunicado No. 13 Secretaría de Economía: México alcanza cifra histórica de Inversión Extranjera Directa en 2025: 40,871 millones de dólares. Creció un 10.8% anual

La narrativa macroeconómica reciente se ha centrado abrumadoramente en el *nearshoring*. Es innegable que México alcanzó cifras históricas de Inversión Extranjera Directa (“IED”) en 2025, superando los 40,800 millones de dólares. Sin embargo, esa misma narrativa oculta una paradoja profunda: a pesar de los récords en IED, la inversión total en México (la suma de inversión privada, pública y extranjera) se contrajo aproximadamente un 10% en 2025.

La inversión pública cayó un 26% y la privada un 2%. Adicionalmente, un análisis detallado revela una realidad distinta: casi el 68% de esta IED provino de la reinversión de utilidades de empresas ya establecidas, mientras que la atracción de capital enteramente nuevo, aunque creciente, representa una proporción mucho menor. De hecho, los datos del primer trimestre de 2026 muestran que mientras la reinversión aumentó 14.35%, las nuevas inversiones extranjeras cayeron un 26.6%.

Esto nos dice que el capital ya anclado en México hace lo necesario para mantener sus operaciones, pero existe cautela. Para el empresario mexicano exitoso, el *nearshoring* es solo un componente del entorno. Su verdadero motor de crecimiento no depende exclusivamente de la llegada de IED, sino de contar con reglas claras para exportar y un marco institucional que le permita escalar su modelo de negocio.

Los *Family Offices* y los HNWI en el Noroeste de México enfrenta fricciones de transición complejas en múltiples dimensiones.

Golpe a la línea de flotación del marco jurídico

Incertidumbre legal: El clima de inversión se encuentra en una etapa de calibración ante reformas constitucionales de gran calado. La transición hacia un modelo de elección popular para jueces, magistrados y ministros, junto con la reestructuración de los órganos reguladores autónomos, ha introducido una prolongada curva de aprendizaje institucional. Cálculos del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas estimaron un golpe de hasta 8,000 millones de dólares en la captación potencial de nueva IED derivado directamente de la incertidumbre institucional generada por la reforma al Poder Judicial.

Desde la perspectiva del capital institucional, esta transición, que busca rediseñar la administración pública, genera temporalmente una menor predictibilidad en la resolución de controversias comerciales complejas y diluye las garantías operativas de largo plazo. Por ejemplo, las modificaciones al juicio de amparo, que limitan sus efectos generales, obligan a las empresas a asumir mayores costos de litigio individualizado ante nuevas regulaciones.

La revisión del T-MEC: La transición del T-MEC hacia un esquema de revisiones anuales transforma una garantía a largo plazo en un instrumento de presión constante, debilitando la certidumbre que impulsaba el *nearshoring*. Para los inversionistas, la amenaza de ajustes arancelarios y el posible endurecimiento de las reglas de origen elevan el riesgo país y el costo de capital, frenando los proyectos industriales de gran escala. En consecuencia, este entorno impredecible encarece las cadenas de suministro y diluye la ventaja competitiva histórica de México frente a Asia.

A nivel corporativo, esta inestabilidad obliga a las empresas a olvidar el supuesto de un libre comercio estático. Hoy, las organizaciones deben adoptar arquitecturas financieras resilientes y reestructurar sus esquemas legales para absorber contingencias. Esto implica mantener mayores reservas de liquidez, un blindaje necesario que, inevitablemente, castiga sus márgenes de utilidad.

“Cálculos del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas estimaron un golpe de hasta 8,000 millones de dólares en la captación potencial de nueva IED derivado directamente de la incertidumbre institucional generada por la reforma al Poder Judicial.”

Fuentes:

- Dinero, Negocios y Finanzas, Reformas constitucionales han frenado casi 8 mdd la inversión extranjera: IMEF

¡Energía, Energía, Energía!

