

Valle de Guadalupe | Investment & Hospitality *Legal Checklist.*

Diagnóstico de Madurez Legal para Proyectos en el Valle de Guadalupe

¿Tu proyecto en el Valle está construido para recibir al próximo socio, al próximo inversionista o a la próxima generación, o solo para sostener lo que ya tienes?

Sobre este documento

La mayoría de los proyectos vitivinícolas, de hospitalidad y de inversión inmobiliaria del Valle de Guadalupe nacieron de una visión: un terreno, una idea de vino, una experiencia de hospitalidad, un grupo de amigos o familiares que decidieron invertir juntos. Nacieron de esa visión y con razón, es lo que hoy hace del Valle uno de los destinos más reconocidos de México. Pero casi ninguno nació de una estructura legal pensada para lo que viene: un nuevo socio, un inversionista institucional, una segunda propiedad o una generación que hereda lo que la anterior construyó de palabra. Este documento es un espejo. Si al recorrerlo reconoces varias situaciones sin resolver, tu proyecto probablemente funciona, pero tiene una estructura que no fue diseñada para lo que sigue.

El contexto: cuatro realidades que casi nadie revisa a tiempo

1. El proyecto crece antes que su estructura societaria.

Un terreno comprado entre dos o tres personas, una bodega o un concepto de hospitalidad que empieza como proyecto familiar o entre amigos es el modelo fundacional más común del Valle y funciona bien mientras el proyecto es pequeño y la relación entre los involucrados es buena. La pregunta que casi nadie se hace a tiempo es qué pasa el día en que uno de los socios quiere vender, quiere traer a un nuevo inversionista o simplemente deja de estar de acuerdo con los demás.

2. El terreno no es solo la escritura.

En el Valle conviven terrenos con régimen de propiedad privada plenamente titulado, terrenos de origen ejidal en distintas etapas de regularización, instrumentos de planeación urbana en proceso de actualización y un proceso de ordenamiento ecológico territorial específico para la zona vitivinícola que apenas se está construyendo. Tener la escritura no siempre significa tener certeza sobre lo que se puede construir, ampliar o cambiar de uso.

3. El negocio maneja efectivo y eso por sí solo no es un problema, pero exige que sepas cuál es el riesgo real.

La hospitalidad y el turismo del vino no están señalados por la ley mexicana como una actividad sujeta a las obligaciones de identificación de la Ley Antilavado (LFPIORPI), a diferencia de, por ejemplo, la venta de inmuebles. Pero varios proyectos del Valle sí incluyen, dentro de su modelo de negocio, componentes que sí activan esas obligaciones: venta de lotes o villas, membresías ligadas a una propiedad o arrendamiento comercial por montos relevantes. Y aparte de la ley, existe un riesgo distinto e igual de real: la banca tiene sus propias reglas de monitoreo para negocios intensivos en uso de efectivo y una operación sin controles internos claros puede

terminar con una cuenta restringida, no porque hiciste algo ilícito, sino porque no pudiste explicar con claridad tu propia operación.

4. El modelo laboral del proyecto no es uno solo, son tres.

Campo, bodega y hospitalidad conviven bajo el mismo proyecto, cada uno con su propia lógica de contratación y su propio riesgo (y la práctica más común en el Valle es administrar los tres con el mismo criterio informal, que en realidad es ninguno).

Antes del checklist: ¿cómo leer este diagnóstico?

Este documento está diseñado para que lo recorra la persona que mejor conoce el proyecto: el dueño, el socio operador o quien lleva la administración del día a día. No requiere conocimiento legal. Requiere honestidad.

Para cada reactivo, marca el recuadro ☐ únicamente si la situación descrita está confirmada sin duda: existe, está vigente o actualizada y es verificable.

Si la respuesta es 'no', 'no estoy seguro' o 'creo que sí pero no lo he revisado', deja el recuadro en blanco. Al final de cada bloque, ninguna casilla es una trampa ni una obligación instantánea, pero sí es una señal.

Las casillas en blanco son la parte más valiosa de este ejercicio: representan exactamente lo que este diagnóstico está diseñado para revelar.

La interpretación completa está al final del documento.



A Estructura del Proyecto y Régimen Societario

Lo que sostiene al proyecto frente a un tercero: un banco, un notario o un futuro socio, no es la visión compartida entre los fundadores, sino la persona moral y sus documentos.

☐	A1. El proyecto opera bajo una persona moral constituida (S. de R.L., S.A. o S.A.P.I.), y no como copropiedad informal entre los inversionistas o como negocio operado a título de una sola persona física por conveniencia de los demás.
☐	A2. Si hay más de un inversionista, existe un pacto de socios adicional a los estatutos sociales que definen porcentajes de participación, aportaciones y reglas de toma de decisiones, no solo un acuerdo verbal, un entendimiento de grupo o lo previsto en los estatutos de machote del fedatario.
☐	A3. Si algún inversionista es extranjero o reside fuera de México, la estructura contempla el mecanismo correspondiente para operar dentro de zona restringida conforme al artículo 27 constitucional y la Ley de Inversión Extranjera.
☐	A4. Existe claridad documental sobre quién es el dueño legal de la marca del proyecto (la bodega, el hotel o la experiencia) frente a quién es dueño de la tierra, no se asume que son automáticamente la misma persona o entidad.
☐	A5. El régimen fiscal bajo el que opera cada socio o el proyecto en su conjunto es compatible con el nivel actual de inversión y con la posibilidad de recibir capital adicional en el futuro.

