

HORMA^{MR}

**LA INFORMACIÓN
A LA VANGUARDIA**

TE INFORMA

5 TIPS
PARA MEJORAR TU
HOME OFFICE

**DIGITAL O
MORIR**
BIGL MX

CUMPLEAÑOS
EN TIEMPOS DE
PANDEMIA

**CONOCE LO BÁSICO
DE LOS IMPUESTOS**

31 DE ENERO DE 2021

MUESTRA GRATUITA PROHIBIDA SU VENTA / FOTOGRAFÍA DE: FREEPIK

ÍNDICE



- 01 La editorial del jefe: ¡2021 ya comenzó!
- 02 Festejando tu cumple en tiempos de pandemia.
Un artículo de FG SweetBar
- 05 Los tips del mes: 5 tips para un mejor aprovechamiento del home office.
- 06 Un Bigl en los medios: Digital o morir
- 07 La Entrevista con: el Mtro. Javier Ramírez Ruiz, nos comparte cómo utilizar las herramientas de publicidad en medios en estos tiempos de conexión, de aislamiento y crisis.
- 11 De preguntas a preguntas: conoce los básicos de los impuestos, por qué pagarlos, quién nos obliga, cómo pagarlos, cómo pagar menos.



TE INFORMA

La vida es una bienvenida universal, en cualquiera de sus expresiones, en cualquiera de sus momentos.

Te confieso que siento mucha emoción por compartirte una decisión y un acto de fe:

Horma Te Informa es el resultado de una decisión compartida con un equipo de trabajo que quiere ofrecerte cada vez más y mejores valores que agreguen a tu vida y a tu actividad algo que sirva. Es un acto de fe, pues creemos fielmente que la forma de hacer mejor a una sociedad, es compartiendo el conocimiento y la información que tenemos, que generamos y que aprendemos.

En horabuena, que compartamos junto a una buena bebida, con una excelente compañía, y en el mejor de tus momentos este trabajo y este esfuerzo que HORMA tiene para ti.

Elaborado por L.C. Francisco Argüelles Hormigo



Horma Servicios Administrativos



HormaServicios



Hormaservicios



55 4530 9620 | 5522994643



contacto@hormaservicios.com.mx



www.hormaservicios.com.mx

La Editorial del jefe...

¡2021 ya comenzó!

Entrados en el segundo mes de este 2021, debemos alegrarnos porque seguimos vivos, resilientes, con salud, con amor (quizás), y con trabajo. Y si al leerme te bajoneas por no tener alguna de estas oportunidades: salud, amor o trabajo, concéntrate en la primera: estamos vivos.



Fotografía tomada por Pressfoto

Muchos de nosotros nunca como antes habíamos medido la virtud de poder estar vivos. Vivir corresponde al aire que puede ir solo vagabundeando por doquier, acariciando la piel de quien se le ocurra, descubriendo recovecos que nadie ve, lanzando sonidos que inclusive, pocos escuchan. El aire siempre vivo, siempre en movimiento.

En movimiento están también la ensarta de obligaciones de las que nuestro gobierno no da tregua ni oportunidad alguna, para poder levantarnos y prosperar. Momentos complicados, pero saldremos. Somos un país que sabe salir adelante de sus propias vicisitudes, de sus propias inconsciencias.

El trabajo de conseguir trabajo, el cuidado de seguir cuidándonos, la desdicha por el amor trasquilado o, quizás, la virtud por haberlo encontrado donde menos imaginamos. Hoy toca vivir lo de siempre, pero en una situación incómoda: la nueva normalidad vs la testarudez de la gente al no cuidarse y ponernos en riesgo a los demás. La inconsciencia de gente, inclusive cercana, que no soporta su realidad de verse lejano a sus queridos, que también están lejanos, pero cuidándose para verse con mejor conciencia.