VULNERABILIDAD ESTRUCTURAL

54%

Generación mínima estatal exigida a la CFE
(Reformas 2025)

\$200M

Costo estimado a nivel nacional por cada hora
sin electricidad

66%

Maquiladoras afectadas por intermitencias
operativas

La crisis energética y vulnerabilidad operativa: El despliegue del "Plan Sonora" para energías renovables y extracción de litio, aunque ambicioso, revela una clara subordinación a los requerimientos industriales estadounidenses (como la ley de energía limpia de California de 2045) y una fuerte dependencia de conglomerados energéticos como Sempra en Baja California. Adicionalmente, las reformas de 2025 exigen que la empresa estatal Comisión Federal de Electricidad genere al menos el 54% del suministro eléctrico nacional y tenga participación mayoritaria en nuevos proyectos renovables privados. Para las operaciones industriales de alta demanda en la frontera, la incapacidad de asegurar un suministro eléctrico privado, continuo y a precios de libre mercado representa el mayor cuello de botella para la manufactura avanzada. Esta vulnerabilidad estructural se materializa violentamente en los apagones.

Debido a la grave falta de inversión en redes de transmisión y distribución, las cuales se han mantenido estancadas frente a una demanda desbordada, la infraestructura eléctrica ha sufrido deficiencias repetidamente en el norte del país. En la manufactura de precisión (automotriz, aeroespacial, dispositivos médicos), un corte de energía de milisegundos activa paros de emergencia que tardan horas en reiniciar; de hecho, una hora sin electricidad cuesta al sector hasta 200 millones de dólares a nivel nacional.

Por ejemplo, el 66% de las maquiladoras en Nuevo León sufrieron afectaciones por estas intermitencias, sufriendo paralizaciones que van desde turnos enteros hasta días completos de inactividad operativa.

Fuentes:

- Avispa Midia, With Plan Sonora and Nearshoring in Mexico, the United States Seeks to Counter Chinese Industry.
- U.S. Department of State, 2025 Investment Climate Statements: Mexico.
- Mexico Business News, USMCA Heads Into Review; Energy Under the Spotlight.

Universos paralelos: La recaudación y la economía informal

Complejidad administrativa y fluidez fiscal: La viabilidad del modelo exportador depende de la fluidez fiscal, particularmente del programa IMMEX (maquiladoras). Sin embargo, el entorno tributario mexicano ha adoptado una postura de mayor escrutinio. Los inversionistas reportan una complejidad interpretativa creciente, donde auditorías prolongadas y reinterpretaciones retroactivas sobre el Impuesto al Valor Agregado (“IVA”) comprometen la liquidez operativa.

Más del 42% de las empresas señalan que sus solicitudes de devolución de IVA detonan auditorías formales, de las cuales el 64% superan los 90 días. Esta imprevisibilidad administrativa obliga a las empresas a desviar recursos de la expansión de capital hacia la gestión defensiva de riesgos fiscales.

Déficit fiscal y el techo del mercado interno: Las finanzas públicas enfrentan una presión histórica. México cerró 2025 con un déficit fiscal del 4.3% del PIB, y durante el primer trimestre de 2026 registró el déficit más alto en lo que va del siglo (217 mil millones de pesos), mermando gravemente la recaudación debido a una aguda desaceleración económica y gastos ineludibles.

Ante la urgencia de ingresos y un gasto público inflexible, las autoridades incrementan la fiscalización sobre el empresariado formal. Un estudio de KPMG determinó que aproximadamente el 70 por ciento de las sentencias definitivas en disputas fiscales favorecen a la autoridad fiscal, lo que ayuda a explicar por qué las empresas no consideran al litigio como una salvaguarda confiable cuando las interpretaciones fiscales cambian.

El problema estructural de fondo es el crecimiento de la economía informal, la cual actúa como un techo de cristal para las empresas establecidas. Un sector informal gigantesco no consume servicios, tecnología ni insumos de la economía formal en la misma proporción; esto reduce dramáticamente el universo real de clientes viables, limitando la capacidad del empresario para expandir sus ventas internas y trasladar costos.

“Más del 42% de las empresas señalan que sus solicitudes de devolución de IVA detonan auditorías formales, de las cuales el 64% superan los 90 días”

PRESIÓN FISCAL HISTÓRICA

4.3%

Déficit fiscal al cierre de 2025 como proporción del PIB.

\$217 mil millones

Déficit registrado en el Q1 2026 (MXN). La cifra más alta en lo que va del siglo.

Fuentes:

- Center for Strategic & International Studies [CSIS], *Nearshoring Without Growth: Why Investment Uncertainty Is Holding Mexico Back*
- Mexico Business News, Mexico's 1Q26 Fiscal Deficit Hits Century High.
- Investing.com, Mexico closes 2025 with 4.3% fiscal deficit

La tormenta perfecta



Fuentes:

- AgroLatam, Sinaloa tiene agua, pero su cosecha de maíz quedaría 38% debajo del récord.
- El Imparcial, Productores abandonan el campo sonorense.
- Bloomberg Línea, La llegada del gusano barrenador a EE.UU. prolonga la crisis ganadera en México.
- Informador.mx, Revisión del T-MEC podría desatar una crisis para los productores de granos en México.

