

TE INFORMA

LA INFORMACIÓN A LA VANGUARDIA

UN BIGL EN LOS MEDIOS

El amor vs la IA

TUS IMPUESTOS

El amor como gasto deducible

TU MARCA PERSONAL

El romance más largo

ANALICEMOS TUS FINANZAS

¿Incluyes a tu pareja en tus finanzas?

GESTIÓN HUMANA

¿Qué pesa más una relación o un contrato?



CONTENIDO



EDITORIAL

El mes del amor



ANALICEMOS TUS FINANZAS

¿Incluyes a tu pareja en tus finanzas?



TU MARCA PERSONAL

El romance más largo



GESTIÓN HUMANA

¿Qué pesa más una relación o un contrato?



UN BIGL EN LOS MEDIOS

El amor vs la IA



TUS IMPUESTOS

El amor como gasto deducible

EDITORIAL

El mes del amor...

Por: Staff de Operaciones en Horma Servicios

Ahora estamos en el mes del amor, la amistad, las relaciones humanas.

Preparamos para ti los siguientes artículos donde el amor y otras contrariedades hacen de lo suyo:

- ♥ **Editorial**
- ♥ **Analicemos tus finanzas:**
¿incluyes a tu pareja en tus finanzas?
- ♥ **Tu marca personal:** El Romance Más Largo.
- ♥ **Gestión humana:** qué pesa más, la relación o un contrato.
- ♥ **Tus impuestos:** el amor como gasto deducible.

De parte de todo el equipo de Horma Servicios te deseamos un feliz día del amor, de la amistad y de relaciones duraderas.

FOTO DE FREEPIK

Febrero
Mes del amor

Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

#INNOVAGETIPS



**Define tus objetivos, actúa
con constancia y deja que
tus hábitos te acerquen
al éxito.**

@innovagemexico

Innovage Mexico  

ANALICEMOS TUS FINANZAS

¿Consideras a tu pareja dentro de tus planes financieros?

Redacción: Equipo Horma Servicios



FOTO DE FREEPIK

Integrar a tu pareja en tu vida financiera es un paso trascendental que transforma una relación de **"tuyo y mío"** en **"nuestro"**. No se trata solo de dinero, sino de alinear valores, objetivos, metas y seguridad a largo plazo.

Para abordar este proceso de manera saludable y eficiente te damos los siguientes pasos:

1. La Fase de Apertura: Transparencia Total.

Antes de mover un solo centavo, es necesario establecer un terreno de juego honesto. La confianza financiera se construye con datos reales:

- ✓ **La "Cita Financiera"**: Reserven un momento específico (sin distracciones) para hablar de dinero. No lo hagan durante una discusión o mientras pagan cuentas.
- ✓ **Revelación de Deudas y Activos**: Compartan saldos de tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, ahorros e inversiones. Las sorpresas financieras son una de las principales causas de conflicto en las parejas.
- ✓ **Identificación de "Personalidades Financieras"**: Determinen quién es el "ahorrador" y quién es el "gastador". Reconocer estas tendencias ayuda a evitar resentimientos futuros.

3. Elaborar un presupuesto de pareja.

No existe una fórmula única. Pueden elegir la que mejor se adapte a su dinámica:

Modelo	Descripción	Ideal para...
Combinación Total	Todo el ingreso va a una cuenta común. No hay distinción de origen.	Parejas con ingresos similares y alta cohesión de gastos.
Contribución Proporcional	Cada quien aporta un porcentaje de su sueldo al gasto común.	Parejas con una brecha salarial significativa.
Contribución Fija	Ambos aportan la misma cantidad exacta al fondo común.	Parejas que prefieren mantener independencia total en su sobrante.
Tuyo, Mío y Nuestro	Cuentas separadas para gastos personales y una cuenta conjunta para gastos del hogar.	Parejas que valoran la autonomía individual.

2. Definición de Objetivos Comunes.

Para que un plan funcione, ambos deben sentir que están trabajando hacia algo que desean.

