

UNA GUÍA DE DE'BEDOUT CPA · EDICIÓN 2026

Planificación de Retiro para Dueños de Negocio

Construir riqueza para el mañana mientras reduce impuestos hoy.

Firma boutique de CPA en Miami · English · Español · Português

LA OPORTUNIDAD

El éxito crea un tipo distinto de problema fiscal.

Durante los primeros años de un negocio, la meta suele ser simple: generar suficientes ingresos para mantenerse en operación. A medida que la empresa crece, la conversación cambia. En lugar de preguntar cómo aumentar los ingresos, los dueños empiezan a preguntar cómo conservar más de lo que ganan.

Ese es a menudo el punto en que la planificación de retiro se convierte en una de las estrategias fiscales más valiosas disponibles. Muchos dueños de negocio exitosos se sorprenden al descubrir que ya superaron el plan de retiro que abrieron hace años. Un SEP-IRA o Solo 401(k) pudo ser la opción correcta cuando las utilidades eran modestas. Puede que ya no sea la opción más eficiente hoy.

El objetivo no es simplemente ahorrar para el retiro. Es decidir cuánto ingreso debería permanecer gravable hoy y cuánto puede trasladarse a ahorros de largo plazo con ventajas fiscales. Cuando se diseña correctamente, un plan de retiro puede reducir su factura fiscal actual mientras construye activos que siguen creciendo por décadas.

Donde la mayoría se detiene

Muchos dueños de negocio aportan el máximo a un SEP-IRA y asumen que agotaron todas las opciones. En realidad, eso suele ser apenas el comienzo. Para dueños con utilidades consistentemente sólidas, planes más sofisticados pueden permitir aportes deducibles sustancialmente mayores. El reto es saber cuándo esas capas adicionales tienen sentido — más complejidad no siempre es mejor.

LA ESCALERA DEL RETIRO

Cuatro pasos, según su negocio

1

PASO UNO IRA

Para muchos profesionales que apenas empiezan a construir riqueza, una IRA tradicional o Roth es un excelente punto de partida. Los límites de aporte son relativamente modestos, pero su simplicidad la hace apropiada para muchas personas con ingreso del trabajo.

2

PASO DOS SEP-IRA o Solo 401(k)

Una vez que el ingreso por cuenta propia aumenta, estos planes se convierten en la base para muchos dueños de negocio. Siguen siendo económicos de administrar y permiten aportes sustancialmente mayores que una IRA tradicional. Para muchos emprendedores, aquí es exactamente donde debería detenerse la planificación de retiro — no hay premio por tener el plan más complicado.

3

PASO TRES 401(k) con Reparto de Utilidades

Los negocios con empleados suelen beneficiarse de ir más allá de una estructura SEP básica. Las disposiciones de reparto de utilidades (profit sharing) aportan flexibilidad adicional y crean oportunidades para aumentar los aportes del dueño dentro de las pautas del IRS. También ofrecen un mejor programa de beneficios de largo plazo para los empleados.

4

PASO CUATRO Planes Cash Balance y de Beneficio Definido

Aquí la planificación se vuelve mucho más personalizada. Los dueños con ingresos altos y predecibles pueden llegar a aportar varios cientos de miles de dólares al año a planes de retiro calificados. Estas estrategias no son apropiadas para todo negocio — requieren cálculos actuariales, administración anual y un compromiso de largo plazo. Para la empresa adecuada, sin embargo, el ahorro fiscal por sí solo puede justificar la complejidad adicional.

ANTES DE HACER UNA RECOMENDACIÓN

Las preguntas que hacemos primero

Todo plan de retiro empieza con números, pero la recomendación depende de mucho más que el ingreso. Entre las preguntas que solemos conversar están:

- ¿Sus utilidades son relativamente estables de un año a otro?
- ¿Espera seguir operando el negocio durante muchos años?
- ¿Tiene empleados?
- ¿Qué tan cerca está del retiro?
- ¿Busca maximizar deducciones, construir riqueza de largo plazo, o ambas?
- ¿Cuánta flexibilidad desea si las condiciones del negocio cambian?

Las respuestas a menudo apuntan hacia soluciones muy distintas.

Un error común

Muchos dueños creen que la mayor deducción posible significa automáticamente el mejor plan de retiro. No necesariamente. Algunos planes exigen aportes continuos. Otros implican costos actuariales anuales. Algunos se vuelven difíciles de deshacer si las utilidades caen. Una estrategia de retiro debe respaldar su negocio, no convertirse en otra obligación que limite su flexibilidad.

LO QUE PUEDE COSTAR ESPERAR

Un año rara vez lo cambia todo. Diez años, con frecuencia sí.

A veces los dueños de negocio dedican un esfuerzo enorme a reducir impuestos mediante pequeñas deducciones, mientras pasan por alto oportunidades de diferir montos sustancialmente mayores a través de la planificación de retiro. Esas oportunidades perdidas se acumulan en silencio — no solo en ahorro fiscal, sino en décadas de crecimiento de la inversión que nunca podrán recuperarse una vez que pasa la fecha límite del aporte.

Una de nuestras conversaciones favoritas

Una de las reuniones más satisfactorias que tenemos con los clientes ocurre después de que su negocio alcanza un nuevo nivel de rentabilidad. En lugar de enfocarnos exclusivamente en cuánto impuesto deben, empezamos a hablar de cuánta riqueza pueden conservar. La planificación de retiro no se trata simplemente de prepararse para el futuro — se trata de hacer que el éxito de hoy trabaje más duro para mañana.

¿Su negocio ya superó su plan de retiro?

La respuesta correcta depende de su situación particular, no de una regla general. La analizamos para su caso antes de que tome una decisión. Su primera consulta es gratuita.

Agende una consulta debedoutcpa.com

Esta guía es información general, no asesoría fiscal ni legal. Los límites de aporte y las reglas de los planes cambian cada año; el plan correcto depende de sus hechos particulares. Las leyes fiscales cambian y las cifras reflejan las reglas federales de 2026. Hable con nosotros — y cuando corresponda, con un abogado — antes de actuar. © 2026 De Bedout CPA. North Miami Beach, FL.