Afectaciones Sector Agroexportador: En el Noroeste, la incertidumbre comercial choca frontalmente con la crisis climática y sanitaria.

Para los productores agrícolas de Sinaloa y Sonora, el esquema de revisiones del T-MEC, la amenaza constante y aleatoria sobre la imposición de aranceles, cierres de cruces fronterizos y afectaciones secundarias dificulta la planeación.

A lo anterior se le suma al impacto paralizante de la grave sequía, por ejemplo, la falta de agua en presas sinaloenses en 2026 forzó una reducción drástica en la proyección de la cosecha de maíz, estimada en alrededor de 4 millones o 3.5 millones de toneladas, muy por debajo de los volúmenes históricos, afectando severamente la rentabilidad por hectárea.

En Sonora, la gravedad de la crisis ha provocado el abandono masivo de la actividad; en los últimos años, el número de productores en el estado se redujo aproximadamente un 50%, pasando de alrededor de 6,000 a cerca de 3,000 agricultores.

A la par, el sector ganadero enfrenta una crisis sin precedentes por el resurgimiento del gusano barrenador. El cierre de la frontera estadounidense ha impedido la exportación de más de 1.7 millones de cabezas de ganado bovino mexicano, frenando el ingreso de casi 2,500 a 2,800 millones de dólares en divisas.

Para el productor de gran patrimonio, este cierre satura el mercado local, desploma el valor de sus animales y dispara sus costos operativos en medidas y certificaciones sanitarias, pulverizando su margen de ganancia.



Parte 2:

Estados Unidos y la diversificación estratégica

Ante la volatilidad externa, el capital se refugia en jurisdicciones que garantizan el estado de derecho, la protección absoluta de la propiedad privada y tribunales mercantiles altamente especializados. En este sentido, Estados Unidos funciona como una "fortaleza institucional".

*El paradigma tradicional de concentración patrimonial ha caducado. La cifra récord de migración de capital no representa una estrategia de escape, sino una evolución hacia la **modularidad jurisdiccional**. Los grandes patrimonios están separando quirúrgicamente la generación de riqueza de su preservación.*

Según el Henley Private Wealth Migration Report de 2026, el volumen de millonarios que reubican su capital alcanzará la cifra récord de 165,000 individuos este año, superando los 142,000 registrados en 2025. Este movimiento no es una simple reacción al mercado, sino una alineación estructural en busca de predictibilidad. Aprovechar la diversificación de jurisdicciones legales, residencias y estructuras operativas en distintas zonas geopolíticas permite amortiguar choques macroeconómicos impredecibles.

En este contexto, la región de Norteamérica atraviesa un profundo reacomodo. Estados Unidos sigue siendo el motor indiscutible de creación de riqueza global, generando el 41% de todos los nuevos UHNWIs entre 2021 y 2026. Al mismo tiempo, el corredor económico del Noroeste de México (específicamente Sonora-Arizona y Baja California-California), catalizado por el imperativo del *nearshoring*, se encuentra atrapado en una paradoja. Si bien las ventajas geográficas y de la cadena de suministro favorecen fuertemente a México, la reciente reconfiguración de su andamiaje institucional y la crisis de revisión del T-MEC han creado un entorno de alta fricción.

Para los líderes de *Family Offices* y patrimonios de alto valor en el Noroeste de México, la supervivencia y el crecimiento exigen hoy una modularidad estructural absoluta. El capital debe generarse donde exista el talento y la oportunidad (Noroeste de México), pero debe consolidarse, gobernarse y transferirse generacionalmente donde las reglas del juego sean inquebrantables. Al construir un puente operativo hacia México respaldado por la muralla fiduciaria en los EE. UU., las familias mexicanas no solo aseguran rentabilidad comercial, sino la preservación de su legado frente a cualquier tormenta geopolítica.

Fuentes:

- Family Wealth Report, Knight Frank's Wealth Report Reveals Acceleration In US Wealth Creation.
- Forbes, The Growing Role Of Residency In Multigenerational Wealth Planning.
- Henley & Partners, Millionaires on the Move: Winners, Losers, and the Global Competition for Wealth in 2026.

