

## EDITORIAL

### Transformación y resiliencia

#### EMPRESARIAL

Combinar la eficiencia tecnológica  
con la resiliencia humana

## ANALICEMOS TUS FINANZAS

### El control de los gastos mensuales

Una estructura  
recomendada para 2026  
es la regla 40-30-20-10

## GESTIÓN HUMANA

### Reduce tu rotación de empleados

Datos y tecnología  
transforman la gestión  
del talento

## TU MARCA PERSONAL

### Monetiza tu expertise

Es la clave para generar  
ingresos sin depender  
exclusivamente de la  
publicidad pagada

## TUS IMPUESTOS

### Obligaciones y regímenes fiscales

Mes clave para revisar el  
cumplimiento fiscal

AGOSTO  
2026

# CONTENIDO

---

04

## EDITORIAL

Transformación y resiliencia personal

06

## ANALICEMOS TUS FINANZAS

El control de los gastos

08

## TU MARCA PERSONAL

Monetiza tu expertise

10

## GESTIÓN HUMANA

Reduce tu rotación

12

## UN BIGL EN LOS MEDIOS

Del otro lado del aliento

14

## TUS IMPUESTOS

Obligaciones y regímenes fiscales





# ATRÉVETE

Tu autenticidad es el  
escudo frente a todos  
tus miedos.

**@ADIKTAACCESORIOS**

 [www.adiktaaccesorios.com](http://www.adiktaaccesorios.com)



Foto de Freepik

## | EDITORIAL

# Transformación y Resiliencia Personal

*Por: Staff de Operaciones en Horma Servicios.*

En agosto de 2026, el sector empresarial mexicano enfrenta una necesidad crítica: combinar la eficiencia tecnológica con la resiliencia humana. El liderazgo actual ya no se trata solo de la adopción de herramientas, sino una gestión capaz de generar confianza, claridad y bienestar en contextos de alta presión.

Para prosperar, las organizaciones deben migrar hacia estructuras más planas el llamado “**Gran Aplanamiento**” que favorezcan el liderazgo horizontal y fomenten una cultura de aprendizaje continuo. En este entorno, la “**Humanidad**” se convierte en la ventaja definitiva, donde el juicio humano es el diferenciador crítico al manejar la inteligencia artificial.



La transformación digital debe estar bien enfocada en la productividad y el desarrollo de talento para evitar que las empresas se queden atrás en este segundo semestre del año.

**¡DISFRUTEN LA LECTURA!**



“Este mes, impulsa tu organización  
con líderes comprometidos con la  
innovación”

# ANALICEMOS TUS FINANZAS

## EL CONTROL DE LOS GASTOS MENSUALES

Redacción: Equipo Horma Servicios

Para mantener el control del gasto diario en agosto, es vital reevaluar la importancia de cada egreso y establecer metas financieras claras, como la creación de un fondo de emergencia primario de al menos \$15,000 pesos.