B Pacto entre Inversionistas y Codesarrolladores

La mayoría de los conflictos entre socios de proyectos del Valle nacen de que nadie escribió al inicio qué pasaría si las cosas cambiaran, no nacen de la mala fe.

☐	B1. Existe un mecanismo documentado para resolver desacuerdos entre socios sobre decisiones operativas o de inversión relevantes.
☐	B2. Están definidas por escrito las reglas de salida de un socio: venta forzosa o derecho de preferencia y mecanismo de valuación en caso de retiro, incapacidad o fallecimiento.

☐	B3. Si el proyecto contempla futuras rondas de inversión o la incorporación de nuevos socios, existe un mecanismo previsto para la dilución y para proteger a los socios fundadores.
☐	B4. Las aportaciones que no son en efectivo (tierra, equipo, la marca u horas de trabajo de un socio operador) están valuadas y documentadas, no solo asumidas de palabra entre quienes iniciaron el proyecto.

C Régimen de Propiedad, Uso de Suelo y Tenencia de la Tierra

En el Valle, la pregunta ¿de quién es este terreno y qué se puede hacer legalmente en él? tiene más capas de las que parece a simple vista.

☐	C1. Se cuenta con certeza documental sobre el régimen de propiedad del terreno: propiedad privada plenamente titulada, origen ejidal ya convertido a dominio pleno u origen ejidal sin regularizar.
☐	C2. Si el terreno tiene origen ejidal, se ha verificado ante el Registro Agrario Nacional (RAN) el estatus actual de la parcela y, en su caso, se cuenta con el título de propiedad en dominio pleno o con el acta de asamblea ejidal que autorizó la operación correspondiente.
☐	C3. Se ha consultado directamente ante la autoridad de planeación urbana municipal el uso de suelo vigente y aplicable al predio específico, conforme a los instrumentos de planeación urbana y sectorial actualmente en vigor para la zona, no conforme a lo que "siempre se ha hecho" en el Valle.
☐	C4. Si el proyecto involucra construcción nueva, ampliación o un cambio de uso (por ejemplo, de agrícola a turístico-comercial), se ha verificado formalmente que es compatible con la zonificación y normatividad vigente, y no únicamente con la práctica extendida entre otros proyectos vecinos.
☐	C5. Se ha considerado si el predio se ubica dentro de algún polígono sujeto a procesos de ordenamiento ecológico o territorial específicos para el Valle de Guadalupe, más allá del uso de suelo urbano general del municipio.
☐	C6. Si el proyecto depende de alguna concesión (agua, derecho de vía o acceso), se cuenta con el título vigente correspondiente y no solo con el uso histórico o la tolerancia informal de la autoridad.

D Arquitectura Contractual Comercial

Los contratos que sostienen la parte comercial del proyecto: distribución, turismo y proveeduría, suelen firmarse en el momento de mayor entusiasmo y menor disposición a leer letra pequeña.

☐	D1. Los contratos de distribución del vino o de los productos del proyecto (nacional o de exportación) están por escrito, con condiciones claras de exclusividad, volumen mínimo y causales de terminación.
☐	D2. Los contratos con operadores turísticos, agencias de viaje o plataformas de reserva han sido revisados, particularmente en las cláusulas de comisión, política de cancelación y uso de la marca del proyecto.
☐	D3. Existen contratos de prestación de servicios con proveedores recurrentes de eventos, catering o guías especializados, y no solo acuerdos de palabra que se renuevan de temporada en temporada.
☐	D4. Si el proyecto recibe aportaciones de terceros para eventos específicos o para la expansión de instalaciones, esos acuerdos están documentados de forma independiente al pacto de socios general del proyecto.

E Personal, Temporalidad y Cumplimiento Laboral

La vendimia exige personal que el resto del año no se necesita. Cómo se contrata ese personal y quién más participa en la operación sin un rol claramente definido, determina buena parte del riesgo laboral real del proyecto.

