EL PATRON

MAGAZINE



El Rancho Grande

Historia de una exitosa cadena de restaurantes en Cincinnati y Dayton.

Pablo's New and Used Tires:

Una apuesta por la seguridad vial y el servicio a la comunidad latina

www.elpatronmagazine.com

Staff

PUBLISHER
Mauricio Bach
(513) 596-9042

PRESS RELEASES TO:
mbach@lavanguardiallc.com

MAILING ADDRESS
La Vanguardia
166 S Main St. Centerville, Ohio, 45458

SALES VP
Diana Bach - (513) 835-2890
dbach@lavanguardiallc.com

COORDINATOR
Camilo Prada

GRAPHIC DESIGNER
Silvia Troncoso

SOCIAL MEDIA
Eliana Luque

Published by
La Vanguardia LLC
Volume 1, Number 1
All contents copyright©
2025 La Vanguardia LLC

Nothing in this issue may be reproduced in any form without publisher's consent

INDICE

El Rancho Grande **6**
Historia de una exitosa cadena de restaurantes en Cincinnati y Dayton.

Pablo´s News and Used Tires **9**
una apuesta por la seguridad vial y el servicio a la comunidad latina.

La forma correcta de deducir un vehículo de negocio en USA (lease vs compra) **11**

¿Tu negocio necesita una checking account o cuenta corriente? Averígualo aquí **14**
Tener una cuenta corriente para tu negocio puede parecer un paso pequeño, pero es fundamental para su éxito.

Estos son los impuestos que una LLC debe pagar en Estados Unidos **16**

¿Qué permisos y licencias necesitas para vender alcohol en Ohio? **18**
Vender alcohol puede ser una fuente lucrativa de ingresos para restaurantes, bares, discotecas e incluso cafeterías en Ohio.

Your dishes deserve better

Show them like TikTok does.

smart menu

Vertical
video menus
that convert.

