



Ana Lucía López Herrera

Contadora fiscal para pymes de servicios en Jalisco

«La contadora que contesta el mismo día»

López Herrera Socia fundadora | López Herrera Contadores
CONTADORES
| Guadalajara, México

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

01 — BUSINESS

Business

Llevamos la contabilidad y el cumplimiento fiscal de pequeñas y medianas empresas de servicios: despachos de arquitectura, agencias de marketing, consultorías y clínicas privadas. No hacemos volumen. Cada cliente tiene un contador asignado que conoce su operación y le contesta directo, sin pasar por recepción. Trabajamos con cierre mensual en firme el día 15, para que el dueño tome decisiones con números del mes anterior y no con los de hace un trimestre.

Mi papá cerró su taller en 2009 debiendo una multa que nadie le explicó a tiempo. No quebró por malas ventas: quebró por no entender un requerimiento. Abrí el despacho para que ningún dueño de negocio se entere de un problema fiscal cuando ya es una liquidación.

TEAM SIZE

6

CERTIFICATIONS AND CREDENTIALS

Contadora Pública Certificada por el IMCP

Registro ante el SAT como contadora dictaminadora

Especialidad en precios de transferencia, ITESO

Skills

Cierre mensual en firme

Estados financieros del mes anterior antes del día 15, conciliados y explicados en una llamada de veinte minutos.

Defensa ante requerimientos del SAT

Atiendo la carta invitación desde el primer día, no cuando ya hay crédito fiscal. En doce años no he perdido un procedimiento por vencimiento de plazo.

Reestructura fiscal entre socios

Cuando dos socios reparten utilidades de formas distintas y el régimen ya no les acomoda, rearmo la estructura sin que el cambio les cueste el año.

Nómina y seguridad social

IMSS, INFONAVIT y reparto de utilidades para plantillas de hasta cincuenta personas, incluyendo esquemas mixtos de honorarios y sueldo.

Contabilidad por proyecto

Para agencias y despachos que necesitan saber si un proyecto en particular dejó margen, no solo si el mes cerró bien.

Goals

Quiero que el despacho crezca por recomendación y no por publicidad. Mi meta no es facturar más clientes sino tener clientes que se queden diez años y que traigan a su siguiente socio.

Cerrar el año con ocho clientes nuevos de servicios profesionales

THIS YEAR

Certificar a dos personas del equipo como dictaminadoras

THREE YEARS

Publicar una guía fiscal para dueños de agencia, en lenguaje llano

THIS QUARTER

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

Ideal clients

Una empresa de servicios de entre diez y cincuenta empleados, con facturación en México, que ya pasó la etapa de "mi contador es un conocido" y necesita números para decidir. El dueño sigue firmando, pero ya no quiere ser quien persigue las facturas. Normalmente llevan tres o más años operando y acaban de tener un susto: un requerimiento, una devolución rechazada o un socio que se va.

SECTORS	Agencias de marketing y diseño	PRACTICE CLIENTS PROOF CONTACT
	Despachos de arquitectura e ingeniería	
	Consultoría y capacitación	
WHO I DECIDE WITH	Clínicas y consultorios privados	
	Desarrollo de software	
	Dueño o socio fundador	
	Director general	
	Administradora del despacho	

☒ GOOD SIGN

Acaban de recibir un requerimiento del SAT y no saben por dónde empezar

Están por repartir utilidades entre socios por primera vez

Van a contratar a su primer empleado de planta

☐ LET'S TALK

Su contador actual solo aparece en la declaración anual

Facturan bien pero nunca saben cuánto dinero es realmente suyo

Están evaluando pedir un crédito y les piden estados financieros

☒ NOT FOR ME

Buscan quien les facture sin operación real

Quieren el precio más bajo del mercado y nada más

Who I am looking for today

01 Dueños de agencia de marketing con seis a veinte personas

WHERE TO FIND THEM

Zapopan y Guadalajara centro

WHAT THEY WOULD BE SAYING

Cuando se quejan de que facturan bien pero no les queda nada al final del mes.

02 Arquitectos que acaban de ganar una obra grande

WHERE TO FIND THEM

Colegio de Arquitectos de Jalisco

WHAT THEY WOULD BE SAYING

Cuando mencionan que van a contratar personal para un proyecto puntual.

03 Socios que están por separarse y necesitan repartir bien

WHAT THEY WOULD BE SAYING

Cuando alguien dice "vamos a dividir la empresa y no sabemos cómo".