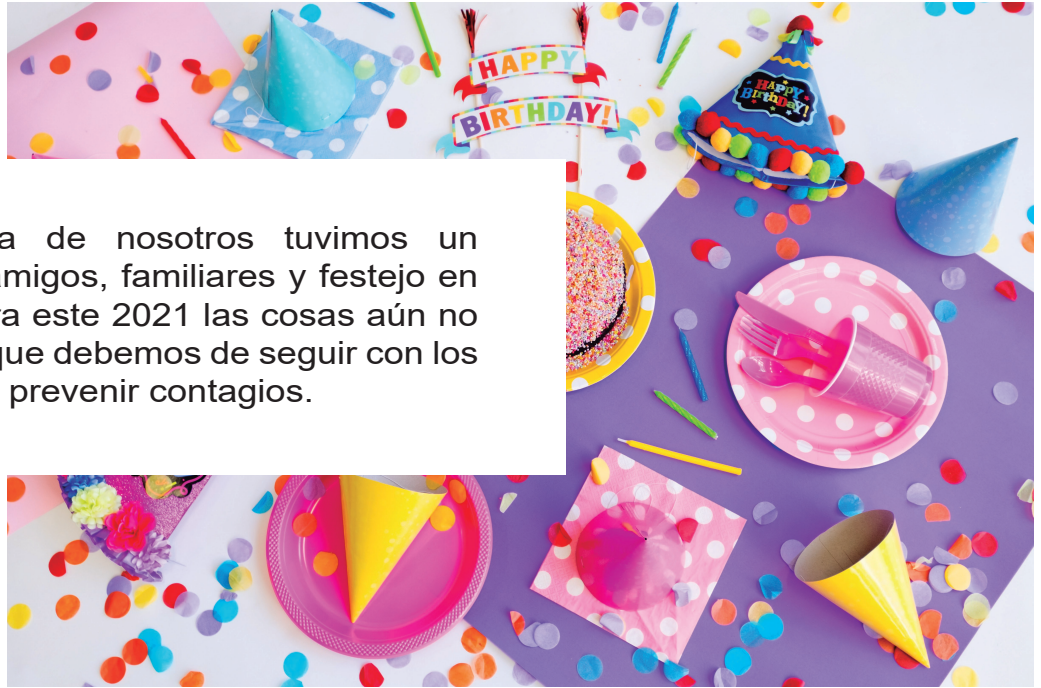
En este febrero hay obligaciones fiscales en materia de entidades con fines no lucrativos, el reporte anual de riesgos de trabajo en seguridad social; saber decirle amor a la amistad, o tal vez hacerle el amor a la amistad, pero con el debido distanciamiento. Las obligaciones contables del mes, el primer estado financiero, las nóminas ajustadas con el salario mínimo al 15% de incremento. En fin, una realidad complicada heredada por 2020, un 2021 lleno de esperanza, y de caminos que comenzarán a abrirse para caminarlos y sacar nuestros proyectos adelante.



Fotografía tomada por Rick Gebhardt

FESTEJA TU CUMPLEAÑOS DE FORMA SEGURA EN TIEMPOS DE PANDEMIA

por FG Sweet Bar

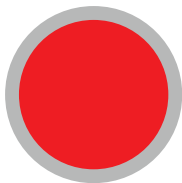


En el 2020 la mayoría de nosotros tuvimos un cumpleaños atípico, sin amigos, familiares y festejo en grande. Sin embargo, para este 2021 las cosas aún no han cambiado mucho ya que debemos de seguir con los cuidados necesarios para prevenir contagios.

Fotografía tomada por Lidya Nada

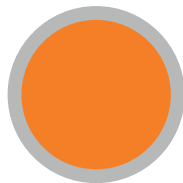
Es probable que en este mes pasemos de semáforo rojo a naranja, no obstante tenemos que realizar nuestros festejos en casa y sólo con las personas que viven bajo el mismo techo. Si realizas fiestas con familiares y/o amigos que no viven en tu casa se puede aumentar la probabilidad de contagiarse de COVID-19 o de Influenza. Conforme vaya cambiando el semáforo podremos ir aumentando invitados a nuestros festejos.

El semáforo creado por la Secretaría de Salud nos da una buena referencia de cómo podemos realizar nuestros futuros festejos.



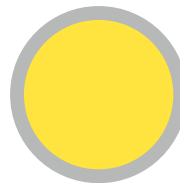
Rojo

No salgas si no es estrictamente necesario.



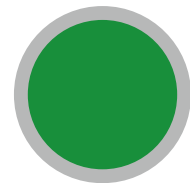
Naranja

Si puedes, quédate en casa.



Amarillo

Hay más actividades pero con precaución.



Verde

Podemos salir pero con precaución y prevención.

Realiza tu festejo en un espacio al aire libre, así reducirás las posibilidades de un contagio

Para los futuros festejos o reuniones es importante considerar puntos que cuidarán siempre de los nuestros:

Todos los invitados deberán de lavarse las manos con frecuencia.