**Una estructura recomendada para 2026 es la regla 40-30-20-10:**

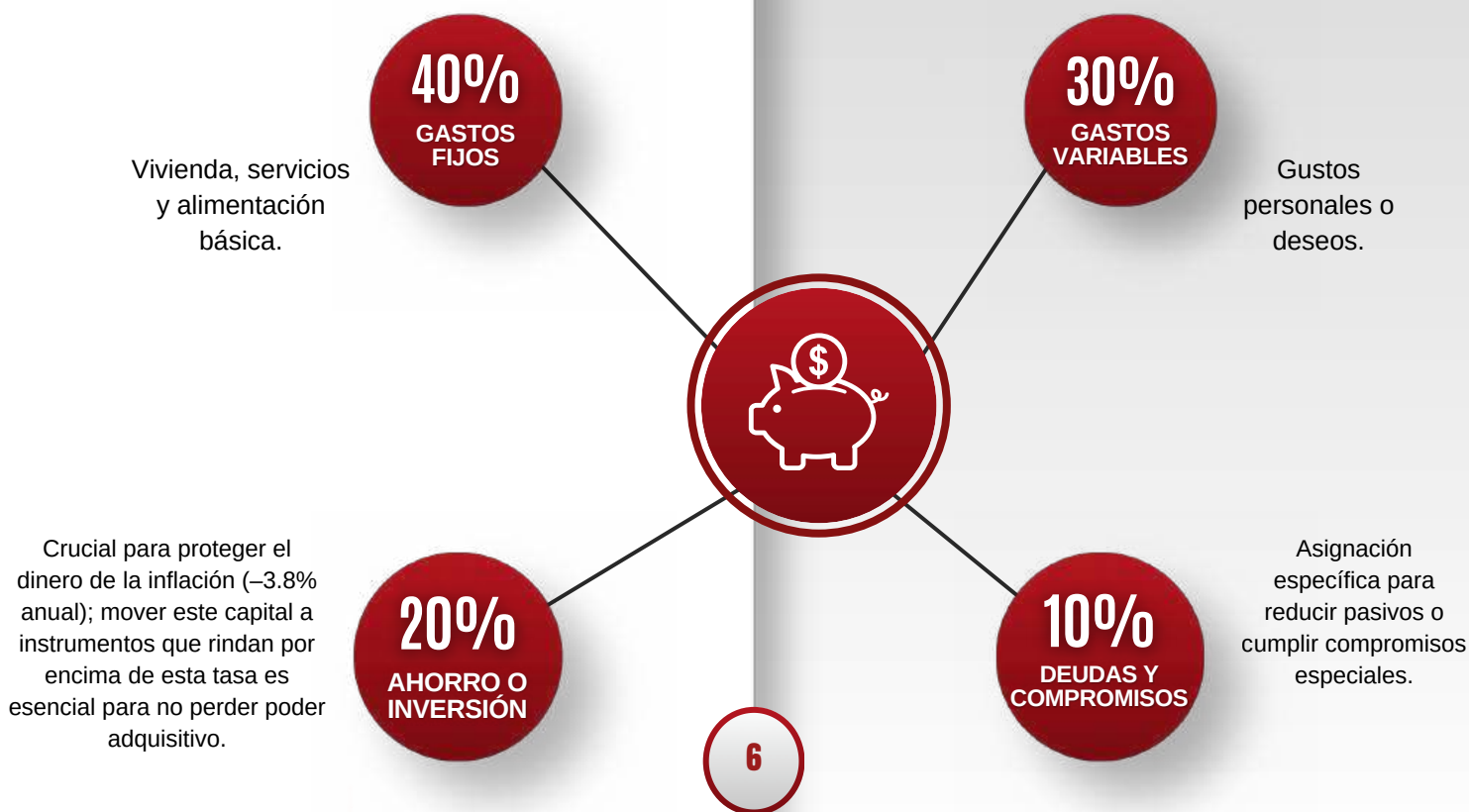


Foto de Freepik

**HORMA** 5 AÑOS  
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS



ADMINISTRACIÓN

# AHEDO & MOYERS



Nos dedicamos a la **gestión integral de condominios**, encargándose de la administración externa, mantenimiento, cobranza, supervisión contable, limpieza, seguridad y coordinación de servicios generales.

Ofrecemos soluciones personalizadas para cada inmueble, garantizando un funcionamiento eficiente, transparente y en armonía con las necesidades de los residentes.

# CREANDO TU MARCA PERSONAL

## Monetizar el Expertise

Redacción: Equipo Horma Servicios



Foto de Freepik



*Una marca sólida  
te posiciona como autoridad,  
genera confianza y convierte  
tu conocimiento en ingresos  
sostenibles.*

En 2026, construir una marca personal sólida es la clave para generar ingresos sin depender exclusivamente de la publicidad pagada. El enfoque principal debe ser posicionarse como una autoridad que resuelve problemas específicos a través de un método único.

Para monetizar este conocimiento de forma rentable, se sugieren cuatro claves:

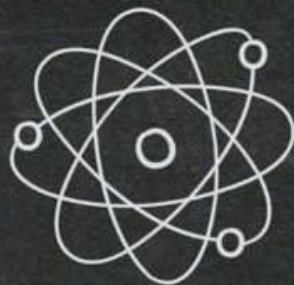
1. **Autenticidad:** Construir una comunidad alineada con su forma de pensar.
2. **Calidad sobre Viralidad:** No obsesionarse con volverse viral, sino con ofrecer contenido que resuelva problemas reales de su nicho.
3. **Volumen y Constancia:** Publicar con frecuencia (especialmente en plataformas de video corto) para mantener el reconocimiento de marca.
4. **Oferta Iresistible:** Desarrollar productos o servicios que conviertan a los seguidores en clientes orgánicos.