Contact sphere

WHO YOU REFER

Abogado corporativo

Notaría

Agente de seguros para empresa

Consultor de nómina y recursos humanos

Desarrollador de software administrativo

Banquero de empresa

WHO REFERS YOU

Abogado laboral

Agencia de marketing

Despacho de arquitectura

Consultor de negocios

Notaría

Agente de seguros

Con el abogado corporativo y la notaría el intercambio es en los dos sentidos y casi siempre por la misma razón: alguien está constituyendo, vendiendo o partiendo una empresa.

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

Success cases

AGENCIA DE MARKETING, 14 PERSONAS

Contabilidad por proyecto y cierre mensual

Facturaban cuatro millones al año y el dueño no sabía por qué nunca había flujo. Al separar la contabilidad por proyecto encontramos que dos clientes grandes se llevaban el 70% de las horas del equipo y dejaban 8% de margen. Renegociaron uno y soltaron el otro. Cerraron el año siguiente facturando menos y con el doble de utilidad.

HOW THEY FOUND YOU

Me los presentó su abogado corporativo en un uno a uno, después de que le contaran que estaban pensando en pedir un crédito para "aguantar el flujo".

DESPACHO DE ARQUITECTURA, 8 PERSONAS

Defensa ante requerimiento y regularización

Llegaron con una carta invitación de dos años atrás que su contador anterior nunca contestó. Atendimos el requerimiento, aclaramos las diferencias con la documentación de obra y cerramos sin crédito fiscal. Lo que se cobró fue una multa por presentación extemporánea, no el monto que temían.

HOW THEY FOUND YOU

Recomendación de un cliente de mi esfera de contactos.

CLÍNICA DENTAL, 3 SOCIOS

Reestructura entre socios y reparto de utilidades

Tres socios repartían por acuerdo verbal y uno de ellos había puesto el equipo. Formalizamos la aportación, ajustamos el régimen y dejamos un esquema de reparto que reconoce la inversión inicial sin castigar a los otros dos. Siguen juntos cuatro años después.

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

Achievements

Doce años sin perder un procedimiento por vencimiento de plazo

Ningún cliente ha pagado una multa por algo que se nos haya pasado a nosotros.

Socia fundadora del despacho desde 2014

De trabajar sola en la mesa del comedor a un equipo de seis.

Ponente en el Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara

Sobre cumplimiento para empresas de servicios, dos años consecutivos.

Networks

Instituto Mexicano de Contadores Públicos | Asociada

Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara | Jalisco | Comisión de práctica externa

Red de negocios Providencia | Providencia | Miembro fundadora

Sigo en contacto con mi generación del ITESO; de ahí salen la mitad de las recomendaciones que doy a abogados y notarías. También participo en un grupo de mujeres dueñas de despacho que se reúne una vez al mes.

Interests

Corro medios maratones desde 2018 y llevo la contabilidad de un club de corredores sin cobrar, que es mi forma de entrenar y de conocer gente al mismo tiempo. También doy un taller gratuito de finanzas básicas para emprendedoras una vez por trimestre.

Corredores y clubes deportivos

Emprendedoras en etapa temprana

Egresados del ITESO

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

Personal

FAMILY	Casada con Rubén, dos hijas: Renata de nueve y Emilia de cinco. Los sábados son intocables.	PRACTICE
WHERE YOU ARE FROM	Nací en Ciudad Guzmán y me vine a Guadalajara a los dieciocho a estudiar. Mi familia sigue allá y bajo cada mes.	CLIENTS
WHAT YOU LOVE DOING	Correr, la cocina de olla lenta y llevar a mis hijas a los partidos del Atlas aunque perdamos.	PROOF
A BIG DREAM	Que el despacho funcione sin mí un mes entero y poder llevarme a las niñas a recorrer Sudamérica.	CONTACT
SOMETHING FEW PEOPLE KNOW	Toqué el violonchelo doce años y todavía tengo el mío en la oficina.	
YOUR KEY TO SUCCESS	Contestar. Suena tonto, pero el 80% de mis clientes llegaron porque su contador anterior no contestaba el teléfono.	

Gallery



El cierre de un mes: cada carpeta es un cliente al que le contestamos el día 15.



La sala donde recibimos a cada cliente nuevo antes de tocar un solo papel.



Nuestra oficina en Providencia, Guadalajara.



Seis personas. Cada cliente tiene una asignada con nombre y teléfono directo.

PRACTICE

CLIENTS

PROOF

CONTACT

Contact

BEST WAY TO REACH YOU

WhatsApp

EMAIL

ana@lopezherrera.mx

PHONE

+52 33 1234 5678

WEBSITE

lopezherrera.mx