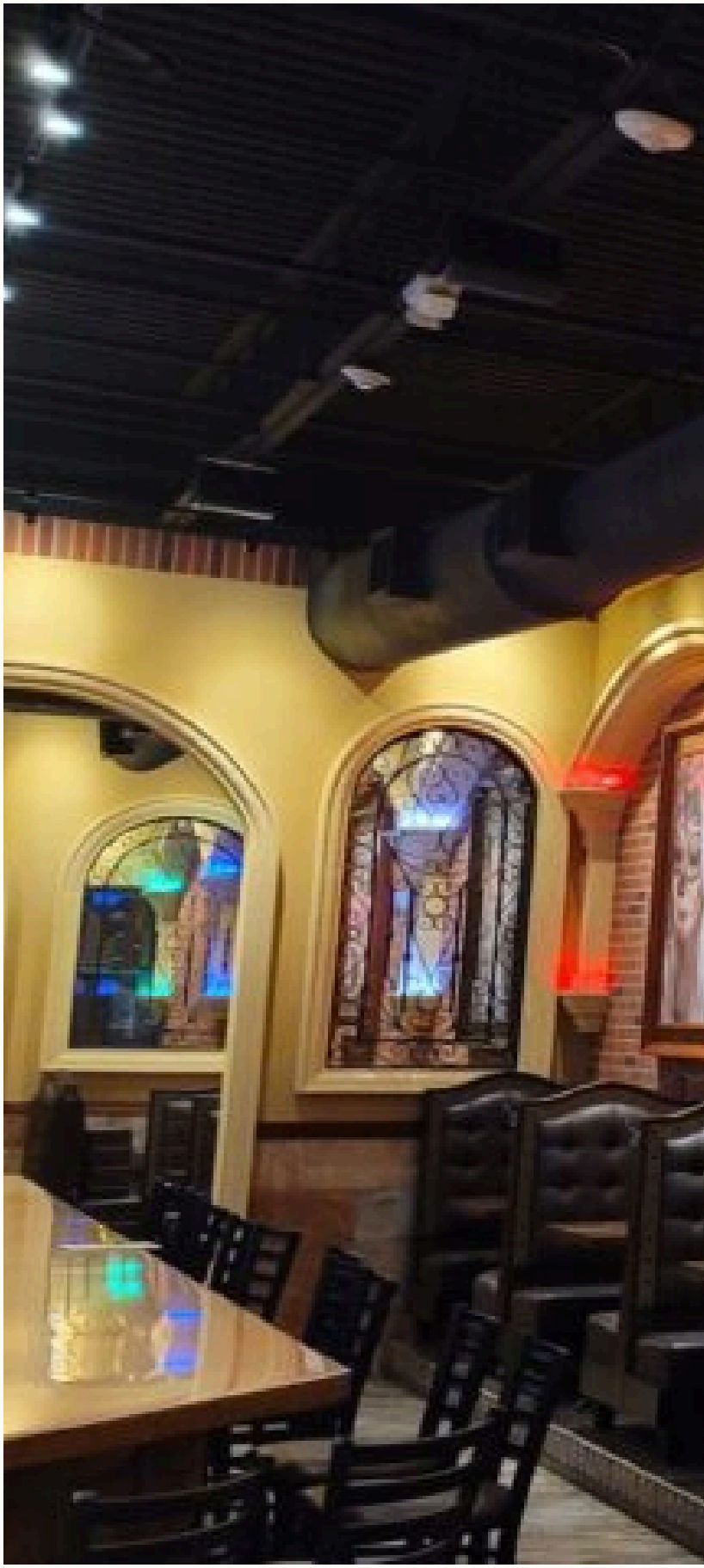


Smart menu

El Rancho Grande

Historia de una exitosa cadena de restaurantes en Cincinnati y Dayton.

Con los años, el restaurante Rancho Grande se ha convertido en uno de los establecimientos hispanos más importantes del sur occidente de Ohio, siendo un referente para la comunidad, y un excelente lugar para disfrutar de la gastronomía mexicana.





EL PRIMER RANCHO GRANDE

En el año 1989, Francisco, José, Juan y Arturo Magaña inauguraron junto a dos socios el primer Rancho Grande.

Pero antes de ese logro, en realidad los Magaña eran una familia bastante humilde, no tenían mucho dinero, por lo que debían trabajar muy duro cada día para salir adelante. Por eso fue una grata sorpresa ver cómo su restaurante de comida mexicana se estaba convirtiendo en un éxito.

Esos buenos resultados fueron aún más motivación para continuar avanzando y hacer crecer el negocio.

TRABAJANDO POR RANCHO GRANDE

Que tantas personas disfruten de la comida y ambiente que brinda Rancho Grande es uno de los mayores orgullos para la familia Magaña. Sin embargo, algo que verdaderamente los llena de satisfacción y les permite continuar con la empresa, es la posibilidad de ofrecer puestos de trabajo a las personas de su comunidad.

Ya que reconoce como cada uno de ellos ha jugado un papel esencial en lo que hoy es el Rancho Grande que conocemos y amamos.

