

CENTRO DE CONOCIMIENTO FINANCIERO · ESTUDIO 01

Inversiones para Empresarios: Diversificar el Patrimonio Más Allá del Negocio

Un marco práctico para transformar las utilidades de la empresa en un patrimonio personal diversificado, líquido y resiliente.

Agosto 2026 F Financial Advisors ® Lectura: 14 min

Contenido

01 Resumen ejecutivo

02 Introducción

03 Análisis

04 Conclusiones

05 Recomendaciones

06 Fuentes

Resumen ejecutivo

La mayor parte del patrimonio de un empresario suele estar donde nació: dentro de su propia empresa. Ese mismo activo que generó su riqueza es, con frecuencia, el que concentra casi todo su riesgo.

Estudios internacionales sobre dueños de negocio —como los del Exit Planning Institute— documentan que entre el 70% y el 80% del patrimonio neto de un empresario típico está inmovilizado en la empresa que opera. En México, asesores patrimoniales describen el mismo patrón cualitativo: negocios consolidados cuyo dueño nunca formalizó una estrategia de inversión personal independiente del negocio.

Este estudio revisa el entorno de tasas y mercados en México a agosto de 2026 —con Banxico en 6.50%, CETES rindiendo entre 6.17% y 7.01% según plazo, y un IPC que cerró 2025 con su mejor año desde 2009 (+29.9%)— y lo traduce en un marco de asignación de activos pensado específicamente para quien ya tiene la mayor parte de su patrimonio comprometido en su empresa. También aborda por qué el acceso restringido al crédito bancario (solo 22.7% de las pymes mexicanas cuenta con financiamiento formal) hace todavía más importante separar la liquidez personal de la operación del negocio.

70-80%

del patrimonio típico de un dueño de negocio está en su empresa

6.50%

tasa de referencia de Banxico, agosto 2026

+29.9%

rendimiento del IPC en 2025

22.7%

de pymes mexicanas con financiamiento bancario

La recomendación central del estudio no es dejar de invertir en el negocio —sigue siendo, para la mayoría de los empresarios, el activo con mejor retorno ajustado por control—, sino construir, de forma deliberada y con reglas escritas, un segundo patrimonio fuera de él.

Introducción

Para quien dirige una empresa, "invertir" casi siempre significa reinvertir: comprar más inventario, abrir una sucursal, mejorar la maquinaria. Es una decisión racional cuando el negocio genera un retorno superior al de cualquier instrumento financiero disponible. El problema no es reinvertir; es no invertir nunca *fuera* del negocio.

Esa omisión tiene un costo silencioso. Mientras la empresa concentra crecientemente el patrimonio del dueño, también concentra su riesgo: el mismo ciclo económico, el mismo sector, el mismo tipo de cambio y, muchas veces, el mismo cliente principal afectan simultáneamente el ingreso operativo y el valor del patrimonio personal. Si el negocio atraviesa una mala racha, no solo cae la utilidad del año: cae también, al mismo tiempo, el valor del activo que representa la mayor parte del ahorro de toda una vida.

Este estudio está dirigido a empresarios y directores de empresas familiares o pymes consolidadas que ya tienen resuelto el flujo operativo del negocio y se preguntan qué hacer con el excedente que genera: cómo protegerlo, cómo hacerlo crecer sin comprometer la operación, y cómo prepararlo para eventualmente separarse de la suerte del negocio.