MIGRACIÓN DE CAPITAL

2025 → 2026 (RÉCORD)
142,000 → **165,000**

Volumen de individuos millonarios reubicando su capital a nivel global.

MOTOR DE RIQUEZA GLOBAL





Si un apagón detiene la producción o una sequía desploma la cosecha, el empresario debe contar con inversiones que generen liquidez ininterrumpida. El *Family Office* o la Estructura Binacional aísla al individuo, las familias y el negocio de la ciclicidad del mercado interno.

Descorrelación y diversificación jurisdiccional

EL AMORTIGUADOR INSTITUCIONAL

MODELO TRADICIONAL

- **Hiperconcentración** geográfica en el negocio principal.
- Alta vulnerabilidad a choques internos.
- Liquidez directamente condicionada a la operación local.



PLATAFORMA INTEGRAL

- **Diversificación** hacia activos internacionales descorrelacionados.
- Fragmentación estratégica del patrimonio.
- Generación de **liquidez ininterrumpida** (Family Office).

Aísla al patrimonio de la volatilidad del mercado interno.

El entorno actual exige que los empresarios de gran patrimonio y las familias empresarias en América Latina evolucionen de simples generadores de capital a plataformas integrales de estrategia de riqueza. Tradicionalmente, el capital de los empresarios mexicanos estaba “hiperconcentrado” geográficamente en su negocio principal o legado industrial (*core business*).

Sin embargo, frente a las presiones comerciales, fiscales y operativas mencionadas, los tomadores de decisiones de los *Family Offices* y los HNWI están buscando activamente diversificar sus inversiones hacia tesis productivas totalmente desvinculadas de su sector original y fragmentar estratégicamente su patrimonio en diferentes jurisdicciones. Aquellos empresarios que ven la inflación, la volatilidad operativa y los cuellos de botella regulatorios como riesgos primarios, están reasignando fuertemente su capital hacia activos descorrelacionados, como bienes raíces internacionales, deuda privada, infraestructura tecnológica e inversiones alternativas.

La lógica es simple pero contundente: si un apagón eléctrico detiene la línea de producción en Baja California, si el cierre fronterizo por el gusano barrenador aniquila las exportaciones de ganado en Sonora, o si la sequía desploma la cosecha de maíz en Sinaloa, el empresario debe contar con un portafolio de inversiones que siga generando liquidez de manera ininterrumpida. El *Family Office* o la Estructura Binacional se convierte en el amortiguador institucional que aísla al individuo, las familias y los negocios de la ciclicidad y vulnerabilidad del mercado interno.

Asimetría y protección

Uno de los mayores riesgos para el capital que opera en el corredor Noroeste de México – EE. UU. es la destrucción de valor a través de la ineficiencia fiscal y legal. Los sistemas legales de México y Estados Unidos son filosóficamente distintos, mientras que los modelos tributarios de ambos países son fundamentalmente asimétricos.

Operar en ambas jurisdicciones sin una arquitectura legal altamente especializada resulta en escenarios devastadores de doble tributación. Aquí es donde la gestión fiscal transfronteriza y la correcta aplicación de los tratados internacionales se vuelven vitales.

A través de una estructuración corporativa inteligente, es posible que los vehículos de inversión estadounidenses invoquen los beneficios del Tratado de Doble Tributación México – EE. UU. para reducir las cargas impositivas en operaciones transfronterizas. El asesoramiento moderno para grandes patrimonios ya no se trata de crear empresas aisladas, sino de alinear regímenes complejos y distintos para garantizar que el capital cruce la frontera en ambas direcciones maximizando su rentabilidad.

En 2026, el éxito patrimonial no depende únicamente de las ventajas logísticas, sino de una estructuración legal con visión macroeconómica.

El empresario mexicano sigue siendo el motor de la economía, pero proteger los frutos de ese esfuerzo exige gobernar desde la estabilidad. Al utilizar modelos de doble jurisdicción, aprovechar inteligentemente las asimetrías fiscales y diversificar el riesgo más allá del negocio principal, el empresario puede proteger el patrimonio en jurisdicciones fiduciarias de primer nivel.

ARQUITECTURA TRANSFRONTERIZA

FASE 1: EL RIESGO

Asimetría Fiscal

Sistemas legales distintos que detonan **doble tributación** y destrucción de valor patrimonial.