Debes de asegurarte que el lugar dónde se preparen los alimentos debe de estar limpio. Los gérmenes se trasladan por medio de nuestras manos, trapos y utensilios sucios, y en especial, en las tablas de cortar.

Restringe las áreas dónde se manipulan los alimentos. Máximo debe de haber 2 personas dentro de ese espacio, haciendo uso de mascarillas.

Evita dar alimentos crudos; es muy importante cocinar los alimentos completamente para matar microbios peligrosos que pudieran contener. *Ojo con los alimentos preparados con carne, pescado, pollo, huevo y lácteos.*

Procura que cuando sea el momento de servir los alimentos todos tus invitados ya estén sentados a la mesa; los alimentos preparados deben de consumirse o bien calientes o bien fríos para evitar que los microbios comiencen a reproducirse. Los microbios se multiplican rápidamente si los alimentos preparados se dejan a temperatura ambiente.

Si en tu festejo habrá niños lo ideal es crear loncheritas con los alimentos cubiertos y en las proporciones adecuadas, esto evitará que los niños toquen o chupen los alimentos de otros. *FG Sweet Bar* te ayuda a personalizarlas; cuidamos cada detalle haciendo uso de materiales biodegradables.

Si tienes planeado montar una mesa de dulces acércate con nosotros, todos los dulces que se colocan están previamente desinfectados y empacados de forma individual, así no habrá contaminación de ninguno de estos.

Por último no menos importante el pastel, éste deberá de estar siempre tapado dentro del refrigerador para mantenerse en las mejores condiciones y sin riesgo a que se contamine. Procura que todos tus invitados tengan puestas sus mascarillas para la “cantada” de las mañanitas manteniendo la sana distancia, así evitarás que las gotas queden suspendidas en el aire, pudiendo propiciar el contagio con mayor facilidad.

Evitar la “soplada” al pastel para evitar que caigan gotitas de saliva sobre de él.

Siempre los festejos deben de ser inolvidables y es por eso que no debemos de dejar de lado los adornos y los juegos. *FG Sweet Bar* además de personalizar tu fiesta te organiza juegos que harán que tus invitados pasen un momento memorable.



Fotografía tomada por Sirio Berati



Contacto: 55 2299 4643





Cotizaciones al 55 54 52 77 27

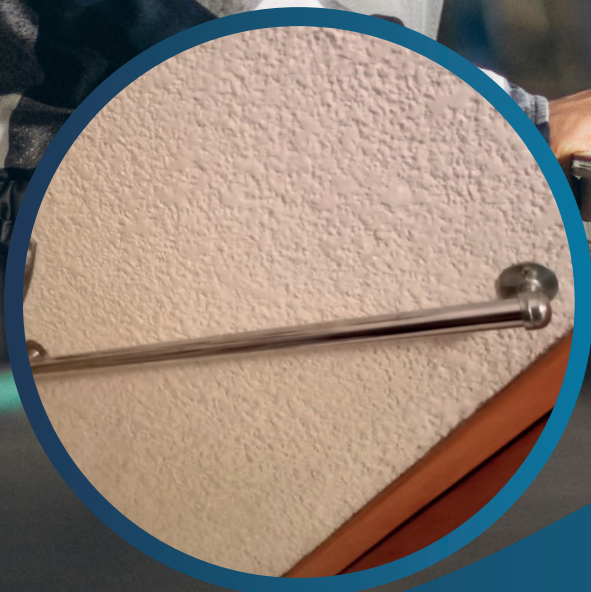


✓ Pasamanos fabricados con tubo calibre 16" cromado y herrajes de antimonio.

✓ **Resistentes y económicos.**

✓ Instalados en baños, escaleras y pasillos.

✓ El precio depende del tipo de pasamanos que necesites más instalación.



mafisa®

MAQUILAS FERROSAS
INDUSTRIALES, S. A. DE C.V.

Fotografía tomada por Grovermade

TIPS PARA UN MEJOR APROVECHAMIENTO DEL HOME OFFICE

En enero 2021 aprobaron los cambios para regular el teletrabajo, mejor conocido como home office. Ahora, compartimos contigo los mejores consejos para aprovechar esta herramienta en tu vida diaria:

1

Adapta una zona de casa para trabajar.

Elige un lugar fijo para trabajar en casa. Preferentemente que no sea comedor, recámara o sala, pues necesitas habituarte en tu espacio laboral, como lo era el de oficina. Incluye en éste el material necesario (papelería, snacks, internet, comunicación).