☐	E1. El personal contratado para la temporada de poda y vendimia: jornaleras y jornaleros de campo, así como el personal eventual de hospitalidad, tienen contrato por escrito y alta correspondiente ante el IMSS, y no operan bajo un esquema de subcontratación informal de cuadrillas sin registro.
☐	E2. Se ha considerado la presunción legal de permanencia que aplica cuando una persona trabajadora eventual del campo labora de forma continua por más de 27 semanas para el mismo proyecto, y el modelo de contratación de temporada está diseñado tomando en cuenta esa regla, no ignorándola.
☐	E3. Existe un protocolo de seguridad e higiene documentado para las actividades de mayor riesgo del proyecto: exposición solar prolongada, manejo de agroquímicos,

	maquinaria pesada y equipo de despalillado en bodega, y no solo una práctica verbal transmitida de temporada en temporada.
☐	E4. Las estructuras de compensación para el talento clave del proyecto: enólogo, chef ejecutivo y sommelier, que incluyen bonos por desempeño o esquemas de participación económica, están documentadas en un instrumento que distingue claramente su naturaleza de la relación laboral ordinaria.
☐	E5. Los familiares que participan activamente en la operación del proyecto: campo, enología, bodega u hospitalidad, tienen un rol y una relación laboral o societaria claramente definida, y no una participación informal que ninguna nómina ni contrato refleja.
☐	E6. Si el proyecto incorpora de forma recurrente a un enólogo, consultor o asesor extranjero, se ha verificado su condición migratoria y la autorización de trabajo correspondiente ante el Instituto Nacional de Migración.

F Manejo de Efectivo y Cumplimiento

Este bloque distingue dos riesgos que casi siempre se confunden: el riesgo regulatorio específico, y el riesgo bancario por operación intensiva en uso de efectivo. No son lo mismo y confundirlos lleva tanto a subestimar como a sobreestimar la exposición real del proyecto.

☐	F1. El proyecto cuenta con controles internos documentados sobre el manejo de efectivo en punto de venta, eventos y hospedaje, independientemente de si la actividad está o no formalmente listada como Actividad Vulnerable ante la autoridad.
☐	F2. Si el proyecto incluye venta de lotes, villas, unidades o esquemas de membresía ligados a un inmueble, se ha evaluado específicamente si esa porción del negocio activa obligaciones bajo la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (compraventa de inmuebles o desarrollo inmobiliario).
☐	F3. Si el proyecto arrienda espacios comerciales, salones de eventos o instalaciones por montos relevantes, se ha evaluado si esa actividad específica activa el supuesto de arrendamiento de inmuebles previsto en la misma ley.
☐	F4. Existe claridad interna sobre la diferencia entre operar de forma transparente frente a la banca (para evitar restricción o revisión de cuentas por operación intensiva en uso de efectivo) y estar formalmente obligado como sujeto de la ley antilavado: son dos riesgos distintos y el proyecto tiene una postura consciente frente a ambos, no solo frente al que ya conocía.

G Preparación para Escalar

Este último bloque no pregunta si tu proyecto funciona hoy, evidentemente funciona. Pregunta si su estructura actual podría sostener lo que sigue.

☐	G1. Existe un plan, aunque sea preliminar, sobre hacia dónde y cómo le gustaría crecer al proyecto: más hectáreas, una segunda propiedad, un segundo concepto de hospitalidad o la incorporación de un inversionista ancla.
☐	G2. La estructura societaria y documental actual del proyecto podría absorber a un inversionista institucional o a un fondo si la oportunidad se presentara, sin requerir una reestructuración completa desde cero.
☐	G3. Si alguien ha preguntado sobre replicar el concepto en otra ubicación, sobre invertir en una futura expansión o sobre comprar una participación, existe claridad sobre qué implicaría legalmente decir que sí.



Interpretación de resultados

Cuenta el número total de recuadros que NO marcaste con ☐ confirmado.

Recuadros confirmar	sin	Nivel	Lo que esto significa
0 - 7		BASE SÓLIDA	El proyecto tiene una base estructural razonable para su etapa actual. La prioridad es cerrar los puntos pendientes antes de que se conviertan en un obstáculo frente a un nuevo socio, un banco o una autoridad.
8 - 19		ATENCIÓN PREVENTIVA	Hay áreas (típicamente la estructura societaria, el régimen de propiedad de la tierra o el pacto entre inversionistas) que funcionan para la operación de hoy pero no resistirían la entrada de un nuevo inversionista, una auditoría bancaria o un conflicto entre socios.
20+		URGENTE	La arquitectura legal del proyecto está significativamente por detrás de su realidad operativa y de mercado. No significa que el proyecto esté mal, sino que creció, como suele pasar en el Valle, más rápido que su estructura. Es el momento de ordenarla antes de que el siguiente paso (un socio, un inversionista o una venta parcial) la exponga.

Lo que este diagnóstico no puede hacer

Este documento identifica señales. No determina el régimen de propiedad exacto de tu terreno, no verifica por ti el estatus de una parcela ante el Registro Agrario Nacional, no consulta el uso de suelo vigente ante la autoridad municipal en tu nombre y no diseña el pacto de socios que tu proyecto necesita. Eso depende de tu situación específica: el origen de la tierra, el número de inversionistas, y hacia dónde quieres llevar el proyecto, por lo que requiere una revisión con criterio jurídico aplicado. Para eso existe la Strategic Legal Session.

Strategic Legal Session

60 minutos de análisis enfocado en tu proyecto, con diagnóstico específico y mapa de prioridades. Sin compromiso de contratación.

treulegal.solutions

T R E U L E G A L & B U S I N E S S

Boutique law firm · Corporate, Real Estate & Cross-Border Investment Strategy

Ensenada, Baja California · México – California Corridor

treulegal.solutions