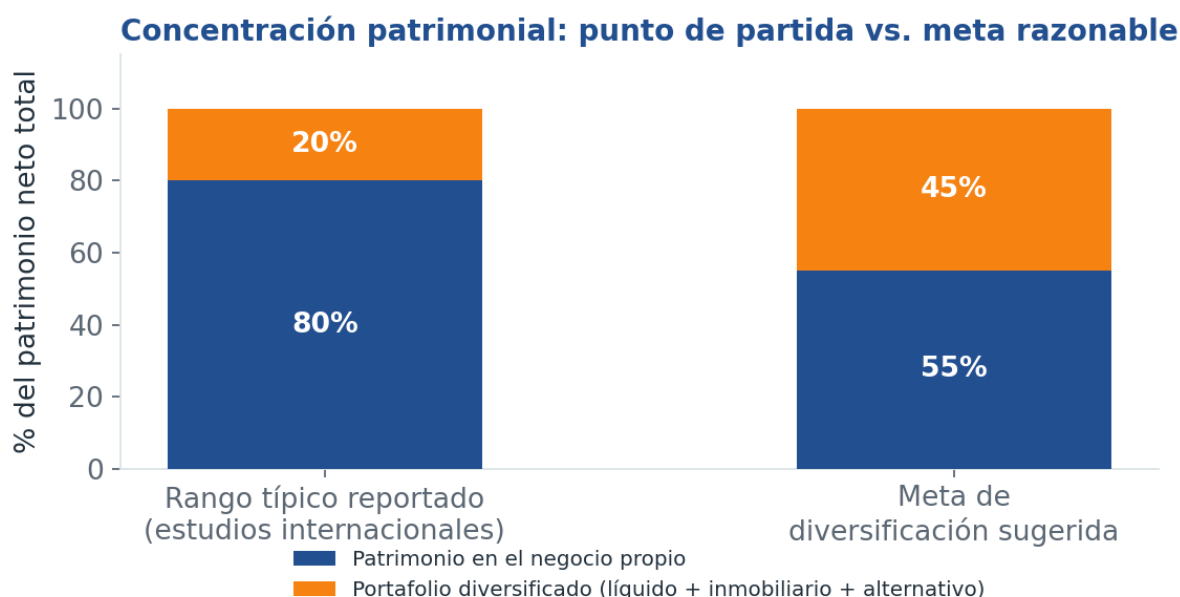
Alcance y metodología. El análisis combina datos de mercado públicos a agosto de 2026 (Banxico, CETES, S&P/BMV IPC), estadísticas de acceso a crédito empresarial en México, y literatura sobre gestión de riesgo de concentración patrimonial en dueños de negocio (Exit Planning Institute y asesores patrimoniales). No constituye una recomendación de inversión personalizada; cada estrategia debe ajustarse al perfil de riesgo, horizonte y situación fiscal de cada empresario.

Análisis

1. El riesgo de la concentración patrimonial

La concentración patrimonial ocurre cuando una proporción desproporcionada del patrimonio neto de una persona depende del desempeño de un solo activo. Para un empleado con un plan de pensiones diversificado, ese riesgo es bajo. Para un empresario cuyo negocio no cotiza en bolsa, no tiene compradores inmediatos y no puede venderse en partes, el riesgo es alto y, casi siempre, subestimado: el dueño lo ve como "su negocio", no como "un activo financiero no diversificado".

Como referencia práctica utilizada por asesores patrimoniales: si más del 40% del portafolio financiero de una persona —excluyendo el negocio operativo— está concentrado en instrumentos o empresas de un mismo sector, ya existe una señal de riesgo sectorial relevante. En el caso de un empresario, el negocio propio normalmente representa muchas veces ese umbral por sí solo.

