

Gobierno familiar en el viñedo: cuando los socios del proyecto también son primos

Hay un tipo de proyecto en el Valle de Guadalupe que combina, en una sola estructura, dos de los temas más delicados que existen en derecho corporativo: la gobernanza entre inversionistas y la dinámica familiar. Son los proyectos donde los socios no son solo inversionistas, son primos, hermanos o distintas ramas de la misma familia que decidieron invertir juntas en un terreno o en un concepto vitivinícola o de hospitalidad.

El instinto natural en estos casos es asumir que la estructura familiar hace innecesaria la estructura corporativa formal porque "somos familia y nos vamos a entender". La experiencia de quienes trabajan de cerca con este tipo de proyectos muestra exactamente lo contrario: cuando el socio también es primo, un desacuerdo sobre el proyecto deja de ser solo un desacuerdo de negocios y se convierte fácilmente en un conflicto familiar que se extiende más allá del proyecto mismo, desde la próxima comida familiar hasta la relación entre las siguientes generaciones.

Esto no es un argumento en contra de invertir con familia, por el contrario, es un argumento a favor de tratar esa inversión con más formalidad, no con menos, precisamente porque el costo de un conflicto mal gestionado es más alto cuando además de socios son familia.

En su aspecto formal, la solución no es distinta de la que aplicaría cualquier grupo de inversionistas, esto es, mediante un pacto de socios claro, con mecanismos de valuación para la salida de cualquier parte y reglas de decisión que no dependan de la jerarquía informal de la familia. Lo que sí es distinto es la sensibilidad con la que esa negociación debe abordarse y la frecuencia con la que se evita, precisamente porque nadie quiere ser quien "desconfía" de su propia familia al pedir que se ponga algo por escrito.

Vale la pena decirlo con la misma claridad con la que se dice en cualquier otro proyecto: pedir un pacto de socios es la forma en que la relación familiar se protege de que un desacuerdo de negocio la dañe y no una señal de desconfianza ni una falta de respecto a la familia. Los proyectos del Valle de Guadalupe que mejor han sabido separar la definición de negocio de la definición familiar son los que entendieron que hablar de estructurar el proyecto es, precisamente, lo que permite que la familia siga siéndolo después de que el proyecto haya crecido, cambiado de manos o enfrentado su primer desacuerdo serio.

Si el proyecto del Valle comparte uno o más de un apellido entre sus socios, la confianza entre ustedes es incuestionable, evidentemente lo hacen o no estarían invirtiendo juntos. La pregunta que vale la pena hacerse es si esa confianza está protegida por algo más que la buena relación de hoy.

Para obtener información adicional y poder atender cualquier duda o comentario, contactar a:

Marco Polo Hernández Alvarado
Founder & Principal Counsel | mpha@treulegal.solutions



DESEÁNDOLES ÉXITO

TREU LEGAL & BUSINESS

Ensenada, Baja California, 21 de julio de 2026.

El contenido de la nota se produce para audiencias empresariales generales, tiene carácter exclusivamente informativo y educativo, así como de divulgación jurídica general y en ningún caso constituye asesoría legal, opinión jurídica vinculante, ni recomendación profesional aplicable a situaciones específicas. Para obtener asesoría legal sobre un asunto en particular y poder considerar sus circunstancias particulares en relación con el tema planteado, favor de ponerse en contacto con nuestros abogados.