- ✓ **Corto Plazo**: Fondo de emergencia conjunto, vacaciones o compras de muebles.
- ✓ **Mediano Plazo**: El enganche para una casa, iniciar un negocio o estudios de posgrado.
- ✓ **Largo Plazo**: Planificación para el retiro y protección familiar (seguros).

4. Cómo seguir el presupuesto diseñado.

Una vez elegido el modelo, pasen a la acción técnica:

- ✓ **Crear un Fondo de Emergencia Conjunto**: Debe cubrir de 3 a 6 meses de gastos básicos compartidos.
- ✓ **Automatización**: Programen transferencias automáticas a las cuentas de ahorro o pago de servicios para evitar olvidos.
- ✓ **Regla de Gastos Mayores**: Establezcan un límite por encima del cual ambos deben consultar al otro antes de realizar una compra.

5. Retroalimentación y constancia.

El plan financiero es un ente vivo. Deben revisarlo periódicamente para ajustar velas.

- ✓ **Check-up Mensual**: Revisen si se cumplió el presupuesto del mes anterior y ajusten el siguiente.
- ✓ **Actualización de Beneficiarios**: Asegúrense de que sus seguros de vida, cuentas bancarias y testamentos reflejen su situación actual.

Nota: La comunicación es el activo más valioso. Si hablar de dinero se siente como un combate, consideren buscar la guía de Horma Servicios para este tema.



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

El romance más largo de tu vida.

Redacción: Equipo Horma Servicios

Muchos pasan el 14 de febrero buscando a su **"media naranja"**, pero en el mundo profesional, la relación más intensa —y *la que más beneficios te traerá*— es la que mantienes contigo mismo. Tu Marca Personal no es un logo o una foto bonita en LinkedIn; es la huella que dejas en el corazón (y en la mente) de los demás.

2. No hagas "Ghosting" a tu Red de Contactos.

Una marca que no comunica no existe. Al igual que una cita que nunca llama, el talento que no se muestra se olvida. Mantener una presencia activa y coherente en plataformas como LinkedIn es el equivalente a cuidar los detalles en una relación: genera confianza y cercanía.

3. La Autenticidad: El Pegamento del Amor.

Nadie se enamora de un perfil de cartón. Según expertos en liderazgo de Forbes, la tendencia actual es la vulnerabilidad profesional. Mostrar tus procesos, tus aprendizajes e incluso tus fallos te hace humano y, por lo tanto, memorable.



FOTO DE FREEPIK

1. El "Crush" Profesional: Tu Propuesta de Valor.

Antes de enamorar a un cliente o reclutador, debes saber qué te hace irresistible. La Estrategia de Marca Personal comienza por identificar ese "no sé qué" que te diferencia. ¿Eres el que soluciona crisis con calma o el visionario que siempre va un paso adelante? Define tu esencia para que los demás puedan elegirte.