2

Define horarios de trabajo constantes y consistentes.

Establece horarios de trabajo y rutinas de actividad, semejantes a las jornadas que vivías presencialmente: levantarse, ducharse, vestirse, desayunar, todo a una hora temprana. Fija tiempos para determinar tus actividades laborales, y no olvides aquellos tiempos de desconexión que debes tener para atender temas personales y de familia.

3

Comunica a familiares y amigos de tu NO disponibilidad.

Es necesario dejar claro tus horarios de trabajo en casa, con las personas con quienes vives, ya que difícilmente podrás resolver problemas o salir con ellos de compras en tiempos de conexión.

4

Identifica y elimina distractores.

Redes sociales, Netflix, un telefonema de tu madre platicándote su día, una casa sucia o desordenada, pueden ser factores que distraigan tu atención al momento de estar en tiempos asignados para trabajar. Prepárate para cada tiempo asignado, previamente. Haz cotidianamente limpieza de casa, arrégla la confortablemente; cuida de tus tiempos personales asignando en ellos la atención "al face", a familiares y amigos, así como a los gustos y aficiones que son tan importantes como la atención a tu trabajo.

5

Planifica y... ¡aplica ese plan!

Organiza tu día una tarde antes, así le darás ritmo a tu jornada; define y escribe metas semanales y verifica cumplirlas; elabora un listado de pendientes que te servirá para dar continuidad al seguimiento de trabajos; clasifica lo urgente de lo prioritario y lo importante, para saber con qué comenzar. Y sobre todo, define una hora de salida, porque necesitas descansar.



DIGITAL O MORIR

Estos días nuevos que se sienten exactamente igual al 2020, “pandémicos y con miedo” he tenido la oportunidad de seguir adelante con los clientes que gracias a su buen manejo de marketing se mantienen sobre una crisis que sin duda alguna llega para retumbar en los oídos de todos al menos por un tiempo.

El buen manejo publicitario nos ayuda en muchos sentidos, no te has puesto a pensar que si no vendes es porque no saben que vendes o donde lo vendes o como lo vendes.

Los restaurantes mexicanos sacaron hace unos días una frase que se volvió trending topic durante varios días, “abrir o morir” estoy casi cien por ciento seguro que no cuentan con publicista de cabecera que les muestre las mil y un opciones digitales para vender.

Es ahí donde yo respondo Digital o morir, no solamente es tomar una foto y ponerla en Instagram, no solo es que el sobrino de la familia lleve tus redes sociales, ¿tu dejarías que el mismo sobrino te atendiera de un problema de vida o muerte como una operación al corazón? Estoy seguro de que el 99% contestaría no, el otro 1% contestaría que sí, ya que su sobrino irónicamente es cardiólogo o cirujano cardiovascular.

Es por eso que hoy los invito a todos a darse cuenta de que la nueva normalidad no solo cambió nuestra forma de vida, sino que también nuestra forma de publicitar, nuestra forma de consumo y venta. Supongamos que exista algo más intenso que un semáforo rojo que parezca naranja. Algo donde realmente las empresas están obligadas a cerrar su punto de venta.

¿Estás esperando a que eso suceda? ¿Ya tienes un plan literal de contingencia?

En Bigl Mx podemos ayudarte, deja que los expertos te brinden apoyo, recuerda que toda enfermedad se puede prevenir, y se puede corregir a su debido tiempo, sin embargo una vez que llega a su punto máximo lo único que nos queda es la frase que hoy les dejo pensar...

¡Digital o morir!

ENTREVISTA CON

EL MTRO. JAVIER RAMÍREZ RUÍZ



1. ¿Cómo podemos definir a la publicidad hoy en día?

Estoy seguro de que la publicidad hoy en día ha dado un cambio radical del como era al como es, sin embargo la pregunta es sencilla y tan compleja. Definimos publicidad por la forma de comunicar masivamente algo, no necesariamente un producto un servicio o una marca.

2. ¿Qué ofrece hoy la publicidad en términos de los efectos de esta pandemia, considerando el encierro y/o el distanciamiento social?

Depende del punto de anuncio, así me gusta llamarlo punto de anuncio. Es exactamente lo paralelo al punto de venta. Lamentablemente el espectacular más grande y llamativo de todo periférico hoy en día no tiene el mismo impacto que tenía en un lunes de quincena donde todos sacaban sus coches mientras escuchaban la radio rumbo a su trabajo y se deleitaban con la buena publicidad de los espectaculares. Por otro lado aquellos que hacen publicidad digital u online, tienen un mayor alcance, ya que su punto de anuncio es el correcto. El encierro mejoró muchos sectores, pero también publicitariamente hablando, dire la verdad, Si tu negocio no está en línea, tus ventas no aumentarán.

