



FRANCISCO CAMACHO

RUMBO ESTRATÉGICO

Estrategias de Eficiencia Fiscal

Cómo hacer que el dinero de tu negocio rinda — con base legal, casos de corte y ejemplos reales.

Edición gratuita · 3 estrategias de muestra

Francisco Camacho · Consultor Empresarial · Las Vegas, NV

Aviso legal

Este libro es **material educativo**. Su propósito es informar y orientar; **no constituye asesoría fiscal, legal, contable ni de inversión individualizada**, ni crea una relación profesional-cliente por el solo hecho de leerlo.

Sobre el autor. Francisco Camacho es **preparador de impuestos registrado ante el IRS** (con PTIN) y participante del **Annual Filing Season Program (AFSP)**. **No es** contador público certificado (CPA), agente inscrito (Enrolled Agent) ni abogado. Varias de las estrategias de este libro requieren, para su implementación, la intervención de un **abogado, un CPA/EA o un agente de seguros/actuario** — y así se indica en el capítulo correspondiente.

Sobre las cifras y la ley. Los montos, límites, tasas y reglas citados corresponden a los **años fiscales 2025–2026**, incluyendo los cambios de la ley **One Big Beautiful Bill Act (OBBBA, 2025)**. La ley fiscal **cambia**: verifica siempre las cifras vigentes con una fuente oficial (IRS.gov) o con un profesional antes de actuar.

Sobre los casos de corte. Los casos judiciales citados son **reales y fueron verificados contra fuente primaria** (Tax Court, tribunales federales, Código de Rentas Internas). Sin embargo, cada situación fiscal depende de sus **hechos y circunstancias particulares**; citar un caso **no garantiza** un resultado en el tuyo.

Sobre el riesgo. Este libro señala expresamente los **errores y "mitos" que circulan en redes** y que pueden costarte multas o una auditoría. Aun así, **ninguna estrategia sustituye el análisis de tu caso concreto** por un profesional que conozca tus números.

Antes de aplicar cualquier estrategia, consulta a un profesional calificado. La responsabilidad por las decisiones que tomes es tuya.

Rumbo Estratégico · Francisco Camacho · Las Vegas, NV

Índice

Estrategias por número. Cada capítulo: qué dice la ley · qué dijo la corte · cómo ejecutarla · el error que te cuesta caro.

1	Poner a tus hijos en la nómina del negocio	6
5	Elegir tributar como S-Corp (Form 2553)	10
10	Los dos sistemas tributarios: empleado vs. dueño	13

Introducción

No se trata de pagar menos impuestos. Se trata de que tu dinero rinda.

Hay dos formas de ver los impuestos. La primera —la de la mayoría— es de miedo: esperar a marzo, entregar los papeles, y rezar para que no salga a pagar. La segunda —la de los negocios que crecen— es de estrategia: entender que el código fiscal está lleno de decisiones que, tomadas **a tiempo y bien documentadas**, hacen que cada dólar de tu negocio trabaje más.

Este libro es sobre la segunda forma. No es un libro de "trucos para no pagar", porque esos trucos —los que se venden en redes con promesas de "deduce todo" y "el IRS te paga a ti"— son justo los que terminan en una carta de auditoría. Es un libro sobre **eficiencia**: cómo estructurar, documentar y decidir para que tu negocio conserve legítimamente más de lo que gana.

Por qué este libro es distinto

Circulan miles de videos de "estrategias fiscales". Muchos mezclan una verdad con tres exageraciones, y quien los sigue al pie de la letra se mete en problemas. Este libro nació de **revisar esas estrategias una por una** y separar lo que la ley realmente permite de lo que solo suena bien.

Por eso cada capítulo hace algo que casi ningún contenido hace: **te muestra qué dice la ley** —el artículo del código, la publicación del IRS, el caso de corte— y **te marca la línea roja**, el error exacto que convierte una estrategia legítima en un riesgo. Todo lo que leerás aquí fue **verificado contra fuente primaria**. Cuando una estrategia popular resultó ser falsa o peligrosa, la dijimos con todas sus letras.