En 2026, la construcción de una marca personal es una oportunidad estratégica impulsada por la inteligencia artificial. Para monetizar su conocimiento con éxito, los profesionales deben:

- **Utilizar la IA como aliada:** Implementar herramientas para analizar lo que busca el público, mejorar el posicionamiento y crear contenido de valor de forma acelerada, manteniendo siempre una revisión humana.
- **Estrategias Clave:** Definir una identidad única, establecer una presencia en línea coherente y desarrollar dosis de liderazgo que generen confianza y propósito en su nicho.
- **Monetización Orgánica:** Entender que la marca personal permite generar ventas sin depender de publicidad pagada, siempre que se aprenda la habilidad de gestionar los ingresos obtenidos de estos proyectos emprendedores.



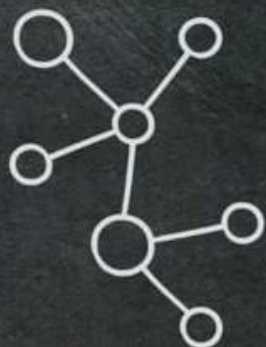
$$E=mc^2$$



# CLASES DE MATEMÁTICAS, FÍSICA Y QUÍMICA



Nivel Secundaria y Preparatoria

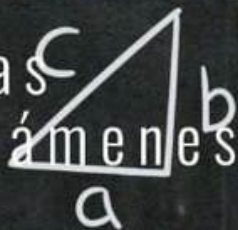


Mtra. Martha E Flores Carrasco



Atención personalizada  
Explicaciones claras y prácticas

Apoyo en tareas, regularización y exámenes



Modalidad

Clases virtuales o presenciales



Teléfono / WhatsApp:  
56 13 36 94 75



¡Aprender ciencias puede ser fácil y hasta divertido!

## GESTIÓN HUMANA

# REDUCE TU ROTACIÓN DE EMPLEADOS.

**Redacción:** Equipo Horma Servicios

La gestión del talento en 2026 ha pasado de la intuición al uso de criterios basados en datos y tecnología. Las tendencias clave para retener al personal en este segundo semestre incluyen:



### **Estrategias de Movilidad Interna:**

Fomentar la mejora personalizada de habilidades y ofrecer planes de carrera claros.



### **Flexibilidad y Bienestar:**

La flexibilidad laboral se ha vuelto esencial para el equilibrio vida-trabajo, mientras que el bienestar integral del empleado se posiciona como una prioridad para la gobernanza corporativa.



### **Employer Branding:**

Proyectar una imagen sólida que atraiga profesionales que buscan un impacto significativo y un sentido de pertenencia.

Foto de Freepik



*Invertir en tu equipo hoy es asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de tu empresa mañana.*



Coinnekt®  
DAO ECOSYSTEM

# BLOCKCHAIN, INVERSIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Obten un **Token nuevo (CNKT+)** y manéjalo como ya lo haces con **Bitcoin, Ethereum, Solana**; basado en la red de **Polygon**, un sistema agíl y descentralizado.

Su propósito es **acelerar proyectos innovadores** dentro del mundo cripto, permitiendo que los usuarios se conviertan en **socios e inversionistas** al adquirir su Token.

Compatible con  **facilita la conexión y gestión segura de activos digitales.**



☎ 55 3058 8449

metamask.io   
coinnekt 



# # DEL OTRO LADO DEL ALIENTO...

Alguna vez te has sentado justo enfrente de alguien importante. Quizá es un cliente, un proveedor, un posible socio de negocios o, simplemente, alguien que te gusta.

La conversación comienza bastante bien hasta que, de repente, lo notas.

## • UN TUFO.

Un aliento muy particular... *cilantro con un ligero toque de muerte y destrucción.*

Sú valor llega hasta tu nariz y, aunque hace su esfuerzo genuino por escuchar lo que está diciendo, tu cerebro ya dejan de procesar la conversación. Ahora solo pienza en una cosa: *"Necesito alejarme."*

Discretamente, echas la silla unos centímetros hacia atrás. Inclinas un poco de la cabeza. Intentas encontrar una corriente de aire. Lo que sea necesario para recuperar la concentración sin hacer sentir mal a la otra persona.

Y dicho esto —porque sé que alguna vez te ha pasado— quiero hacerte una pregunta un poquito incómoda.