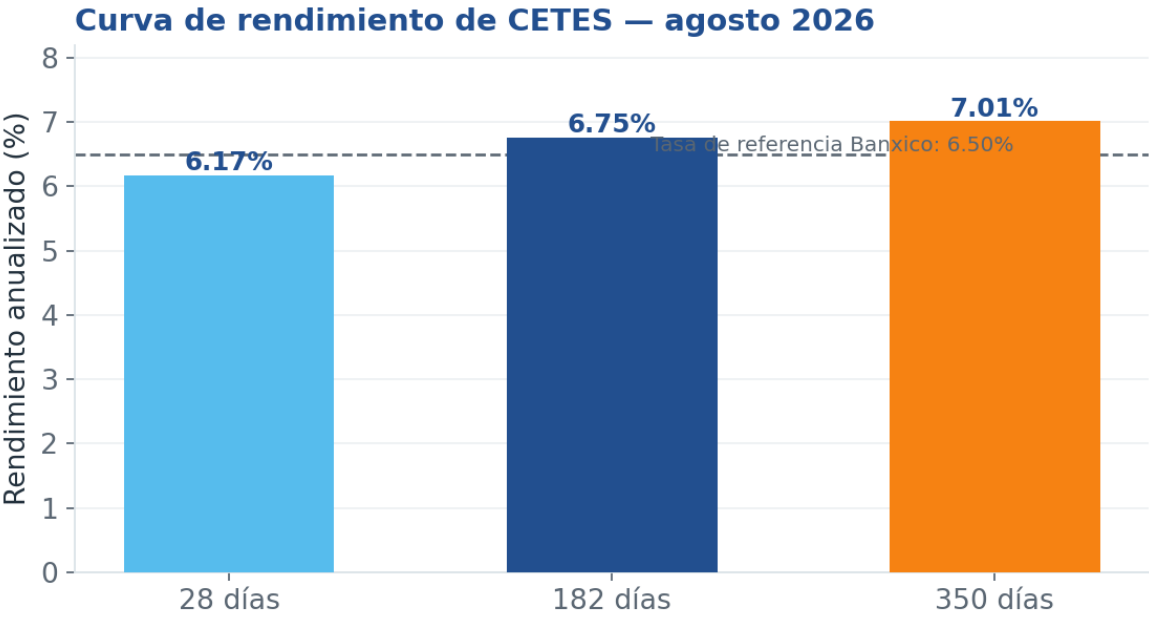


Rango reportado por estudios internacionales sobre dueños de negocio (Exit Planning Institute) frente a una meta de diversificación ilustrativa a varios años.

La meta de diversificación de la derecha no es una prescripción universal ni un objetivo de corto plazo: es una referencia de hacia dónde debería moverse gradualmente la estructura patrimonial de un empresario a medida que el negocio madura, sin necesidad de descapitalizarlo ni frenar su crecimiento.

2. El entorno de tasas y mercados en México, agosto de 2026

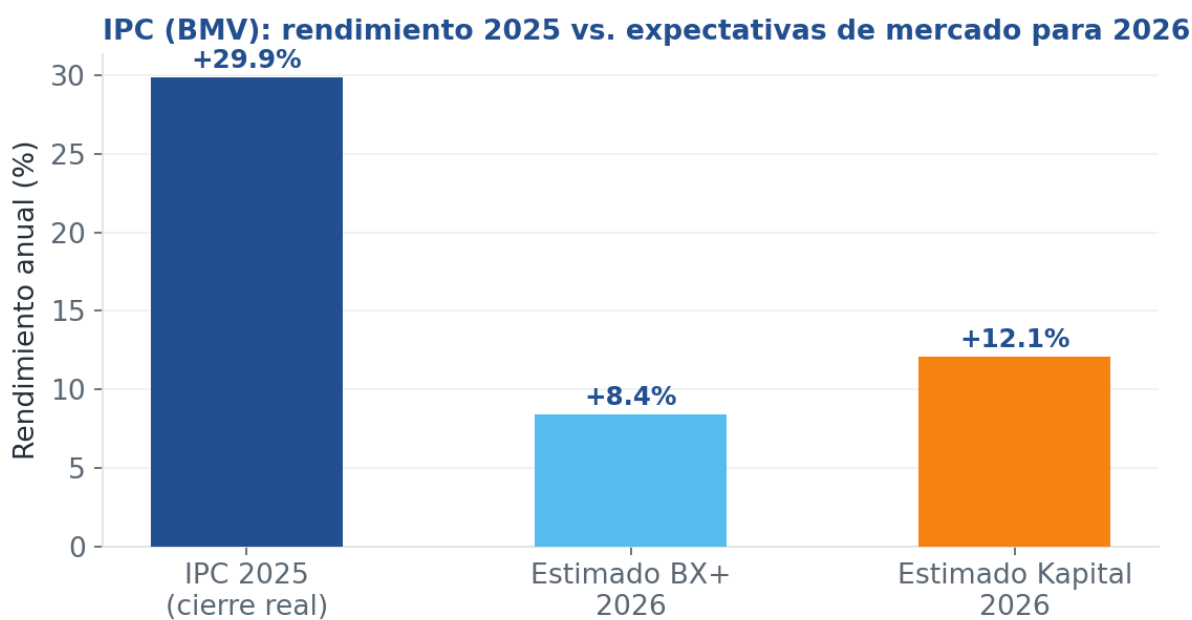
Cualquier estrategia de inversión debe partir del entorno vigente, no de promedios históricos. En agosto de 2026, Banxico mantiene su tasa de referencia en 6.50%, tras concluir en mayo el ciclo de recortes iniciado en marzo de 2024. Esa tasa se traslada directamente al costo del crédito empresarial y a los rendimientos de instrumentos de deuda gubernamental.