Cómo usar este libro

Cada capítulo sigue la misma estructura, pensada para que puedas actuar:

- **La idea en una frase** — qué logra la estrategia, en términos de eficiencia.
- **Para quién es** — el perfil de negocio al que le sirve (y a quién no).
- **Qué dice la ley** — el fundamento real, en detalle y en español claro.
- **Qué dijo la corte** — el caso verificado que la sostiene (o la desmiente).
- **Cómo se ejecuta bien** — las condiciones para que sobreviva una auditoría.
- **3 ejemplos prácticos** — cómo se ve en negocios reales.
-  **El error que te cuesta caro** — la línea que no debes cruzar.

No tienes que leerlo en orden. Ve al capítulo que responde tu pregunta de hoy. Pero lee con esta idea de fondo: **la estrategia madre no es ninguna deducción en particular — es planear todo el año y llevar bien tus números.** Sin eso, las demás no funcionan.

Una última cosa

Ninguna estrategia de este libro sustituye el análisis de **tu** caso concreto. Ese es nuestro trabajo: sentarse con tus números y decidir contigo. Si en algún capítulo piensas "*esto es para mí*", ese es el momento de conversar con un profesional.

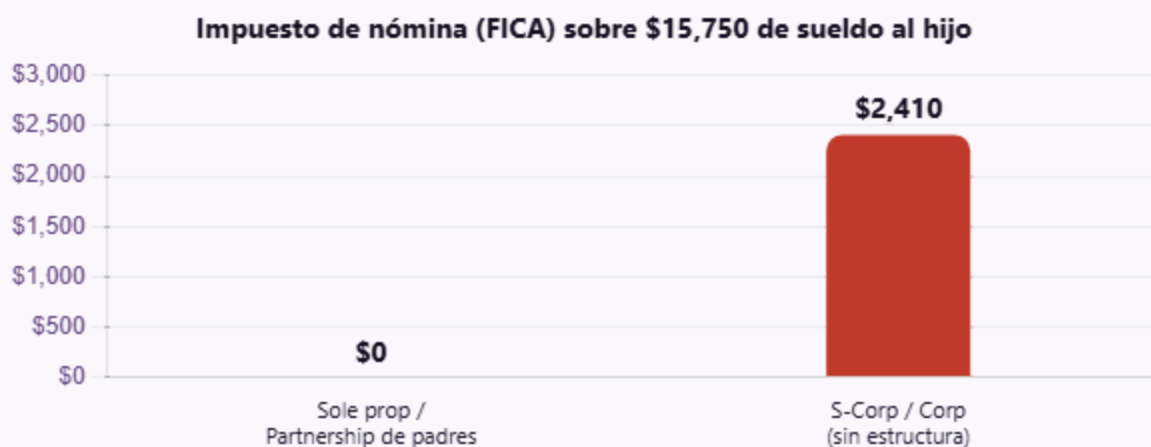
Bienvenido a la forma estratégica de ver tu dinero.

— *Francisco Camacho · Rumbo Estratégico*

Estrategia 1 — Poner a tus hijos en la nómina del negocio



La idea en una frase (eficiencia): el dinero que ya gastas en tus hijos puede convertirse en una **deducción legítima del negocio** y, al mismo tiempo, crearles **ingreso ganado** para abrir su primer Roth IRA. El mismo dólar trabaja dos veces.



El sueldo de un hijo menor de 18 está exento de FICA en sole-prop/partnership de padres. En S-Corp sin estructura aparte, ese mismo sueldo pagaría ~\$2,410/año en FICA.

POR QUÉ ESTA ESTRATEGIA FUNCIONA (EL CONTEXTO)

Como dueño de negocio, cada dólar que tu empresa gasta en algo *ordinario y necesario* baja tu ingreso gravable. La mayoría de los padres ya le dan dinero a sus hijos —para ropa, actividades,

ahorro— con dólares que **ya pagaron impuestos**. Esta estrategia le da la vuelta a ese flujo: si el hijo hace **trabajo real** en el negocio, ese dinero pasa a ser un **sueldo deducible** para la empresa *antes* de impuestos, y llega a manos del hijo normalmente **sin impuesto federal a la renta** y — en el caso correcto— **sin impuestos de nómina**. No es un truco: es reconocer, con las reglas del propio IRS, que un hijo puede ser un empleado legítimo.