Sin presencia digital, tu negocio *no despegará*

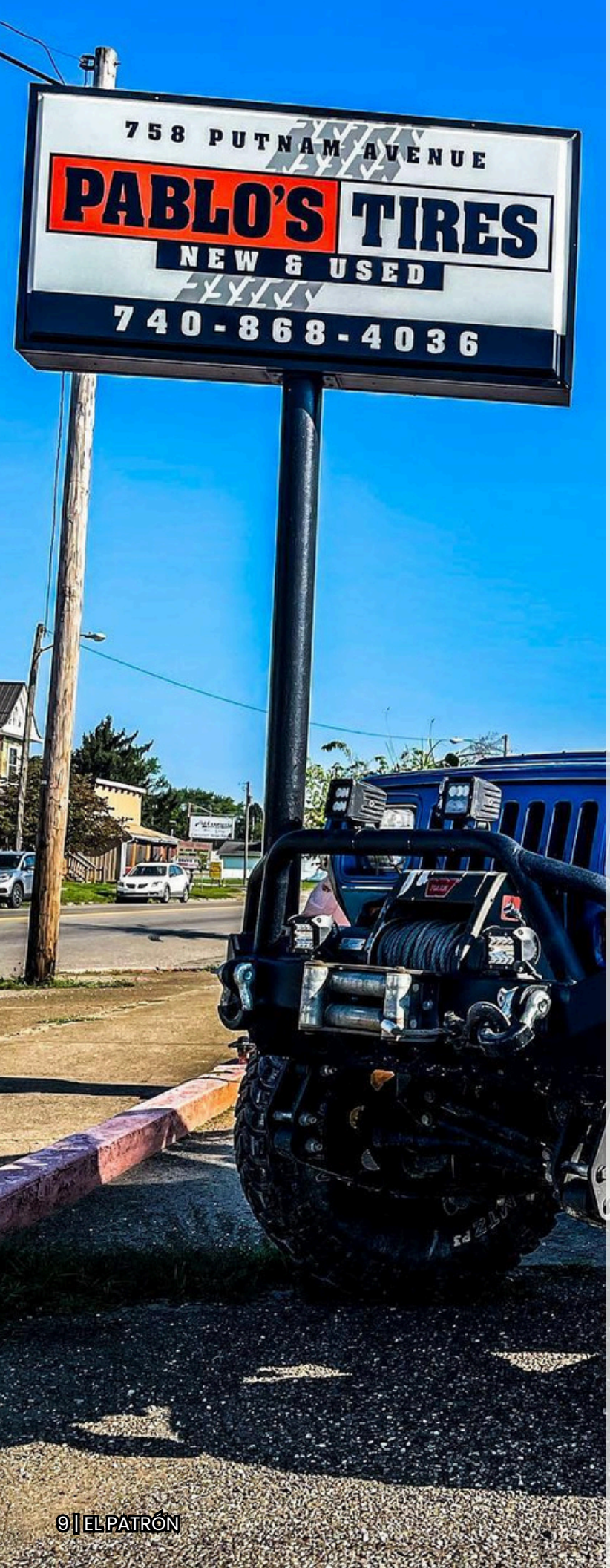
Conecta con clientes de tu comunidad y cierra negocios **sin mover un dedo.**

- ✓Recibe tráfico de clientes en tu zona de servicio.
- ✓Herramientas de cotización para tus clientes desde tu perfil.
- ✓Chats automatizados que responden dudas de tus clientes.

HISPANIC PLAZA

Crea tu micrositio hoy





Pablo's New and Used Tires:

una apuesta por la seguridad vial y el servicio a la comunidad latina

Cada año, cerca de 11,000 accidentes automovilísticos en Estados Unidos tienen como causa directa el mal estado de los neumáticos, según datos de la Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en Carreteras. Es un número que Armando Treto, al frente de Pablo's New and Used Tires en Columbus, Ohio, conoce bien, y que en parte explica por qué fundó su negocio.

Con más de 5,000 llantas nuevas y usadas en inventario, cuatro sedes en Columbus y una recién inaugurada en Springfield, Pablo's New and Used Tires se ha consolidado como un referente en el área para quienes buscan soluciones de neumáticos a buen precio y con atención personalizada.

PREVENCIÓN ANTES QUE REPARACIÓN

La propuesta de Pablo's New and Used Tires no se limita a la venta de llantas. El negocio también ofrece cambios de aceite, alineaciones y revisiones de frenos, servicios que Treto enmarca dentro de una filosofía de mantenimiento preventivo.



"Si está bajándose el aire de la llanta, un sencillo arreglo de $15, una válvula o limpiar el rin puede evitar tener que comprar una llanta nueva", explica Treto, subrayando que los problemas menores, si se ignoran, pueden derivar en accidentes o gastos mucho mayores.