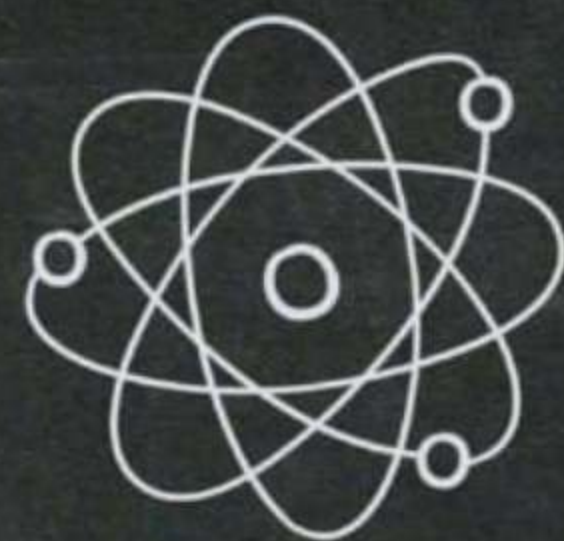
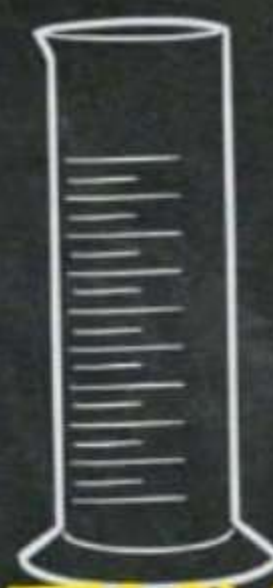
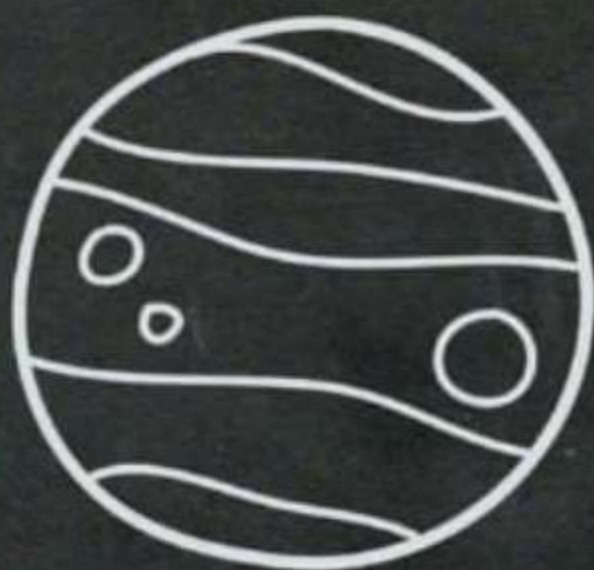
FOTO DE FREEPIK

Conclusión: Quiérete (y véndete) bien.

Este día del amor, regálale tiempo para auditar tu reputación. Pregúntate: ¿Si mi marca personal fuera una cita, alguien querría repetir? Si la respuesta es dudosa, es momento de invertir en tu mejor activo: tú.



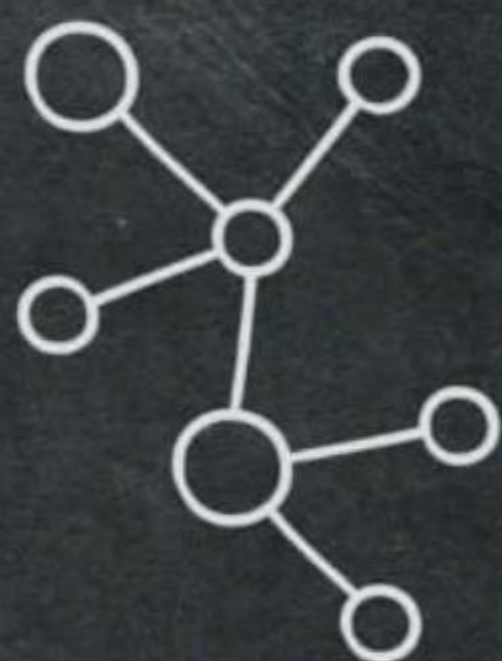
$$E=mc^2$$



CLASES DE MATEMÁTICAS, FÍSICA Y QUÍMICA



Nivel Secundaria y Preparatoria



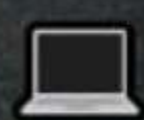
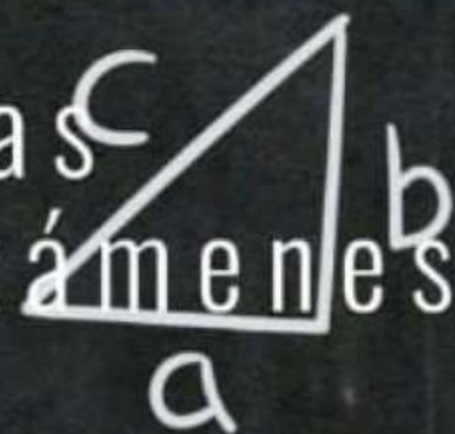
Mtra. Martha E Flores Carrasco



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

¿Importa más una relación que un contrato?