PARA QUIÉN ES — PERFIL DEL NEGOCIO

- **Ideal:** dueño de **sole proprietorship** o **partnership** donde **ambos socios son los padres** (se reporta en Schedule C). Aquí el beneficio es completo, incluida la exención de impuestos de nómina.
- **Con estructura adicional:** dueños de **S-Corp / corporación** — el beneficio de exención de nómina **NO aplica directo** (ver "qué dice la ley" y la línea roja); se resuelve con una *management company* familiar que emplee a los hijos.
- **Requisito innegociable:** hijos que puedan hacer **trabajo genuino y apropiado a su edad** (manejo de redes, edición de video, archivo digital, limpieza, mandados, empaque).

QUÉ DICE LA LEY (EN DETALLE)

Esta estrategia se apoya en **cuatro** piezas legales que trabajan juntas. Vale la pena entender qué dice cada una:

1. La deducción del sueldo — IRC §162(a)(1). La ley permite deducir "*a reasonable allowance for salaries or other compensation for personal services actually rendered*" — en español: **"una asignación razonable por salarios u otra compensación por servicios personales efectivamente prestados"**. Las tres palabras que deciden todo son **razonable**, **servicios** y **efectivamente prestados**: el sueldo tiene que corresponder a trabajo real y estar a precio de mercado. Un sueldo inflado o por trabajo inexistente no cumple el estatuto.

2. La exención de Seguro Social y Medicare (FICA) — IRC §3121(b)(3). El §3121 define qué cuenta como "employment" (empleo sujeto a FICA) y **excluye** expresamente el servicio de un **hijo menor de 18 años empleado por su padre o madre** cuando el negocio es del padre/madre (propietario único o sociedad de ambos padres). Es decir: por ley, ese sueldo **no es "empleo" para efectos de FICA**, así que ni la empresa ni el hijo pagan el 15.3% de Seguro Social y Medicare sobre él. El propio IRS lo confirma en *Family Help*: "*payments for the services of a child under age 18 who works for his or her parent in a trade or business are not subject to Social Security and Medicare taxes.*"

3. La exención de desempleo federal (FUTA) — IRC §3306(c)(5). La misma lógica: el servicio de un hijo **menor de 21 años** para el negocio del padre/madre **no está sujeto a FUTA**.

4. El income tax del hijo y la deducción estándar — IRC §63. Ojo con un matiz que muchos videos se saltan: el pago al hijo **SÍ está sujeto a retención de income tax, sin importar la edad** → por eso el hijo va en un **Formulario W-2**, no como "contract labor" ni 1099. Ahora bien, cada persona tiene una **deducción estándar** (2025 = **\$15,750** para soltero, por OBBBA/P.L. 119-21). Como el hijo la aplica contra su ingreso ganado, un sueldo dentro de ese tope normalmente termina pagando **\$0 de impuesto federal a la renta**. Y con ese ingreso ganado el hijo ya puede abrir un **Roth IRA**.

QUÉ DIJO LA CORTE

Eller v. Commissioner, 77 T.C. 934 (1981) — verificado. Unos padres pagaron a sus tres hijos (7, 11 y 12 años) por limpieza, mandados y jardinería en su parque de casas móviles. El Tax Court **admitió los sueldos** porque se cumplieron tres cosas: (a) los hijos hicieron **trabajo real**, (b) el trabajo se le habría pagado a un tercero, y (c) los padres llevaban **bitácora de horas**. La corte **redujo** el monto a lo *razonable para la edad* de cada hijo. La lección: el parentesco recibe **escrutinio elevado**, y lo que salva la deducción es la **documentación** (descripción del puesto, horas, pago real), no la intención.

CÓMO SE EJECUTA BIEN (CONDICIONES)

1. **Trabajo real y apropiado a la edad**, con **descripción de puesto por escrito y bitácora de horas**.
2. Sueldo a **tarifa de mercado** — lo que le pagarías a un extraño por esa misma tarea.
3. Pago **por cheque o transferencia a una cuenta bancaria a nombre del menor** (deja rastro).
4. Emitir **W-2** al cierre del año — nunca 1099 ni "contract labor".
5. Si el negocio es **S-Corp/corporación**, canalizar el empleo por una **sole prop de administración/marketing familiar**, porque ahí sí aplica la exención de FICA.