3. ¿Cómo conocer al público al que te diriges?

Realmente no existe una fórmula precisa para reconocer al público, pero quiero aclarar que una cosa es público y otra, es cliente potencial. Lo pongo en contexto con el mismo ejemplo de arriba, el espectacular de periférico más grande y vistoso de todo México, miles de personas pasaban por ahí, esas mil personas son el público, aquellos que tienen contacto con tu anuncio, sin embargo de esos miles solo el 10% puede llegar a ser tu cliente potencial, aquellos que realmente le interese tu producto.

Es por eso que uno como publicista o dueño de una marca o producto debe preguntarse quiénes son mis clientes potenciales y de ahí intentar que todo tu público sea clientes potenciales para así tener un mejor retorno sobre inversión publicitaria

4. Cómo ayudar a un cliente a definir sus objetivos para saber qué lograr en término de campañas de publicidad en medios electrónicos.

Muchos colegas clientes o colaboradores llegan por primera vez a Bigl mx afirmando que necesitan una página web “www.blabla.com” A lo que yo les contesto ¿para qué necesitas una página web? respuesta inmediata “para que más personas me vean”

La gran mayoría cree y piensa que con una página web sus ventas se van a incrementar y va a conquistar el mundo digital y va a ser el boom, pero realmente no te pones a pensar que solo van a ver tu página web a aquellos a los que se la muestres, es por eso que se necesitan otro tipo estrategias además de solo una página web. Procedimientos claros y concretos donde poco a poco te des cuenta de que en realidad estás avanzando y no solo tienes una página web estancada que nadie visita.

5. ¿Qué mensajes podemos considerar correctos en una campaña de publicidad.?

Tenemos que ser claros en todo momento, la realidad es que no se vende igual un seguro de vida, que un producto físico como un videojuego o dulces; cada producto o servicio tiene su forma específica de como promocionarte a través de una campaña de publicidad, no siempre la más creativa es la que más vende, sino la que mejor comunica el mensaje.

6. ¿Qué puede ser más interesante, que me conozca más gente o que venda más?

Muchos clientes están interesados en el posicionamiento en la mente de sus consumidores, cuando tienen varios productos que ofrecer, por ejemplo una agencia de viajes es más conveniente que te conozcan más personas a que te compren más, porque mientras una te compra el tour por Machu Picchu, otra te compra el tour por Teotihuacán, hablando de que ambas son pirámides, pero no cuestan lo mismo, cuando tu empresa tiene distintos productos o servicios, te conviene que más personas te conozcan porque así más personas te van a comprar los distintos productos.

7. ¿Cómo se generan los contenidos y la creatividad de los servicios de publicidad?

La creatividad es algo que es diferente en todos, es como el amor, es como el arte, como el humor algunos lo tienen por naturaleza, nacieron con ella, pero otros la desarrollan con el día a día sin embargo necesitas estar empapado de lo que hay de lo que está en tendencia para de ahí, darte cuenta e idear un contenido creativo. No en todas las situaciones se resuelven con la misma creatividad, por ejemplo las campañas políticas, cuando suelen ser demasiado creativas solo consiguen la burla del pueblo o en su defecto un rechazo completo por parte de aquellos que debían considerar su voto. El ser creativo con el contenido no implica que la publicidad sea buena. ¡Repito, la creatividad es como el amor, el humor, etc. A algunos les parece increíble mientras que otros simplemente dicen gracias, ¡¡no gracias!!

8. ¿Qué tipo de informes debe recibir un cliente para analizar los resultados en marketing?

Los resultados clave y concretos son: “cuanto invertiste en tus campañas a cuantos usuarios o publico alcance “un aproximado”, “que se logró concretamente con las campañas” y lo mejor de todo, “cuál es la estrategia a seguir”.

9. ¿Cómo imaginas que será el marketing en los próximos 3 a 5 años?