En el tablero de las negociaciones, la mayoría de los jugadores se obsesiona con los números, las cláusulas y las concesiones. Sin embargo, los negociadores más brillantes saben un secreto fundamental: **la negociación no es un proceso lógico, sino un proceso emocional.**

Gestionar la relación personal antes, durante y después del acuerdo no es **"ser amable"**, es ser estratégicamente inteligente.

1. La "Cuenta Bancaria Emocional".

Antes de pedir, hay que depositar. Según el concepto popularizado por Stephen Covey, cada interacción con la otra parte suma o resta confianza. En una negociación, si tienes una relación sólida, los malentendidos se perdonan; si la relación es nula o tóxica, cada error se convierte en una barrera insalvable.

2. Separar a las Personas del Problema.

Uno de los pilares del Método de Negociación de Harvard es ser **"duro con el problema, pero suave con las personas"**. El error común: Atacar a la contraparte cuando las condiciones no nos gustan.

La técnica: Validar las emociones del otro (*"Entiendo que este plazo es estresante para ti"*) mientras te mantienes firme en tus objetivos. La empatía táctica desarma el conflicto defensivo.

3. La Escucha Activa como Herramienta de Poder.

Negociar no es convencer al otro de que tienes razón; es descubrir qué es lo que el otro realmente necesita. Al gestionar la relación personal a través de la escucha:

- ✓ Generas reciprocidad (la gente tiende a escuchar a quienes se sienten escuchados).
- ✓ Obtienes información crítica que no está en el contrato (miedos, presiones internas, deseos personales).

FOTOGRAFÍAS DE FREEPIK



4. El "Post-Acuerdo": La Relación a Largo Plazo.

La negociación no termina cuando se firma el papel. Una buena gestión de la relación personal asegura que el acuerdo se cumpla. Si la contraparte siente que fue derrotada o humillada, buscará la forma de boicotear el contrato. Si siente que ganó un aliado, tendrás un socio para el futuro.

*En Horma Servicios pensamos que
no negociamos con empresas,
negociamos con las emociones,
miedos y expectativas de
quienes las representan".*

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 crypto, 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.**



AMOR VS LA IA

Cuando el algoritmo entiende más que tu ex... y además te recomienda qué comprar.

El futuro no viene. Ya llegó.

En Asia ya se comercializan robots diseñados para compañía emocional y física. No es ciencia ficción, es mercado. Y como todo mercado que detecta una necesidad humana profunda soledad, validación, escucha se convierte en oportunidad.

Pero aquí viene el dato interesante para marketing:

Los principales compradores de estos robots son hombres.



¿POR QUÉ?

Porque históricamente el hombre ha tenido menos educación emocional, menos redes de apoyo afectivo y mayor resistencia cultural a ir a terapia. Hoy, en lugar de psicólogo, muchos prefieren abrir una conversación con ChatGPT, pedir consejo, desahogarse... y complementar esa experiencia con asistentes domésticos como Alexa+, la nueva versión de Amazon con inteligencia artificial generativa, mucho más conversacional y personalizada.

- **Ya no solo prende la luz.**
- **Ahora entiende contexto.**
- **Recuerda preferencias.**
- **Sugiere decisiones.**

Eso cambia el juego.

Porque cuando la tecnología deja de ser herramienta y se convierte en acompañante, el consumo se vuelve emocional.



FOTO DE FREEPIK

Y aquí es donde el marketing se pone interesante.

¿Qué está pasando realmente?

- **La soledad se monetizó.**
- **La conversación se volvió producto.**
- **La asistencia personalizada genera dependencia.**

Detrás de cada robot comprado, hay un consumidor buscando conexión sin fricción.