3 EJEMPLOS PRÁCTICOS

1. **Agencia de marketing (sole prop).** La hija de 16 años maneja Instagram y edita reels 6 h/semana a \$18/h ≈ **\$5,616/año**. La empresa **deduce** \$5,616; la hija paga **\$0** de income tax (cabe en su deducción estándar) y **\$0** de FICA (menor de 18, sole prop). Con \$2,000 de ese sueldo abre un **Roth IRA** que, a interés compuesto, puede valer seis cifras en su retiro.
2. **Restaurante familiar (partnership de esposos).** Dos hijos (14 y 17) hacen limpieza de cierre y conteo de inventario: **\$12,000/año** entre ambos, con bitácora. La sociedad deduce \$12,000; cero FICA; cero income tax para los hijos. A una tasa marginal de 24% del negocio, la deducción vale ~**\$2,880** menos de impuestos.

3. **Agencia de seguros (S-Corp).** La dueña no puede poner a su hijo en la S-Corp con exención de FICA. Abre una **sole prop de marketing familiar** que le factura contenido a la agencia y **emplea al hijo de 15** para producir reels; ahí recupera la exención y mantiene la deducción.

▶ EL ERROR QUE TE CUESTA CARO

- **Reportarlo como "contract labor" / 1099.** Es incorrecto y **desactiva la exención de FICA**; el hijo va en **W-2**.
- **Creer que la exención de FICA aplica en S-Corp/corporación.** No aplica — el §3121(b)(3) exige que el empleador sea el padre/madre como sole prop o partnership de padres. Sin la estructura correcta, ese sueldo paga FICA completo.
- **Deducir colegio, comida o gasolina del hijo como gasto del negocio.** El negocio deduce el **salario**; lo que el hijo haga con su salario es asunto suyo. Deducir sus gastos personales es cruzar la línea.
- **Sueldo ficticio sin trabajo ni registro.** Es exactamente lo que la corte castiga cuando *no* hay un caso como *Eller* detrás.

ESTADO DE VERIFICACIÓN

● **VERDE.** IRC §162(a)(1) (texto verbatim, Cornell LII), §3121(b)(3) y §3306(c)(5) (verificados), IRS *Family Help*, deducción estándar 2025 = \$15,750 (OBBBA / P.L. 119-21), y *Eller v. Commissioner*, 77 T.C. 934 (1981) verificado.

Estrategia 5 — Elegir tributar como S-Corp (Form 2553)



La idea en una frase (eficiencia): cuando tu negocio ya deja utilidad suficiente, la elección S-Corp hace que **solo tu salario razonable** pague el 15.3% de impuestos de nómina —y tu distribución, no—. Es de las palancas más grandes que existen para un dueño rentable.



En S-Corp solo el salario razonable (\$60k) paga FICA; la distribución de \$90k no. Ahorro bruto ~\$12,000 (neto ~\$10,000 tras costos de nómina y 1120-S).

POR QUÉ ESTA ESTRATEGIA FUNCIONA (EL CONTEXTO)

Un sole prop o una LLC de un dueño paga **self-employment tax (15.3%)** sobre **toda** su utilidad. Al elegir tributar como **S-Corp**, tu negocio te paga un **salario razonable** (que sí paga nómina) y el resto te llega como **distribución**, que **no** paga ese 15.3%. La eficiencia está en dividir tu ingreso en dos: sueldo (gravado con FICA) y distribución (libre de FICA). No "elimina" el impuesto de nómina —lo **limita al salario razonable**—.

PARA QUIÉN ES — PERFIL DEL NEGOCIO

- Negocios con **utilidad neta** $\geq$ ~\$40,000–\$50,000 (el umbral que importa es la **utilidad**, no las ventas).
- Que puedan sostener **nómina real** y el costo de una 1120-S y contabilidad.
- ⚠ No es para quien apenas empieza o deja poca utilidad: el costo de la estructura se comería el ahorro.

QUÉ DICE LA LEY (EN DETALLE)

1. El self-employment tax — IRC §1401–§1402. Es 12.4% de Seguro Social (hasta el tope salarial: **\$176,100 en 2025; ~\$184,500 en 2026**) + 2.9% de Medicare sin tope = **15.3%**, y cae sobre las "net earnings from self-employment". La **distribución de una S-Corp NO** es net earnings from self-employment → ahí nace el ahorro.