Por eso desde el negocio recomiendan una revisión periódica. "Nosotros recomendamos que mínimo dos veces al año pasen con nosotros a chequearles las llantas", dice Treto. Ese chequeo es gratuito en todas sus sedes.

SIN CITA Y EN TU IDIOMA

Uno de los elementos que distingue a Pablo's New and Used Tires en un mercado competido es su modelo de atención sin cita previa. "Valoramos mucho el tiempo del cliente. Al tener la llanta ahí para el cliente, significa que tu tiempo vale mucho para nosotros y podemos atenderte lo más rápido posible", señala Treto.

Otro aspecto que el dueño destaca es la atención en español, un factor relevante en comunidades donde la barrera del idioma puede ser un obstáculo para acceder a servicios técnicos. "En nuestras localidades hay gente que habla varias lenguas. Es muy importante poder comunicarte con alguien en tu lenguaje", afirmó.

EXPANSIÓN: UNA NUEVA SEDE EN COLUMBUS

La empresa, que comenzó operaciones en Texas antes de establecerse en Ohio, continúa creciendo en la región. El pasado 27 de junio de 2025, Pablo's Tires inauguró una nueva sede en 6032 E. Livingston Ave., Columbus, OH 43232, con una ceremonia a la que asistió el alcalde de Reynoldsburg, Joe Begeny, quien cortó la cinta de inauguración acompañado por una banda de mariachis.

Con esta apertura, Pablo's Tires suma ya cinco ubicaciones en Ohio: cuatro en Columbus y una en Springfield. La nueva sede en Livingston opera de lunes a sábado de 8:00 a.m. a 7:00 p.m., y los domingos de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Las demás sedes se encuentran en 4760 Cleveland Ave. (Columbus, OH 43231), 3889 Cleveland Ave. (Columbus, OH 43224), 758 Putnam Ave. (Columbus, OH 43701) y 1602 Selma Road (Springfield, OH 45505).

La empresa, reconocida por más de 20 años en el mercado, comercializa marcas como Delinte, Sailun, Thunderer, Mastercraft y Goodyear.

La forma correcta de deducir un vehículo de negocio en USA (lease vs compra)



Deducir un vehículo de negocio en EE.UU. es una estrategia clave para optimizar impuestos, pero elegir entre arrendar o comprar tiene implicaciones fiscales importantes.

La decisión depende del uso del vehículo, la estabilidad financiera de la empresa y los beneficios fiscales que cada opción ofrece.

ARRENDAMIENTO
Si optas por arrendar un vehículo, puedes deducir los pagos mensuales como gasto comercial. Esto resulta ideal para negocios que necesitan renovar su flota con frecuencia o prefieren no asumir la depreciación del auto.

Además, muchos contratos de arrendamiento incluyen mantenimiento y reparaciones, reduciendo costos adicionales.

Ejemplo:
Un asesor financiero que visita clientes regularmente arrienda un vehículo de lujo por $700 al mes. Puede deducir el pago mensual, siempre que el uso sea exclusivamente comercial.

Sin embargo, el leasing tiene restricciones. Si recorres demasiadas millas o deseas modificar el vehículo, podrías enfrentar penalizaciones. Además, a largo plazo, puede resultar más costoso que la compra.

COMPRA DEL VEHÍCULO
Si decides comprar un vehículo, la deducción se realiza a través de la depreciación.

En lugar de deducir el monto total en un solo año, se distribuye a lo largo del tiempo, reflejando la pérdida de valor del auto.
No obstante, **la Sección 179 del código fiscal permite deducciones** aceleradas para ciertos vehículos, lo que puede beneficiar a empresas que necesitan reducir su carga tributaria rápidamente.

Ejemplo:
Una empresa de construcción compra una camioneta por $50,000. Aplicando la Sección 179, podría deducir una parte significativa del costo en el primer año, en lugar de hacerlo gradualmente.

DEDUCCIONES DE KILOMETRAJE PARA VEHÍCULOS DE NEGOCIOS
Cuando compras un auto para tu negocio, puedes deducir los kilómetros que recorres para reducir tus ingresos imponibles.