Y detrás de cada asistente inteligente, hay una mina de datos sobre comportamiento, horarios, hábitos, intereses y patrones de consumo.

El marketing del futuro no venderá productos.

- **Venderá compañía.**
- **Venderá comprensión.**
- **Venderá validación.**



¿Qué significa esto para tu marca?

- Que si tu empresa no entiende la dimensión emocional de su cliente, la IA sí lo hará.
- Que si tu marca no conversa, alguien más lo hará por ti.
- Que si tu estrategia no está diseñada para integrarse a ecosistemas inteligentes (como asistentes domésticos, chatbots avanzados o plataformas conversacionales), quedarás fuera del nuevo mapa de decisión.

Hoy no competimos solo contra otras marcas.

Competimos contra algoritmos que entienden mejor al consumidor que su propia familia.

Y la pregunta ya no es si el futuro es ahora.

La pregunta es:

¿Tu marca está lista para hablarle a un cliente que ya vive acompañado por inteligencia artificial?

Si quieres que tu estrategia evolucione al ritmo del mercado, si quieres entender cómo integrar tecnología, emoción y posicionamiento real...

¡Escríbeme!

Javier Ramírez
Bigl Mx
5530440082

TUS IMPUESTOS

¿Es el amor un gasto deducible?

Redacción: Equipo Horma Servicios

Dicen que el amor no tiene precio, pero cualquiera que haya planeado una boda o una cena de San Valentín sabe que, al menos, tiene un costo. En el complejo mundo de hoy, surge la duda: **¿existe alguna forma de que el SAT nos ayude con los gastos del corazón?**

1. El Matrimonio: ¿Un "Paraíso Fiscal"?

Más allá de las flores, el contrato civil es, en esencia, una figura jurídica con implicaciones tributarias. En muchos países, el estado civil permite acceder a beneficios como la declaración conjunta. Estar legalmente casados puede facilitar la deducción de gastos médicos o primas de seguros de gastos médicos mayores para el cónyuge, siempre que éste no perciba ingresos superiores al salario mínimo anual.

2. Donaciones entre Cónyuges:

Amor sin Impuestos.

Uno de los mayores actos de generosidad en una pareja es el apoyo económico. La buena noticia es que, bajo legislaciones como la de México, las donaciones entre esposos están exentas de impuestos, sin importar el monto. Esto permite transferir activos o dinero para proyectos comunes sin que el fisco tome una tajada del "regalo".

3. Gastos Médicos y Seguros: Cuidar es Deducir.

Si el amor es cuidar del otro, la ley te da un incentivo. Los gastos en salud (dentistas, psicólogos, nutricionistas) realizados para tu pareja son deducciones personales que pueden generar un saldo a favor en tu declaración anual. Es la forma en que el sistema tributario reconoce que la protección de la familia es una prioridad.

4. ¿Y la cena romántica?

Aquí es donde Cupido choca con la realidad. A menos que puedas demostrar que esa cena de 14 de febrero fue una comida de negocios con un cliente potencial (*estrictamente indispensable para tu actividad profesional*), el SAT considerará el gasto como un consumo personal no deducible. El amor, en este caso, corre por tu cuenta.

Conclusión:

Un Corazón con Cuentas Claras

Gestionar el amor con inteligencia financiera no le quita romanticismo; al contrario, le da estabilidad. Conocer los beneficios fiscales de tu situación civil es una forma de optimizar el patrimonio compartido. Al final del día, la mejor estrategia de "tax planning" es construir una vida con alguien que comparta tus valores... y tus facturas.



FOTOGRAFÍAS DE FREEPIK

En Horma Servicios tenemos el mejor diseño de estrategias para que puedas maximizar y efficientar la deducibilidad de tus impuestos, y más, en tiempos del amor.



55 4530 9620



CONTACTO@HORMASERVICIOS.COM.MX



WWW.HORMASERVICIOS.COM.MX



**HORMA SERVICIOS
ADMINISTRATIVOS**



HORMA SERVICIOS