2. El salario sí paga FICA — IRC §3121. El dueño que trabaja es **empleado**: su sueldo W-2 paga FICA (mitad empresa, mitad empleado). Solo la **distribución** escapa. Las Instrucciones del Form 1120-S (Línea 7) son explícitas: las distribuciones deben tratarse como salario **hasta el monto de la compensación razonable**.

3. La elección — Form 2553. Se presenta a más tardar **2 meses y 15 días** del inicio del año fiscal (para 2026, el **16 de marzo de 2026**); es **gratis**. Si se te pasó la fecha, existe alivio por presentación tardía con causa razonable (**Rev. Proc. 2013-30**), y la regla de "envío a tiempo = presentación a tiempo" (§7502).

4. Interacción con QBI — §199A. La deducción del 20% (QBI) quedó **permanente** con OBBA (2025). Ojo: el salario W-2 **no** es QBI, así que un salario más alto reduce tu base de QBI — otra razón para fijar el salario en el punto correcto, ni muy alto ni muy bajo.

QUÉ DIJO LA CORTE

El riesgo no es *elegir* S-Corp —es fijar el salario demasiado bajo—: - **David E. Watson, P.C. v. United States, 668 F.3d 1008 (8th Cir. 2012) — verificado**. Un CPA se pagó **\$24,000** de salario y tomó ~\$203,651 y \$175,470 en distribuciones. El perito del gobierno valoró su trabajo en **\$91,044/año**; el tribunal **recalificó** ese monto a salario, con FICA e intereses. El Octavo Circuito lo confirmó. - **Sean McAlary Ltd. v. Commissioner, T.C. Sum. Op. 2013-62 —**

verificado. \$0 de salario / \$240,000 de distribución → el tribunal impuso **\$83,200** como razonable.

CÓMO SE EJECUTA BIEN (CONDICIONES)

1. Confirmar que la **utilidad** justifica el costo (ahorro de FICA > nómina + 1120-S + contabilidad).
2. Fijar un **salario razonable (valor de mercado del rol), documentado**, y pagarlo **antes** de tomar distribuciones.
3. Correr **nómina real** (W-2, 941, depósitos).
4. Presentar el **2553** a tiempo (o usar Rev. Proc. 2013-30).

3 EJEMPLOS PRÁCTICOS

1. **Consultor, utilidad \$150,000.** Como sole prop pagaría ~\$21,194 de SE tax. Como S-Corp con salario razonable de \$60,000: FICA ≈ **\$9,180**; la distribución de \$90,000 no paga FICA → ahorro bruto ~\$12,000 (neto ~\$10,000 tras costos).
2. **Agencia de seguros (ya S-Corp).** Salario razonable documentado + distribución; el modelo que Rumbo Estratégico implementa y sostiene con documentación de FMV.
3. **Negocio con utilidad de \$35,000. Aún no conviene:** el costo de nómina/1120-S se comería el ahorro. Se espera a crecer.

▶ EL ERROR QUE TE CUESTA CARO

- Decir que la S-Corp "**elimina**" el impuesto de nómina: lo **limita al salario razonable**.
- Fijar un **salario simbólico** con distribuciones grandes → recalificación + FICA + multas e intereses (Watson, McAlary).
- Elegir S-Corp con **poca utilidad**: los costos superan el ahorro.
- Citar el tope marginal como "32%": el máximo individual es **37%**.

ESTADO DE VERIFICACIÓN

● **VERDE.** IRC §1401–1402, §3121, §199A; Form 2553 / Rev. Proc. 2013-30 / §7502; Instrucciones 1120-S Línea 7; *Watson* 668 F.3d 1008 (8th Cir. 2012) y *McAlary* T.C. Sum. Op. 2013-62 verificados (CourtListener/Tax Notes).

Estrategia 10 — Los dos sistemas tributarios: empleado vs. dueño



La idea en una frase (eficiencia): el código fiscal trata muy distinto a un empleado (W-2) y a un dueño de negocio. El empleado paga **antes** de gastar y casi no tiene deducciones; el dueño gasta en su negocio **antes** de pagar impuesto. Entender esa diferencia es el punto de partida de todo el libro.