Si eliges la tarifa estándar por kilometraje del IRS, puedes deducir 67 centavos por milla con fines comerciales. Alternativamente, puedes usar el método de gastos reales, que incluye gasolina, aceite, reparaciones, neumáticos, seguro y tarifas de matriculación.

Para esto, debes llevar un registro detallado de todos los gastos relacionados con el vehículo durante el año.

¿CUÁL ES LA MEJOR OPCIÓN?
La elección entre leasing y compra depende de la naturaleza del negocio y su flujo de efectivo.

Empresas con ingresos estables pueden beneficiarse de la compra y la depreciación, mientras que negocios en crecimiento pueden encontrar más conveniente arrendar para mantener liquidez.

Un error común es no documentar correctamente el uso del vehículo. Para evitar problemas con el IRS, es esencial:

- Mantener registros detallados del millaje y uso comercial.
- Separar el uso personal del empresarial.
- Consultar con un contador para maximizar los beneficios fiscales.

Utilizar aplicaciones de kilometraje y herramientas contables puede simplificar la justificación de deducciones ante auditorías.

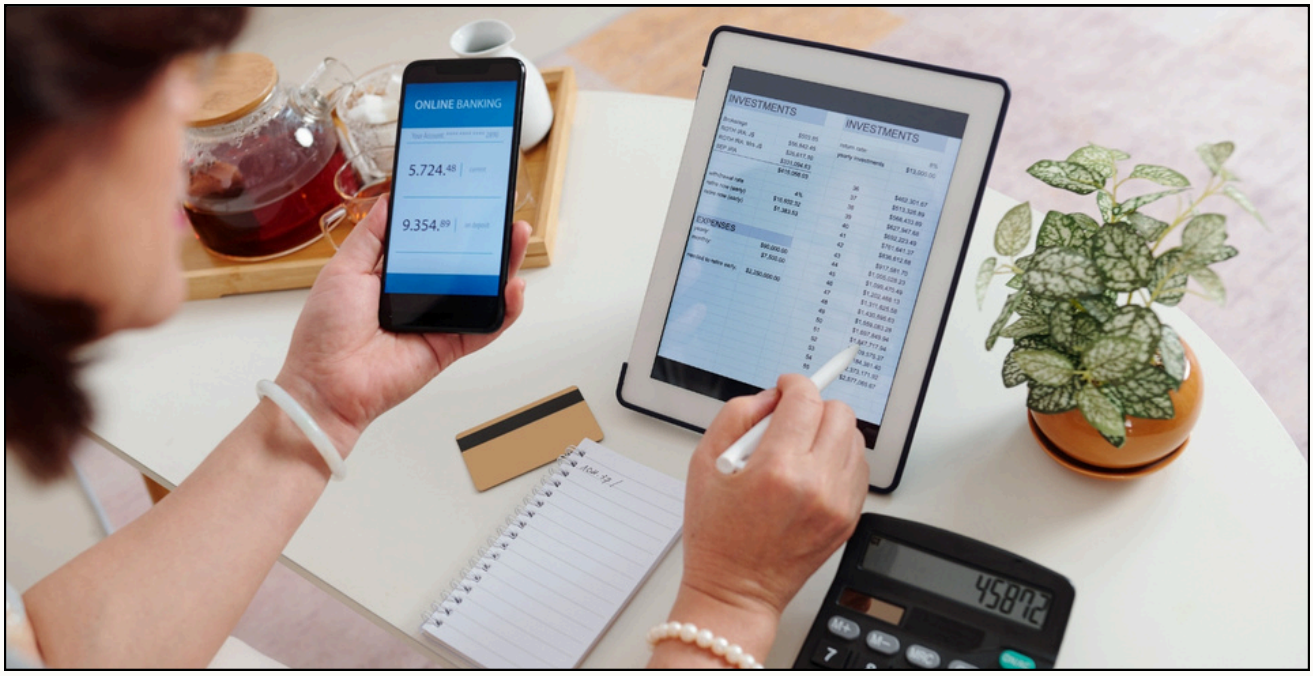


Nuevo año, nueva imagen.