Rendimiento de CETES por plazo, subastas de agosto de 2026. Fuente: cetes.app / Banxico.

Instrumento	Plazo	Rendimiento anualizado	Perfil
CETES	28 días	6.17%	Liquidez inmediata, riesgo soberano
CETES	182 días	6.75%	Reserva de mediano plazo
CETES	350 días	7.01%	Ahorro de un año, riesgo soberano
S&P/BMV IPC	Anual 2025	+29.9%	Renta variable, mejor año desde 2009

El otro dato relevante de 2026 es el desempeño extraordinario de la bolsa mexicana: el IPC cerró 2025 en 64,308.29 puntos, con un rendimiento anual de 29.9%, impulsado por valuaciones atractivas y una relativa preferencia de los inversionistas por activos mexicanos frente a la incertidumbre en mercados desarrollados. Las proyecciones de analistas para 2026 son notablemente más conservadoras: Grupo Financiero BX+ estima un cierre alrededor de 69,693 puntos (+8.4%) y Kapital Grupo Financiero un escenario más optimista de 72,083 puntos (+12.1%).



Rendimiento real del IPC en 2025 frente a estimados de consenso para 2026. Fuente: El Financiero, BX+, Kapital Grupo Financiero.

Lectura para el empresario. Un año excepcional como 2025 no es la norma, es la excepción. El error más común de un inversionista no profesional es entrar a un activo *después* de su mejor racha, atraído por el rendimiento pasado. La combinación de tasas de deuda gubernamental todavía atractivas (superiores a 6% sin riesgo de mercado) con expectativas de bolsa más moderadas hace de 2026 un año para diversificar con disciplina, no para perseguir el rendimiento del año anterior.

3. Un marco de asignación de activos para el empresario

En lugar de pensar en "cuánto invertir", es más útil que el empresario piense en "cubetas" de dinero con objetivos, horizontes y niveles de riesgo distintos. Este marco de cinco cubetas ordena las decisiones y evita el error más común: usar dinero de largo plazo para resolver un problema de liquidez de corto plazo, o viceversa.

Cubeta	Objetivo	Horizonte	Instrumentos típicos
1. Liquidez operativa personal	Gasto corriente del hogar	Días a semanas	Cuenta de cheques, fondos de liquidez diaria
2. Reserva de emergencia	Cubrir 6-12 meses de gasto sin depender del negocio	0-12 meses	CETES 28-182 días, pagarés bancarios
3. Portafolio de inversión	Crecimiento diversificado del excedente	3-10 años	Renta fija de mediano plazo, renta variable, fondos indexados, alternativos

4. Reinversión en el negocio	Crecimiento del activo principal	Continuo	Capital de trabajo, activos productivos
5. Patrimonio de largo plazo / sucesión	Transferencia patrimonial y continuidad	10+ años	Fideicomisos, seguros patrimoniales, bienes raíces, holding familiar

La cubeta 3 —el portafolio de inversión personal— es la que casi siempre falta en el balance del empresario. No compite con la reinversión en el negocio (cubeta 4): la complementa, actuando como colchón cuando el ciclo del negocio es adverso y como fuente de opcionalidad cuando aparece una oportunidad que el flujo del negocio no puede financiar solo.