ESTRUCTURACIÓN INTELIGENTE

FASE 2: EL PUENTE

Tratados Internacionales

Alineación de regímenes mediante el **Tratado de Doble Tributación** (México - EE. UU.) para reducir cargas.



Rentabilidad Maximizada

Capital cruzando la frontera eficientemente.
Gobernabilidad desde la estabilidad.



Parte 3:

Arizona: un centro de gravedad natural del corredor transfronterizo

Más allá de su evidente proximidad geográfica, el ecosistema de negocios de Arizona se consolida como un epicentro estratégico para centralizar las operaciones transfronterizas; proveyendo una plataforma de infraestructura tecnológica de primer nivel y un marco corporativo diseñado para blindar los intereses del inversionista del Noroeste de México.

La proximidad geográfica ya no es suficiente; la verdadera ventaja competitiva reside en la estabilidad legal. Arizona ha trascendido su rol histórico como simple nodo logístico fronterizo para consolidarse como el centro de mando corporativo del Noroeste de México. Establecer la matriz en este ecosistema crea un puente operativo bidireccional permanente: permite al empresario mantener un ir y venir ágil para dirigir la manufactura y rentabilidad mexicana, mientras la gobernanza, los contratos y el riesgo quedan anclados bajo un sólido sistema jurídico.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

NUEVAS INVERSIONES (2025)

\$34,000 M

Récord histórico de atracción de capital.

ACUMULADO (DESDE 2020)

\$195,700 M

Principal destino de IED en EE. UU.

MEGAPROYECTOS DE MANUFACTURA AVANZADA

TSMC (Phoenix)

Desarrollo a gran escala de semiconductores.

>\$265,000 M

LG Energy Solution (Queen Creek)

Complejo de baterías para vehículos eléctricos (EV).

\$5,500 M

Fuentes:

- Signals AZ, Arizona Shatters Records with \$34B Investment in 2025
- Arizona Commerce Authority, Arizona Emerges as a Global Economic Powerhouse.
- City of Phoenix, TSMC Announces Additional \$100 Billion Investment In Arizona.

Frente a la complejidad institucional, el estado de Arizona ha emergido como un *hub* comercial y de gobernanza ideal para operar el corredor del Noroeste de México. Con miles de millones de dólares en bienes cruzando anualmente la frontera, Arizona ofrece el ecosistema perfecto para establecer la matriz de cualquier operación binacional.

Más allá de ser un refugio legal, Arizona es un motor económico global en plena efervescencia. En 2025, el estado rompió récords históricos al atraer más de 34,000 millones de dólares en nuevas inversiones y consolidarse como el principal destino de Inversión Extranjera Directa (IED) en el país, acumulando más de 195,700 millones de dólares anunciados desde 2020.

Para los *Family Offices* y los HNWI del Noroeste de México, anclar su corporativo aquí significa integrarse al epicentro de la nueva manufactura avanzada de EE. UU.

El ecosistema de Arizona está impulsado por megaproyectos tecnológicos y de infraestructura. Destaca el gigantesco desarrollo de semiconductores en Phoenix, anclado por TSMC (con expansiones que elevan la inversión proyectada de la compañía a más de 265,000 millones de dólares) y complejos de baterías para vehículos eléctricos como el de LG Energy Solution en Queen Creek por 5,500 millones de dólares.

A su vez, Arizona ofrece un entorno residencial de primer nivel que garantiza la seguridad y el desarrollo integral de la familia a largo plazo, respaldado por una conectividad inmejorable.

Business friendly

Para soportar el crecimiento económico exponencial, Arizona está ejecutando una inyección histórica en infraestructura logística, incluyendo expansiones críticas en corredores de carga como el Loop 303 y la autopista I-10 —arterias vitales para el tránsito ininterrumpido de mercancías desde México—, además de fuertes inversiones estratégicas en redes de gestión hídrica y una asignación de casi mil millones de dólares para garantizar conectividad de banda ancha de alta velocidad a nivel estatal.

Más allá de su dinamismo industrial, Arizona proporciona un marco de negocios excepcionalmente amigable que combina una tasa impositiva estatal corporativa fija altamente competitiva del 4.9% con agresivos incentivos fiscales locales para la atracción de centros de manufactura avanzada y corporativos. Este esquema se complementa con protecciones sólidas a nivel legal que separan de manera tajante los riesgos de la operación comercial de los activos personales y familiares.