“Ufff tengo un millón de ideas, del como puede ser el marketing en unos años talvez no 3 ni 5, pero en unos 15 estoy casi seguro que publicidad o marketing ya será neuronal digital, a través de lentes o chips corporales, estaremos tan inmersos en la era digital que en todo momento nos llegara lo que estamos buscando. Justo como ahorita pero en el cuerpo, supongamos vamos caminando y nos muestra una flecha que a la izquierda hay una tienda de productos específicos para nosotros, difícil de creer, pero quien diría que las clases hoy en dia serian desde plataformas digitales y a distancia. El futuro es hoy!”

10. Qué deseas agregar para nuestros lectores.

Me da mucho gusto que existan equipos como horma servicios administrativos, los cuales se preocupan mes con mes en compartir información de valor a sus clientes, colegas y colaboradores realmente la era digital trajo con ella mucha información falsa, y que un equipo de expertos se ocupe de compartir información de vanguardia es increíble. Gracias a todo el equipo horma por permitirme ser parte de esta gran aventura que es Horma te informa.

**LAS MALAS
LENGUAS
HABLAN, LAS
BUENAS DEJAN
LAS PIERNAS
TEMBLANDO.**



DE PREGUNTAS A PREGUNTAS

¿Por qué debo pagar impuestos en México?

Es una obligación que impone nuestra constitución, en la que todo residente en el país debe pagar contribuciones para cubrir los gastos públicos del Estado.

¿Cómo sé si debo o no impuestos al gobierno?

Primeramente, debes concientizar que, si realizas actividades por las que generas ingresos, debes declarar por esos ingresos, y seguramente pagarás algún impuesto por ello.

Si has estado inscrito y no sabes si tienes algo pendiente por cumplir, debes tener tus claves fiscales vigentes (RFC, FIEL y contraseñas de acceso) para poder revisar obligaciones pendientes.

Estoy expidiendo facturas por mis servicios, ¿cómo sé qué obligaciones debo cumplir?

Con tu RFC y contraseña puedes obtener tu constancia de situación fiscal en la página web del SAT, y en su contenido describe qué obligaciones tienes que cumplir y con qué periodicidad.

¿Cómo puedo pagar menos impuestos?

Es necesario planear mes con mes y de ser posible anualmente, para que puedas optimizar tus cargas fiscales, es decir, reducir los impuestos que tienes que pagar considerando los beneficios que tienen las leyes para ello.

Revisa tus gastos y te ayudarás a ver qué estrategia fiscal puedes seguir, como un cambio de mobiliario y equipo, actualizando equipos de cómputo, capacitando a tu personal, entre otros, todo esto te ayudará a deducir y a la vez a enriquecer tu negocio o empresa.

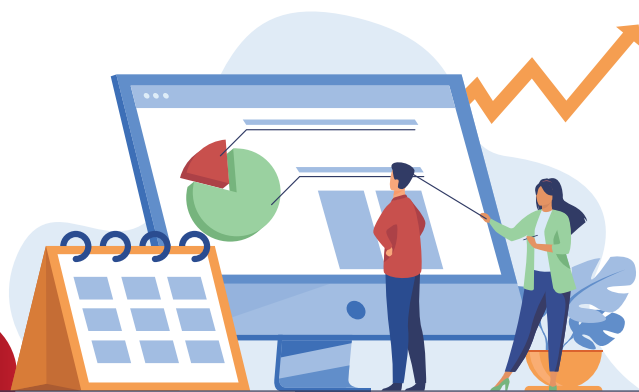
¿Cómo sé qué régimen fiscal me aplica para pagar impuestos?

Si sucede lo anterior y realizas estas actividades a tu nombre, entonces el régimen en el que debes estar es el de actividad empresarial y profesional, y si es la primera vez que haces actos de comercio puedes estar en el régimen de incorporación fiscal, en el cual cuentas con beneficios de exención de impuestos.

Si rentas algún bien a tu nombre, entonces el régimen a considerar es el de arrendamiento de inmuebles.

Si trabajas para alguien con subordinación debes estar en el régimen de sueldos y salarios, donde la persona que te paga retiene el total de tus impuestos y los paga en tu nombre al fisco.

Si tienes una sociedad constituida ante notario, y por medio de ella comercializas productos o servicios, deberás inscribirla en el régimen general de personas morales, si no tienes fines de negocio, tu empresa deberá estar como persona moral con fines no lucrativos.



HORMA^{MR}

TE INFORMA

 55 4530 9620 | 5522994643

 contacto@hormaservicios.com.mx

 www.hormaservicios.com.mx

 **Horma Servicios Administrativos**

 **HormaServicios**

 **Hormaservicios**