



PRÓLOGO:

Cada que un posible nuevo cliente se acerca a mí o me contacta vía telefónica y me pregunta cuánto le cobraría por llevar su contabilidad, le respondo: “Mire usted, primero nos tenemos que entrevistar en mi oficina para que me platique a qué se dedica, tráigame por favor su RFC y su contraseña (antes se le llamaba clave CIEC) y con eso le puedo hacer un diagnóstico bastante completo de su situación fiscal.”

Todavía hay personas que creen que los servicios contables, se pueden adquirir de la misma manera que como le hacen para comprar una computadora: piden el precio, se los dan y se voltean a la siguiente tienda pidiendo el precio con el proveedor número dos y lo comprarán con el más barato.

Me apena decirles que no es así. Llevar una contabilidad es hacer un traje a la medida. Cada situación es diferente, incluso con clientes que se dedican a la misma actividad económica. Es como comprar una computadora inteligentemente: tienes que ir a varias tiendas, ver características del equipo, precio, condiciones de venta y una vez analizado todo esto, adquieres la mejor, aunque el precio no sea el más barato.

Pero también ¿Por qué lo hago? ¿Por qué cito al cliente antes de cerrar el trato? Para que me conozca, para que vea quién soy, cómo soy, dónde está mi oficina, que vea cómo es mi oficina, cuánta gente trabaja conmigo, es decir, para que vea con quien está tratando; y lo más importante de todo: PARA EXPLICARLE CÓMO SE HACE UNA CONTABILIDAD Y CÓMO SE PAGAN LOS IMPUESTOS.

Y el comentario constante y más repetido de las personas que pasan por mi oficina es aquel que me ha orillado a escribir este libro: “A TI SÍ TE ENTIENDO”.

El ser descendiente de maestros e hijo de un contador privado es la combinación perfecta para traer en la sangre esas ganas de explicar cosas contables y fiscales; y de que lo que uno dice, quede claro. Es innato. Uno ya viene con ese “chip”. Entiendes las cosas y las transmites a la gente.

Las explico de manera que lo entiendan. No como contador, sino como si fueras la persona que está sentada frente a ti. Con empatía. Poniéndome en sus zapatos.

A mis posibles nuevos clientes, en esa primera entrevista, siempre les digo: “LA CONTABILIDAD LA HACEMOS ENTRE LOS DOS”. El cliente es la primera persona a la que le llega la información, las facturas de compras y de gastos. El cliente es quien hace sus facturas de venta. Él es quien empieza a generar la información contable. Y si él no sabe generarla y recibirla correctamente, cuando nos entregue la información de un mes (que normalmente nos la entrega al mes siguiente), vendrá con errores y esos errores cuestan dinero. DINERO EN EL PAGO DE SUS IMPUESTOS.

Hoy en día, debemos ser PREVENTIVOS EN LA GENERACIÓN DE NUESTRA CONTABILIDAD, NO CORRECTIVOS. Estamos en el año 2021, hace unos once años, todavía podíamos darnos el lujo de ser correctivos. Hoy ya no. Como contadores, debemos explicarles bien a los clientes cómo deben generar sus facturas de venta, cómo deben recibirlas, qué es deducible de impuestos; para que nosotros, una vez recibida esa información, la capturemos en nuestro sistema contable y generemos la información financiera necesaria para poder calcular los impuestos del mes y del año.

Los excesivos sistemas de control que ha establecido la autoridad fiscal, han transformado a la contabilidad de las empresas, pasando de ser correctiva a ser preventiva. La facturación electrónica, las DIOT, la contabilidad electrónica, el Buzón Tributario, el sistema de “Mis Cuentas” del portal del SAT son claros elementos de fiscalización electrónica (a distancia) que ha implementado el SAT para que desde la comodidad de su oficina, esté haciendo cruces de información mientras se toma su cafecito y sin necesidad de enviar absolutamente a nadie a nuestras oficinas para comenzar una auditoría.

Este libro es una valiosa herramienta para cualquier persona que pague impuestos y que tenga un contador... y que muchas veces no le entiende a su contador. O bien, que no entienda por qué paga tales o cuales impuestos.

Lo que pretendo es que mi lector también diga: “GABRIEL, A TI SÍ TE ENTIENDO”, para que después cuando su contador le trate de explicar en términos contables, le entiendan.

También es una valiosa herramienta para mis colegas contadores, para que sean empáticos y traten de explicar los procedimientos y términos contables de manera sencilla. Para que se den cuenta que muchas veces, lo que a nosotros nos costó cinco o más años aprender en un aula universitaria y en los trabajos en los que hemos estado, a nuestros clientes les cuesta mucho más trabajo entenderlo cuando nosotros lo explicamos de manera técnica y mecánica.