Para el empresario sonorense, sinaloense o bajacaliforniano, establecer su centro de operaciones logísticas, de propiedad intelectual y de toma de decisiones en Arizona representa la evolución natural de su estrategia. Permite gestionar el riesgo corporativo bajo tribunales mercantiles altamente ágiles y predecibles, eliminando la vulnerabilidad de la incertidumbre local. Es el puente perfecto: geográficamente lo suficientemente cerca para supervisar personalmente las plantas, maquiladoras o ranchos agrícolas en México, pero operando bajo un andamiaje jurídico que blindo el capital y lo conecta de manera directa con las cadenas de suministro e infraestructura más avanzadas del mundo.

MARCO DE NEGOCIOS EN ARIZONA

EFICIENCIA FISCAL

4.9% Flat Tax

Combinado con agresivos incentivos fiscales locales para la atracción de centros de manufactura y corporativos.

PROTECCIÓN PATRIMONIAL

Blindaje legal tajante: separa de manera absoluta los riesgos comerciales de los activos personales y familiares.

Ecosistema corporativo amigable y seguro.



Parte 4:

La cúspide de la protección: jurisdicciones fiduciarias premium

Más allá de la operación corporativa y la eficiencia comercial de Arizona, la arquitectura fiduciaria avanzada de los EE. UU. se consolida como el último eslabón de defensa patrimonial; una estructura de Trusts especializada es diseñada como un traje a la medida para asegurar la transferencia intergeneracional del empresario y familias de gran patrimonio.

La acumulación de capital ya no es suficiente; la verdadera preservación reside en la separación jurisdiccional y estructural. Los vehículos corporativos tradicionales han dejado de ser un refugio adecuado para trascender generaciones. Utilizar *Trusts* en jurisdicciones de vanguardia crea un escudo patrimonial de alta sofisticación: permite al empresario conservar el control operativo de sus empresas y la calidad de vida familiar, mientras que la propiedad y el riesgo del patrimonio quedan blindados bajo un sistema fiduciario de vanguardia.

Aunque Arizona es un centro operativo inmejorable, la protección intergeneracional del capital exige dar un paso adicional hacia la arquitectura fiduciaria (*Trusts*). EE. UU. alberga las jurisdicciones más avanzadas del mundo para la protección de activos, y el empresario internacional puede estructurar estas herramientas sin importar dónde viva.

La complejidad de los *Trusts* estadounidenses radica en su poder de brindar un alto nivel de protección y privacidad. La estrategia central de los *Family Offices* modernos y de los empresarios de gran patrimonio es utilizar *Trusts* que protegen la riqueza individual de futuros litigios, crisis económicas o contingencias comerciales, permitiendo al mismo tiempo que el empresario o su familia sigan disfrutando de los beneficios del capital.

La jerarquía fiduciaria en 2026 está dominada por jurisdicciones altamente especializadas.

- **Delaware**
- **South Dakota**
- **Wyoming**
- **Nevada**
- **Alaska**
- **Ohio**
- **Tennessee**
- **New Hampshire**

Claridad estructural
Delaware

El estándar de privacidad
South Dakota

Los innovadores
Alaska y Wyoming

La fortaleza defensiva
Nevada

El especialista de nicho
New Hampshire

Los modernistas
Ohio y Tennessee

Fuentes:

- Wealth.com, Location, Location, Legacy: The Top Trust Jurisdictions You Need to Know in 2026.
- JTC, Trustee Services for the US Market.