## ¿ALGUNA VEZ HAS ESTADO DEL OTRO LADO DEL ALIENTO?

Tal vez tú no lo notas.

*Pero la otra persona, seguramente sí.*

Y aquí aparece uno de esos pequeños tablas sociales del que casi nadie quiere hablar. Decirle a alguien que tiene mal aliento puede resultar bastante incómodo y, dependiendo de la confianza, hasta ofensivo.

Así que probablemente nadie te lo diga.

Tu cliente no te lo va a decir.  
Tu proveedor tampoco.  
Y mucho menos esa persona que acabas de conocer.

Simplemente dará un pequeño paso hacia atrás.

Por eso hoy quiero poner sobre la mesa dos cosas importantísimas para tu marketing personal.



## 1. NO BASTA CON LAVARSE LOS DIENTES

Sí, cepillarse es indispensable. Pero la higiene bucal va más allá.

*La American Dental Association recomienda cepillarse los dientes dos veces al día y realizar limpieza interdental diariamente.* Esto es importante porque las cerdas del cepillo no limpian eficazmente todos los espacios entre los dientes. Además, cuando la placa no se elimina puede endurecerse y convertirse en sarro, que requiere una limpieza profesional para ser retirado.

## 2. PARA VENDER, TAMBIÉN HAY QUE OLER BIEN

Podemos hablar de traje, zapatos, perfume, corte de cabello, tarjetas de presentación, LinkedIn y hasta de qué reloj utilizar.

Pero el marketing personal también está en esos pequeños detalles que no aparecen en una fotografía.



Cuando estás frente a un cliente, **tú también eres parte de la presentación de tu empresa.**



Tu **imagen** comunica.



Tu **forma** de **hablar** comunica.



Tu **sonrisa** comunica.



Tu **higiene** también comunica.

No estoy diciendo que tener aliento a menta vaya a cerrar mágicamente una venta de un millón de pesos.



Pero definitivamente es mejor negociar oliendo a menta que a **cilantro con muerte y destrucción.**

Y ya que estás sentado en el sillón del dentista, ¿por qué no aprovechar para hacer **networking**?



Quizá descubres que tu dentista también tiene un negocio que necesita crecer.



Tal vez tú puedes ofrecerle algo. Tal vez él puede ofrecer un beneficio dental para tus colaboradores.



y ahora sí...  
**un mensaje para los dentistas**

Después de hablar tanto de la importancia de visitar al dentista, me toca preguntarles algo a ustedes:

“

**¿Ya tienen un publicista que les ayude a conseguir más pacientes?**

”

Porque ustedes saben perfectamente la importancia de una buena sonrisa.

Yo sé la importancia de hacer que más personas conozcan esa sonrisa.

Si tienes un consultorio, clínica dental o proyecto relacionado con la salud bucal y quieres trabajar tu publicidad, redes sociales, contenido o estrategia digital, hablemos.

**Porque si una buena sonrisa puede ayudarte a cerrar una venta...**

**un buen publicista puede ayudarte a conseguir a quién vendérsela.**

**¡Escríbeme!**

**Javier Ramírez Bigl Mx.  
5530440082**



## TUS IMPUESTOS

# OBLIGACIONES Y RÉGIMENES FISCALES

**Redacción:** Equipo Horma Servicios

Agosto es un mes clave para revisar el cumplimiento fiscal, especialmente ante el nuevo paquete de impuestos vigente desde enero de 2026 que ha incrementado el costo de vida en México.



**Cambios en RESICO:** Se implementó una **nueva tasa del 2.75% de ISR** para personas físicas cuyos ingresos superan los \$2.5 millones anuales dentro del régimen. Asimismo, se han introducido multas específicas por la omisión en la emisión de CFDI.



**Recargos por Mora:** Es vital evitar pagos extemporáneos, ya que la tasa mensual de recargos aumentó de 1.26% (en 2025) a **1.38% mensual en 2026**.



**Planificación:** Los contribuyentes deben estar atentos a la actualización de los factores para el pago en parcialidades del ISR anual y las restricciones en el uso de contraseñas para devoluciones de impuestos.

# 25 ANIVERSARIO HORMA<sup>®</sup>

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS



HORMA SERVICIOS  
ADMINISTRATIVOS



HORMA SERVICIOS



CONTACTO@HORMASERVICIOS.COM.MX



WWW.HORMASERVICIOS.COM.MX



55 4530 9620