El empleado paga casi sobre todo (solo la deducción estándar; no puede deducir gastos de trabajo). El dueño deduce sus gastos reales de negocio (\$162) antes — pero debe ser negocio genuino (\$183), no gastos personales.

POR QUÉ ESTA ESTRATEGIA FUNCIONA (EL CONTEXTO)

Un empleado recibe su cheque **ya con los impuestos retenidos** y, desde 2018, **no puede deducir** sus gastos de trabajo. Un dueño de negocio primero deduce sus gastos **ordinarios y necesarios** y paga impuesto solo sobre lo que queda. No es un truco: es cómo está diseñada la ley. Por eso tener un negocio —aunque sea al lado— abre la puerta a la eficiencia fiscal. Pero ojo: tiene que ser un **negocio real**, no una excusa para deducir gastos personales.

PARA QUIÉN ES — PERFIL DEL NEGOCIO

- Empleados que consideran **abrir su propio negocio** — de tiempo completo o un **negocio paralelo**, además de su empleo.
- Dueños que aún "piensan como empleados" y dejan deducciones sobre la mesa.

QUÉ DICE LA LEY (EN DETALLE)

- 1. El empleado casi no tiene deducciones — y es permanente.** El TCJA suspendió (2018-2025) la deducción de **gastos de trabajo no reembolsados** del empleado, y **OBBBA la hizo permanente**. Un W-2 no puede deducir su gasolina, herramientas o celular de trabajo. Su única gran deducción es la **estándar**.
- 2. El dueño deduce bajo IRC §162.** Un negocio deduce sus gastos **ordinarios y necesarios** (materiales, herramientas, vehículo de negocio, celular, comidas al 50%, etc.) **antes** de calcular la utilidad gravable. Esa es la asimetría.
- 3. Los límites (para no exagerar el mito):** - **No "bajas a cero" con gastos personales.** Solo son deducibles los gastos **del negocio** (§162); lo personal no cuenta (§262). - **Tiene que ser un negocio real, con ánimo de lucro.** Inventar un "negocio" que solo da pérdidas para deducir tu vida personal cae en las **reglas de hobby loss (§183)**: el IRS reclasifica y niega las pérdidas. - **Pérdidas de crypto/capital:** las pérdidas de capital solo compensan ganancias de capital + hasta **\$3,000/año** contra ingreso ordinario (§1211) — no son un cajón ilimitado.

QUÉ DIJO LA CORTE

El terreno de disputa es el **hobby loss (§183)**: cuando alguien deduce pérdidas de una "actividad" sin ánimo de lucro real (sin libros, sin esfuerzo de rentabilidad), el IRS y las cortes las niegan. La línea que no se cruza: abrir un "negocio" de papel para deducir la troca y la casa sin actividad ni intención de ganar dinero. El sistema del dueño premia el **negocio real**, no el disfraz.

CÓMO SE EJECUTA BIEN (CONDICIONES)

1. Tener un **negocio genuino** con ánimo de lucro (evita §183).
2. Deducir solo gastos **ordinarios y necesarios del negocio** (§162), no personales.
3. Documentar todo (capítulo 22) — la deducción sin registro no existe.

4. Elegir la **estructura** correcta conforme creces (capítulos 5, 7).

3 EJEMPLOS PRÁCTICOS

1. **Joe (W-2, \$60k).** Paga impuesto sobre ~\$44,250 (tras la deducción estándar); no deduce su gasolina de trabajo.
2. **Frank (dueño, \$60k).** Deduce \$20k de gastos reales de negocio → paga sobre ~\$24,250. Misma entrada, muy distinto impuesto.
3. **El error.** Abrir un "negocio" que nunca busca ganar para deducir gastos personales → §183 lo tumba.

▶ EL ERROR QUE TE CUESTA CARO

- Creer que puedes "**bajar a cero**" metiendo gastos personales: solo lo de negocio (§162/§262).
- Inventar un "**negocio**" **sin ánimo de lucro**: hobby loss §183.
- Creer que las **pérdidas de crypto** son ilimitadas: tope \$3,000/año contra ingreso ordinario (§1211).
- Pensar como empleado siendo dueño: dejas deducciones legítimas sobre la mesa.