TCL ADVISORY

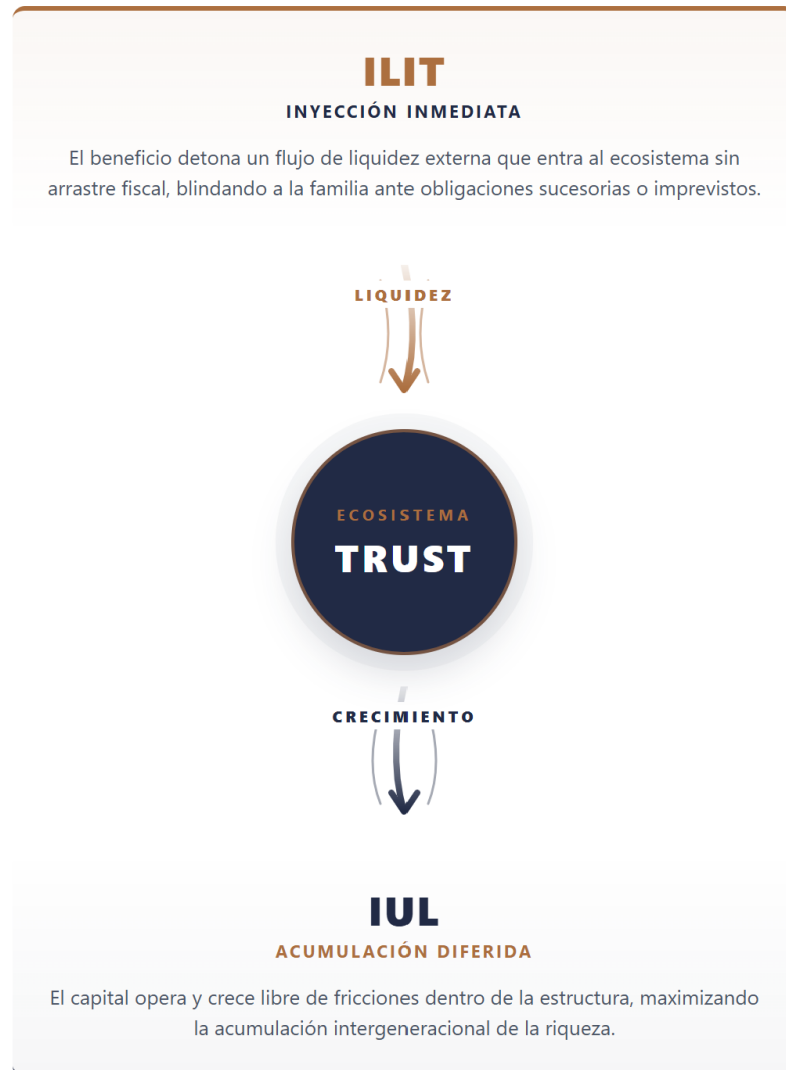
La genialidad de esta estrategia radica en su interconexión: un empresario mexicano puede tener su operación manufacturera, agrícola o ganadera en el Noroeste, coordinar su logística y ventas a través de una empresa matriz corporativa en Arizona, mientras que su portafolio diversificado de activos alternativos e inversiones líquidas se resguarda firmemente en un *Trust* en Delaware o Dakota del Sur.

Arquitectura moderna

La verdadera soberanía institucional se alcanza cuando el empresario no depende de los comités de un banco corporativo para tomar decisiones sobre el capital de su familia. Utilizando jurisdicciones vanguardistas y estructuras fiduciarias sofisticadas, las familias empresarias pueden crear arquitecturas patrimoniales verdaderamente independientes. El verdadero poder de un Trust en jurisdicciones premium en los EE. UU. radica en su arquitectura. A diferencia de un *Trust* familiar tradicional, un *Trust* permite legalmente segregar y establecer las responsabilidades fiduciarias, garantizando que el control estratégico no quede monopolizado mediante la interacción de roles fundamentales



Asset rich, cash poor



Para elevar la eficiencia fiscal y financiera del Trust, la arquitectura patrimonial sofisticada en 2026 puede complementarse con herramientas de liquidez, habitualmente seguros de vida especializados. Por ejemplo al establecer un **ILIT** (*Irrevocable Life Insurance Trust*), la familia asegura que los millonarios beneficios por fallecimiento se paguen directamente al *Trust*, minimizando el impacto fiscal en la medida en que se encuentre bien estructurado.

Lo anterior genera un flujo de liquidez inmediata diseñado específicamente para cubrir cualquier contingencia u obligación, comprar participaciones a herederos disidentes, evitar que la familia tenga que malbaratar activos operativos o inmobiliarios para obtener efectivo, o inyectar recursos de manera ordenada para continuar creciendo el portafolio y los proyectos operativos del *Family Office* o de la familia.

Por otro lado, la adopción de seguros especializados (e.g., **IUL** – *Indexed Universal Life Insurance*) dentro del Trust permite que las carteras de inversión crezcan en un entorno fiscalmente diferido, maximizando la acumulación de capital intergeneracional sin el arrastre tributario anual en la medida en que se mantenga disciplina y funcionen como verdaderos instrumentos de seguro.



***“Caminamos junto a su visión,
asegurando su legado”***



www.tcladvisory.com.mx



contacto@tcladvisory.com.mx



Blvd. Hidalgo 56-1, Col. Centenario, C.P.
83260, Hermosillo, Sonora, México

