

Planificación de Impuestos

¿Sabía que la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas en los EE. UU. pagan demasiado en impuestos?

Muchas personas solo ven a su profesional de impuestos cuando es el momento de presentar una nueva declaración y nunca se involucran en una planificación fiscal proactiva para evitar la exposición fiscal futura. La información que sigue le puede ser útil al considerar la planificación de sus obligaciones tributarias.



Planificación Proactiva del Impuesto Sobre la Renta

Muchas personas tienen un CPA u otro profesional de impuestos que los ayuda a preparar y presentar las declaraciones de impuestos y a planificar las deducciones, los gastos y las obligaciones tributarias del año anterior. Sin embargo, muy pocos de ellos se involucran en la planificación proactiva de las obligaciones tributarias en años futuros. La planificación fiscal proactiva puede incluir:

- Estructurar la entidad para permitir mayores deducciones o transferencia de ingresos en el futuro
- Diversificación fiscal para crear fondos accesibles que reciban un trato diferente a efectos fiscales
- Planificación de jubilación y ERISA para diferir los impuestos sobre la renta hoy hasta que sea necesario en la jubilación
- Planificación caritativa para aprovechar más deducciones cada año de donaciones caritativas

Ingresos Regulares



Ingresos Libre de Impuestos

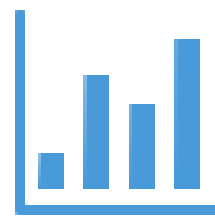
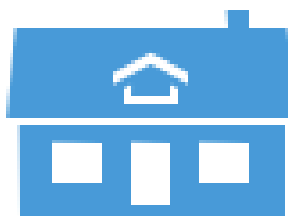


Activos/ Inversiones



Planificación en Torno a los Impuestos Sobre Plusvalías

Los impuestos sobre plusvalías se realizan con la venta de un activo de capital, como bienes raíces, intereses comerciales, acciones u otros activos. Si bien las tasas del impuesto sobre plusvalías son generalmente más favorables que las tasas regulares del impuesto sobre la renta, aún pueden sumarse y aumentar su obligación tributaria general. Existen múltiples estrategias para evitar, retrasar o minimizar los impuestos sobre las ganancias de capital en la venta de un activo. Debe consultar con un asesor legal competente y un profesional de impuestos para decidir si una estrategia en particular podría funcionar para su situación.



Planificación de Impuestos Sobre Sucesiones y Donaciones

Los Estados Unidos tiene un segundo sistema de impuestos para los impuestos de transferencia, incluso los impuestos sobre donaciones y sucesiones. A partir de 2018, el monto de exención de por vida para un individuo de impuestos sobre sucesiones y donaciones supera los \$11,25 millones. Con una planificación básica, es bastante fácil eximir \$22,5 millones como pareja casada. Más allá de eso, la planificación se vuelve más complicada y se debe considerar cuidadosamente con un asesor legal competente. Cada año, si dona menos de \$15 mil por destinatario individual, no tendrá que preocuparse por la exposición al impuesto sobre donaciones o la planificación en torno a las exenciones de por vida. Más que ese figuro, y debe consultar a un asesor legal y fiscal para obtener orientación y guianza.

También Considere:

- ¿Venderá un negocio o activo en un futuro cercano y obtendrá ganancias de capital?
- ¿Supera su patrimonio total, incluso el seguro, los \$5 millones y ha considerado posibles impuestos sobre el patrimonio?
- ¿Se ha posicionado para la menor exposición fiscal durante su vida o para más impuestos en el futuro?
- ¿Está estructurado correctamente su negocio para evitar impuestos innecesarios?
- ¿Cuándo fue la última vez que revisó sus declaraciones de impuestos de los últimos 3 años para maximizar los ahorros?

Si tiene preguntas o quiere una consulta gratis, favor de comunicarse con nuestra red profesional a través de su asesor/representante de LSPN, o visite nuestro sitio web:

www.lspnpro.com

Administrado Por



INTERVIVOS
PLLC