ESTADO DE VERIFICACIÓN

● **VERDE.** Suspensión permanente de gastos de empleado no reembolsados (TCJA/OBBBA, verificado); IRC §162 (deducción de negocio), §262 (personal no deducible), §183 (hobby loss), §1211 (pérdidas de capital \$3,000/año).

Esto fue solo una muestra

Acabas de leer **3 de las 69 estrategias** verificadas del libro completo. Si estas tres ya te movieron el piso, imagina lo que puede hacer por tu negocio el resto.

Lo que te espera en el libro completo

Las **69 estrategias**, cada una con su base legal, su caso de corte y el error exacto que debes evitar:

- **Vehículo y activos** — la regla de las 6,000 libras, depreciar el 100% el primer año (\$179 y bonus), millaje vs. gastos reales.
- **Estructura y salario** — cuándo conviene C-Corp, el salario razonable que blinda tu S-Corp, la elección tardía.
- **Bienes raíces** — compra tu local y dedúcelo, cost segregation, 1031 exchange, cómo liberar las pérdidas de renta.
- **Retiro y patrimonio** — planes que deducen decenas de miles al año, trust, acuerdos entre socios.
- **Trato con el IRS** — cómo blindarte en una auditoría, Offer in Compromise, corregir años pasados.
- **Los mitos que te cuestan caro** — todo lo que se vende en redes y que en realidad te lleva a una multa.

El libro no reemplaza sentarnos con tus números

Cada estrategia de este libro es general. La verdadera eficiencia sale de aplicarla a **tu** caso concreto — tu estructura, tu utilidad, tu industria. Eso es lo que hacemos en **Rumbo Estratégico**: no te "hacemos los taxes" y ya; te ayudamos a que tu dinero rinda **todo el año**.

Trabaja con Rumbo Estratégico

Francisco Camacho · Consultor Empresarial · Las Vegas, NV — y remoto en EE. UU.

-  rumboestrategico.com
-  info@rumboestrategico.com
-  WhatsApp: (702) 506-4562

Agenda una conversación. Revisamos tu situación y te decimos, con números, cuáles de estas estrategias son para ti.

Todo el contenido del libro

Estas son las 69 estrategias del libro completo. En esta muestra gratuita leíste 3 (marcadas ✓). Las otras 66 te esperan en la edición completa.

- 1 Poner a tus hijos en la nómina del negocio ✓ *incluida en esta muestra*
- 2 Emplear a tu cónyuge (y por qué NO es por las comidas)
- 3 Contratar talento y familia fuera de EE.UU.
- 4 Construye el crédito de tus hijos desde temprano
- 5 Elegir tributar como S-Corp (Form 2553) ✓ *incluida en esta muestra*
- 6 La LLC por sí sola no ahorra impuestos (la elección sí)
- 7 Cambia de estructura conforme creces (no antes, no después)
- 8 La C-Corp: tasa fija del 21% (y cuándo conviene de verdad)
- 9 Los 3 errores que hunden a una LLC nueva
- 10 Los dos sistemas tributarios: empleado vs. dueño ✓ *incluida en esta muestra*
- 11 Busca un asesor estratégico, no solo un preparador
- 12 Planificación fiscal todo el año (no en abril)
- 13 Las 5 preguntas que todo dueño debe saber contestar
- 14 Deducir el 100% de tu equipo el primer año (\$179 y Bonus)
- 15 Depreciar vs. gastar: el equilibrio entre impuestos y crédito
- 16 Tu vehículo: millaje vs. gastos reales (elige bien el primer año)
- 17 La regla de las 6,000 libras (el vehículo de negocio pesado)
- 18 Registra tu vehículo a su valor real (ni más, ni menos)
- 19 Pasar tu vehículo personal al negocio (bien hecho)
- 20 La educación como deducción (con sus reglas)
- 21 Comidas: qué es 50%, qué es 100% y qué es 0%
- 22 Lo que el IRS pide en una auditoría (y cómo blindarte)
- 23 En una auditoría, no vayas solo
- 25 No mezcles tu dinero personal con el del negocio
- 26 Págate primero: el sistema de cuentas separadas (Profit First)
- 28 Lee y entiende tus estados financieros
- 29 El mito del "WASH": rentarle tu casa a tu corporación todo el año
- 30 La Regla Augusta: renta tu casa a tu negocio (14 días libres)
- 31 La oficina en casa (y cómo vuelve deducibles tus traslados)
- 32 La junta directiva (poderosa si es real, peligrosa si es disfraz)
- 33 El salario razonable (el número que sostiene tu S-Corp)