No pretendo quitarle trabajo a mis colegas con este libro, pretendo que entiendan que debemos mirar a los ojos a nuestros clientes y percibir en esos ojos si ellos nos están entendiendo realmente, y no que solo nos están dando el avión y diciendo que sí nos entienden, pero vemos que siguen cometiendo los mismos errores cada mes cuando nos entregan su contabilidad.

Este libro pretende hacer entender conceptos básicos de cómo el contador genera una contabilidad. No pretende que el contribuyente haga su contabilidad solito. Para eso estamos

los contadores. Para eso nos preparamos los contadores. El contribuyente siempre necesitará de un contador capacitado para poder tomar las mejores decisiones. La autoridad fiscal pretende hacerle creer a la gente que no necesita a un contador, que ellos pueden presentar sus declaraciones solos... y en pocas ocasiones, así es. Pero en la mayoría de los casos, el contribuyente necesita escuchar la opinión de un profesional para orientarse y conocer los beneficios de la Ley, los Reglamentos y las Reglas de Carácter General. Por eso “zapatero a tus zapatos”.

El libro está escrito de una manera coloquial. Sin tecnicismos (bueno, a veces; pero siempre estaré disponible para que me lo hagas saber, abajo vienen mis datos para que me escribas). Existen varios libros que intentan explicar principios básicos de cómo llevar una contabilidad y terminan transcribiendo la ley sin aclarar lo que dice el texto legal y sin comentarlo. Los autores dicen que te lo explican “en español”, pero no salen del lenguaje legislativo.

¿Crees que una consulta al contador te saldrá cara? Más caro te saldrá no hacer la consulta y seguir pagando tus impuestos sin una debida planeación fiscal. Y si no pagas impuestos y recibes ingresos, más caro te saldrá no pagarlos creyendo que “no me va a pasar nada”.

Si eres contribuyente, lee detenidamente este invaluable libro y asesórate con tu contador. Y si eres contador, estimado colega, aprende a hablar en términos lisos y llanos para que tu cliente **COMPRENDA LO QUE TRATAS DE EXPLICARLE**, y juntos puedan hacer una mejor contabilidad y por lo tanto lograr un pago de impuestos más justo para tu cliente sin llegar a la necesidad de utilizar pseudo estrategias fiscales.

Así que... ¡EMPECEMOS!

CONTINUACIÓN DEL PRÓLOGO...

Jajajaja. ¿Creías que ya había terminado el prólogo? Pues no.

¿Por qué el título del libro?

De entrada, porque me gustan los dragones. Son seres mitológicos, poderosos, fuertes, agresivos si se les provoca. Se les puede representar de muchas formas: bondadosos y tiernos, o bien impetuosos y dominantes.

Y en segundo término, porque quiero que en esta historia, el dragón seas tú, el empresario, el emprendedor, el que está por honorarios, el arrendador de una propiedad, todos los que quieren defender su patrimonio y pagar menos impuestos. Quien le entiende a su contador, paga menos impuestos.

El príncipe es el SAT.

La princesa del cuento es tu patrimonio, tu dinero.

El mago de esta historia, el alquimista, el brujo que hará que el dragón defienda a su princesa a toda costa, es tu contador.

Esta es una historia diferente. El malo del cuento es el príncipe. Es una historia disruptiva. Distinta. ¿Por qué? Porque si quieres obtener resultados diferentes, debes hacer las cosas diferentes. No pretendas obtener un mejor resultado haciendo lo mismo que haces siempre. La forma de hacer contabilidad y cobrar impuestos ha cambiado y seguirá cambiando; es por eso que debemos pensar diferente y hacer las cosas con innovación.

Y de esta forma, una vez presentados todos los personajes de esta historia, empiezo con el final de este largo prólogo: en un país cercano a nosotros llamado Caste-Batelló vivían en un castillo encantado un valiente dragón y de buen corazón llamado Chonchete; la hermosa princesa Monediana (quien poseía una gran fortuna), y un viejo y sabio mago, Leonardo.

El príncipe Tributario era un joven nada apuesto, pero eso sí, con muchos recursos económicos y materiales, que trataba todos los días de robar a la princesa, quien vivía a gusto con el Dragón Chonchete y el mago Leonardo. El príncipe era despiadado y siempre ponía trampas al dragón para que cayera en ellas y así pudiera raptar a la princesa. Todas las noches tramaba nuevos engaños ya que su padre, el Rey Katroté lo presionaba las 24 horas del día para que consiguiera la gran dote de la princesa, porque tenía que mantener contentos a todos los mendigos que se acercaban diariamente al Palacio a solicitar regalados, unos centavos.

Sin embargo, Chonchete estaba muy bien asesorado por el Mago Leonardo quien se sabía todos los Decretos, Leyes y demás alquimias que se habían publicado en el reino para hacer que el dragón entregara a la princesa Monediana y de esa forma se defendía a bocanadas de fuego siempre que veía acercarse al príncipe Tributario.

Empecemos este viaje medieval del siglo XXI...