Regla práctica. Una política razonable para muchos empresarios es: separar un porcentaje fijo de las utilidades distribuibles cada trimestre (no solo "lo que sobra" a final de año) hacia la cubeta 3, con una regla escrita que impida usar ese dinero para capital de trabajo del negocio salvo en un escenario de crisis explícitamente definido.

4. Por qué el acceso al crédito hace más urgente la separación de finanzas

En el segundo trimestre de 2026, solo 11.2% de las empresas mexicanas utilizó crédito bancario nuevo —el nivel más bajo desde finales de 2021— y 82.1% no solicitó financiamiento en el periodo. Apenas 22.7% de las pymes cuenta con financiamiento bancario formal, y 89% de las pequeñas empresas consideran muy difíciles las condiciones de acceso al crédito.

11.2%

de empresas usó crédito bancario nuevo en 2T-2026

82.1%

no solicitó financiamiento nuevo en el periodo

89%

de pymes ve muy difícil el acceso al crédito bancario

Esta combinación tiene una consecuencia directa sobre la planeación patrimonial: cuando el negocio necesita liquidez adicional y el crédito bancario no es una opción viable o es demasiado caro, la fuente de financiamiento "de facto" termina siendo el propio empresario, retirando ahorro personal para tapar el hueco. Si ese ahorro personal nunca se separó formalmente del negocio —ni siquiera en la cabeza del dueño—, la decisión se toma sin fricción y sin registro, y el patrimonio personal termina absorbiendo, una y otra vez, los ciclos de caja del negocio.

Separar formalmente las finanzas personales de las del negocio —con cuentas, objetivos y reglas de retiro distintos— no resuelve el problema de acceso al crédito, pero evita que la solución de corto plazo erosione sistemáticamente el único patrimonio que existe fuera de la empresa.

5. Errores comunes que observamos en la práctica

- **No tener una política de inversión por escrito.** Sin reglas explícitas de cuánto, cuándo y en qué invertir, cada decisión se toma de forma reactiva y bajo presión emocional.
- **Mezclar cuentas del negocio y personales.** Dificulta medir el verdadero patrimonio personal y facilita usar el ahorro de largo plazo como colchón de caja operativo.
- **Perseguir el rendimiento pasado.** Entrar a un activo después de una racha excepcional (como el +29.9% del IPC en 2025) sin ajustar expectativas de rendimiento futuro.
- **Ignorar el riesgo de concentración sectorial y cambiaria.** Diversificar "fuera del negocio" hacia el mismo sector o el mismo tipo de exposición cambiaria no reduce el riesgo real.
- **No vincular la estrategia de inversión con la sucesión.** El patrimonio fuera del negocio suele ser, en la práctica, el más fácil de heredar o transferir sin fricciones legales ni fiscales, pero rara vez se diseña pensando en ese objetivo.
- **Delegar por completo o no delegar nada.** Tan riesgoso es dejar toda la decisión a un tercero sin supervisión, como tomar cada decisión de inversión sin ningún acompañamiento profesional independiente.

6. Vehículos a considerar en México (panorama general, no fiscal)

La elección del vehículo de inversión afecta tanto el rendimiento neto como la facilidad de transferir ese patrimonio en el futuro. Sin sustituir la opinión de un contador o fiscalista, estos son los vehículos que un empresario mexicano debería al menos evaluar con su asesor:

- **Aportaciones voluntarias a planes personales de retiro (PPR) y Afore voluntaria.** Permiten deducibilidad fiscal parcial y disciplina de largo plazo, con restricciones de disponibilidad antes del retiro.
- **Cuentas y fondos de inversión en instituciones reguladas por la CNBV.** Acceso a renta fija, renta variable y fondos indexados con distintos niveles de riesgo y liquidez.
- **Fideicomisos de inversión y patrimoniales.** Útiles cuando el objetivo de largo plazo ya incluye una intención de sucesión o protección patrimonial (ver Estudio 02 de este Centro de Conocimiento).
- **Bienes raíces con fines de renta.** Diversifica fuera del sector del negocio operativo, aunque introduce un activo igualmente ilíquido si se concentra en exceso.
- **Vehículos en el extranjero.** Para patrimonios más grandes, diversificar geográficamente reduce la exposición al ciclo económico y cambiario específico de México, sujeto siempre al cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

Nota importante. Este estudio no sustituye asesoría fiscal ni legal individualizada. La elección de vehículos debe evaluarse junto con tu contador y tu asesor patrimonial considerando tu régimen fiscal específico (persona física con actividad empresarial, persona moral, etc.).

Conclusiones

El patrimonio de un empresario mexicano típico está, con razón, concentrado en el negocio que construyó: es el activo que mejor conoce y el que le ha dado mejor retorno. El riesgo no está en esa concentración inicial, sino en que nunca se corrija de forma deliberada a medida que el negocio y el patrimonio personal crecen.

El entorno de agosto de 2026 —tasas de deuda gubernamental todavía por encima de 6% sin riesgo de mercado, un mercado accionario mexicano que tuvo un año extraordinario pero con expectativas más moderadas hacia adelante, y un acceso al crédito bancario notablemente restringido para las pymes— hace que este sea un momento razonable para formalizar, con disciplina y reglas escritas, una estrategia de inversión personal independiente de la empresa.

Recomendaciones

- 1 **Define una política de inversión personal por escrito.** Debe incluir objetivos, horizonte, tolerancia al riesgo y reglas de cuándo NO tocar ese dinero.
- 2 **Fija un límite máximo de concentración patrimonial en el negocio propio** y revísalo una vez al año conforme crece el valor de la empresa.
- 3 **Construye primero una reserva de liquidez independiente del negocio** equivalente a 6-12 meses de gasto personal, en instrumentos de bajo riesgo (CETES, pagarés).
- 4 **Diversifica por clase de activo, sector y, cuando sea posible, geografía** — evita que el "afuera del negocio" termine expuesto al mismo ciclo económico.
- 5 **Aparta un porcentaje fijo de utilidades cada trimestre**, no solo el remanente de fin de año, hacia el portafolio de inversión personal.
- 6 **Separa formalmente las cuentas y el gobierno de las finanzas personales y del negocio**, con reglas claras y documentadas sobre préstamos entre ambas partes.
- 7 **Revisa el portafolio trimestralmente con base en tu política escrita**, no de forma reactiva ante noticias o rendimientos recientes de mercado.

- 8 Vincula la estrategia de inversión personal con el plan de sucesión patrimonial — ver Estudio 02 de este Centro de Conocimiento.**

Fuentes

- Banco de México — Anuncios de política monetaria, agosto 2026.
- cetes.app — Rendimiento CETES agosto 2026, tasas por plazo.
- El Financiero — "BMV anota en 2025 su mejor año desde 2009 y BIVA desde su debut", enero 2026.
- Grupo Financiero BX+ — Flash BX+: Perspectiva IPC 2026.
- Kapital Grupo Financiero — Estimados de mercado accionario mexicano 2026.
- El Universal / AM — Indicadores de crédito bancario a pymes en México, 2T 2026.
- Banco de México — Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).
- Exit Planning Institute — Estadísticas de concentración de patrimonio en dueños de negocio.
- Monex — "Diversificación de inversiones: cuándo es clave para proteger el patrimonio".



¿Listo para diseñar tu política de inversión personal?

Agenda una consulta con nuestro equipo y construyamos, junto con tu asesor, un portafolio fuera del negocio alineado a tu horizonte y tolerancia al riesgo.

Agendar consulta

contacto@ffinancialadvisors.com