Posters

¿Tu negocio necesita una checking account o cuenta corriente?



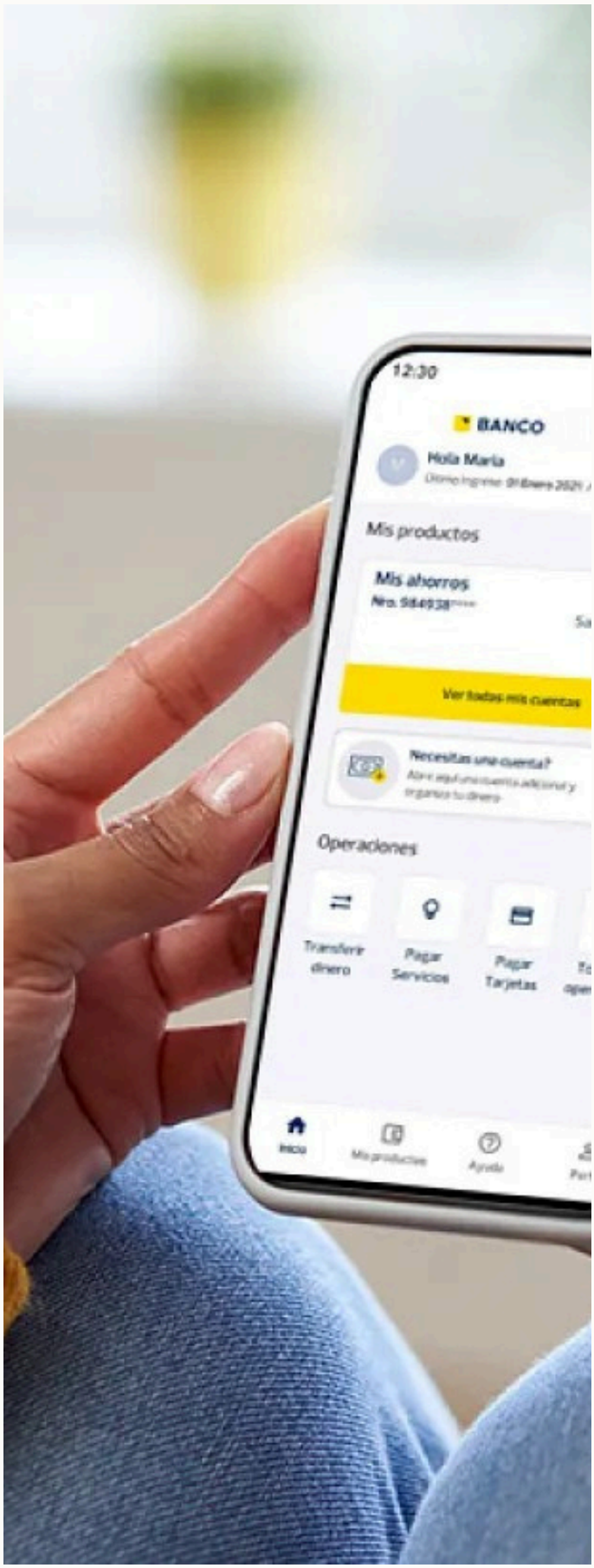
Tener una cuenta corriente para tu negocio puede parecer un paso pequeño, pero es fundamental para su éxito.

La “checking account” o cuenta corriente no solo organiza las finanzas, sino que también aporta profesionalismo y credibilidad.

Sin embargo, surge la pregunta: ¿realmente tu negocio necesita una cuenta corriente comercial? A continuación, veremos en detalle por qué es recomendable, qué beneficios tiene y cómo puede impactar en el crecimiento de tu empresa.