- 34 Cómo sacar dinero de tu S-Corp (sin regalarle al IRS)
- 35 Arma tu propio retiro deducible (mucho más que un IRA)
- 37 "Compra, pide prestado, muere": la estrategia de los ricos (con letra chica)
- 39 Holding company y múltiples empresas (lo real y los mitos)
- 40 Múltiples LLCs: compartimenta el riesgo (con sustancia)
- 41 La LLC como escudo de tus bienes personales
- 42 Sí, la estructura correcta reduce impuestos (bien entendida)
- 43 Compra bienes raíces en una LLC separada (nunca en tu S-Corp)
- 44 El Trust: lo que sí hace (y los mitos que pueden costarte)
- 45 Empleado vs. contratista: clasifícalo bien (o paga caro)
- 46 Pagar a subcontratistas con ITIN (sin retención de más)
- 47 Con ITIN sí puedes tener empresa (LLC, y hasta S-Corp)
- 48 Deja rastro: paga rastreador y emite tus 1099 a tiempo
- 49 Deuda incobrable: qué SÍ puedes deducir (y el mito del 1099-C)
- 50 Patrocinios como publicidad (100% deducible, bien hecho)
- 51 Programa de referidos como gasto de marketing
- 52 ¿Puedes deducir a tu perro? (guardián sí, "mascota de marketing" no)
- 53 Construye crédito de negocio (separado del tuyo)
- 54 Grants del SBA: la verdad sobre el "dinero gratis"
- 55 El ERC: la verdad, y la advertencia que debes oír
- 57 El acuerdo de compra entre socios (buy-sell)
- 58 Entra a una sociedad como LLC, no como persona
- 59 Documenta los préstamos entre tú y tu empresa
- 60 El Taxpayer Advocate: tu aliado gratis dentro del IRS
- 61 El IRS te cobra sobre lo que te queda, no sobre lo que facturas
- 62 Offer in Compromise: negociar tu deuda con el IRS
- 63 Corrige años pasados y recupera lo que dejaste sobre la mesa
- 64 Elección S-Corp tardía (retroactiva hasta 3 años)
- 65 La extensión: más tiempo para presentar (pero no para pagar)
- 66 Créditos de los hijos entre padres divorciados (Form 8332)
- 67 El dinero que el IRS NO grava
- 68 Cost segregation: adelanta la depreciación de tu propiedad
- 69 Compra tu local en vez de rentarlo (y dedúcelo)
- 70 Opera tu real estate como un negocio (y libera las pérdidas)
- 71 El 1031 Exchange: cambia de propiedad sin pagar (todavía)
- 72 Saca equity refinanciando (sin pagar impuestos), no vendiendo
- 73 Presenta siempre (aunque no debas): el dinero reembolsable
- 77 La W-4 "exempt": por qué NO es "recibir más dinero"

RUMBO ESTRATÉGICO

69 estrategias fiscales que **sí** puedes defender.

La mayoría del contenido fiscal en redes mezcla una verdad con tres exageraciones — y quien lo sigue termina en una carta del IRS. Este libro hace lo contrario: cada estrategia trae su **base legal**, su **caso de corte** y el **error exacto** que debes evitar. Todo verificado contra la fuente oficial.

Nómina familiar · S-Corp y estructura · Vehículo y depreciación · Bienes raíces · Retiro y patrimonio · Auditoría y trato con el IRS · y los mitos que te cuestan caro.



Francisco Camacho — Preparador de impuestos registrado ante el IRS (AFSP) y consultor para pequeños negocios hispanos en EE. UU. Más de 20 años combinando tecnología, finanzas e impuestos. Fundador de Rumbo Estratégico · Las Vegas, NV.

¿Quieres las 69 estrategias? Edición completa · **\$27 USD**

rumboestrategico.com · info@rumboestrategico.com · WhatsApp (702) 506-4562