Diferencias entre cuenta corriente personal y comercial. Aunque una cuenta corriente personal y una comercial pueden parecer similares, tienen diferencias importantes.

Las cuentas comerciales suelen tener más costos asociados, pero a cambio ofrecen mayores ventajas para las empresas, como la posibilidad de emitir cheques a nombre del negocio o usar una tarjeta de débito específica para gastos empresariales.



DIFERENCIAS ENTRE CUENTA CORRIENTE PERSONAL Y COMERCIAL

Aunque una cuenta corriente personal y una comercial pueden parecer similares, tienen diferencias importantes.

Las cuentas comerciales suelen tener más costos asociados, pero a cambio ofrecen mayores ventajas para las empresas, como la posibilidad de emitir cheques a nombre del negocio o usar una tarjeta de débito específica para gastos empresariales.

Estas herramientas facilitan el control de las finanzas y evitan mezclar gastos personales con empresariales, algo esencial si se quiere llevar una contabilidad clara y profesional.

VENTAJAS FISCALES DE TENER UNA CUENTA CORRIENTE COMERCIAL

El IRS recomienda a los propietarios de pequeñas empresas que mantengan sus finanzas separadas.

Utilizar una cuenta corriente personal para los ingresos y gastos de un negocio puede complicar la presentación de impuestos, especialmente cuando es necesario pagar impuestos estimados cada trimestre.

Tener una cuenta dedicada al negocio facilita el cálculo de los ingresos y los gastos, haciendo el proceso fiscal más eficiente.

Una cuenta comercial también puede ser beneficiosa si el IRS decide auditar tu empresa. Al separar claramente las transacciones personales y comerciales, reduces el riesgo de que tus finanzas personales sean examinadas, algo que podría suceder si utilizas una cuenta personal para ambas actividades.

LLC

Estos son los impuestos que una LLC debe pagar en Estados Unidos

El tipo de estructura empresarial que elijas puede determinar cuánto debes al momento de declarar impuestos. Una sociedad de responsabilidad limitada (LLC) es una entidad de transferencia, lo que significa que no paga impuestos sobre la renta directamente al IRS. En cambio, el único propietario o los miembros de una LLC son responsables de los impuestos sobre las ganancias obtenidas, lo que hace que esta estructura sea diferente de una corporación.

¿Pero cómo funciona todo esto? A continuación, obtendrás más información sobre los impuestos que pagan las LLC.

¿Qué impuestos pagan las LLC?

Las autoridades fiscales cobran a las LLC y a sus únicos propietarios y miembros diversos impuestos, incluidos el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre el trabajo por cuenta propia y el impuesto sobre la nómina.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Las LLC de uno o varios miembros no tienen que pagar impuestos federales sobre la renta. En cambio, el único propietario o los miembros individuales de la LLC presentan una declaración al final del año y enumeran sus ingresos y gastos en el Anexo C. Todos los formularios se pueden encontrar en el sitio web del IRS.

Después de deducir los gastos, el propietario o los miembros de la LLC pagan impuestos al IRS de acuerdo con su tasa de impuesto sobre la renta, pero solo si hay ganancias. Si ocurre una pérdida, el propietario o los miembros restan esa cantidad de sus ingresos.



A nivel local, las cosas suelen ser iguales. El único propietario o los miembros individuales de una LLC enumeran sus ingresos y gastos en una declaración estatal (si ese estado recauda impuestos sobre la renta) y deducen las pérdidas de sus ingresos personales. Sin embargo, algunos estados cobran un impuesto o tarifa adicional en función de las ganancias de una LLC.

Los propietarios únicos y los miembros de las LLC suelen pagar impuestos en el estado donde la LLC lleva a cabo sus negocios.

IMPUESTO SOBRE EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA
El IRS no considera empleados al propietario de una LLC de un solo miembro ni a los socios de una LLC de varios miembros. Eso significa que estas personas deben pagar impuestos sobre el trabajo por cuenta propia, incluida la parte del Seguro Social y Medicare que corresponde al empleado y al empleador. El impuesto sobre el trabajo por cuenta propia es el 15,3% del 92,35% de los ingresos netos personales.

Los propietarios únicos y miembros de LLC pueden deducir la mitad de su impuesto sobre el trabajo por cuenta propia en su declaración.



¿Qué permisos y licencias NECESITAS PARA VENDER ALCOHOL EN OHIO?

Vender alcohol puede ser una fuente lucrativa de ingresos para restaurantes, bares, discotecas e incluso cafeterías en Ohio.

Sin embargo, dado que el alcohol es un producto regulado con posibles consecuencias graves, el Departamento de Control de Bebidas Alcohólicas del Estado requiere que todos los negocios que vendan alcohol obtengan una licencia antes de servir su primera bebida.

Obtener una licencia para la venta de licores puede ser complicado y costoso, pero muchos negocios lo ven como un obstáculo inicial necesario para obtener mayores beneficios a largo plazo.

TIPOS DE LICENCIAS PARA VENDER ALCOHOL EN OHIO

En Ohio, existen diversos tipos de licencias de bebidas alcohólicas, cada una asociada con costos específicos. Los tipos comunes de licencias incluyen:



- **D1: $376** – Cerveza solo para consumo en el lugar o en envases sellados originales para llevar hasta la 1:00 am.
- **D2: $564** – Vino y bebidas mixtas para consumo en el lugar o en envases sellados originales para llevar hasta la 1:00 am.
- **D3: $750** – Licor espirituoso solo para consumo en el lugar hasta la 1:00 am.
- **D5: $2,344** – Licor espirituoso para consumo en el lugar hasta las 2:30 am, también incluye cerveza, vino y bebidas mixtas.

Estos son solo algunos ejemplos, y las tarifas varían según el tipo de licencia y las condiciones específicas de la ubicación.



PROCESO PARA OBTENER UNA LICENCIA DE ALCOHOL EN OHIO

PASO 1:
Obtener un Permiso de Vendedor

Antes de solicitar una licencia de licores, debes poseer un permiso de vendedor. Este proceso puede llevar tiempo, así que es aconsejable iniciar este trámite con antelación.

PASO 2:
Presentar la Solicitud

Una vez que tengas el permiso de vendedor, podrás solicitar la licencia de alcohol.
La solicitud incluirá la presentación de varios documentos, como una identificación estatal, comprobante de uso condicional del local y evidencia de la fuente de fondos.

PASO 3:
Publicar un Aviso Público
Después de presentar la solicitud, deberás publicar un aviso público sobre tu intención de obtener una licencia de licores.
Esto generalmente implica mostrar un letrero en el local y, en algunos casos, publicar un anuncio en el periódico.

PASO 4:
Investigación por parte del ABC
El Departamento de Control de Bebidas Alcohólicas realizará una investigación para garantizar que la licencia no constituya una molestia pública ni viole las leyes de zonificación.
También se investigará al solicitante y al lugar del negocio.

PASO 5:
Decisión y Renovación
Finalmente, el ABC tomará una decisión basada en la investigación.
Si se aprueba, recibirás tu licencia y podrás comenzar a utilizarla.
Las licencias se renuevan anualmente, por lo que es crucial pagar la tarifa de renovación a tiempo para evitar la expiración.

COSTOS Y DESAFÍOS COMUNES

El costo de una licencia de licores en Ohio varía de $2300 a $5000, dependiendo del tipo. Además de las tarifas iniciales, hay tarifas anuales de renovación que deben pagarse puntualmente. También se deben considerar los costos asociados con transferencias de licencias entre personas, que varían según el tipo de licencia.
Es importante señalar que el proceso puede demorar entre 30 y 120 días, y en casos excepcionales, hasta 175 días o más.
Los problemas comunes que pueden retrasar la aprobación incluyen la construcción no completada, errores u omisiones en tarifas o documentos, o problemas legales o de zonificación

