



TE INFORMA

**ANALICEMOS TUS
FINANZAS**

Cerrando este 2025.

TUS IMPUESTOS

Impuestos al aguinaldo.

GESTIÓN HUMANA

*Celebrando el cierre
de 2025*

TU MARCA PERSONAL

Fortaleciendo en fin de año.

**Un Bigl en los
medios:**

*La importancia de
un buen fin y sus
promociones.*





CONTENIDO

03

EDITORIAL

El principio del fin de 2025.

04

ANALIZAMOS TUS FINANZAS

Cerrando este 2025.

06

TU MARCA PERSONAL

Fortaleciéndote en fin de año.

08

GESTIÓN HUMANA

Celebrando el cierre de 2025.

09

BIGL MX

La importancia de un buen fin y sus promociones.

11

TUS IMPUESTOS

Impuestos al aguinaldo.

EDITORIAL

Comenzando el cierre de año

Por: Staff de Operaciones en Horma Servicios



FOTO DE FREEPIK

¡Que sean de máximo provecho!

Nos acercamos al cierre de 2025. Para nosotros en Horma Servicios es un año muy especial pues cumplimos veinticinco años de servicio personal y en mejora continua para nuestros clientes.

En estos 25 años hemos podido aprender del error, confirmar lo aprendido y sobre todo, compartir el éxito de y con nuestros clientes.

Por lo anterior y procurando seguir sirviéndoles, dentro de los temas que podemos aportarles en esta temporada, ponemos a su disposición lo siguiente:

- Analicemos tus finanzas: cerrando este 2025.
- Tu marca personal: fortaleciéndote en fin de año.
- Gestión humana: celebrando el cierre de 2025.
- Tus impuestos: impuestos al aguinaldo.
- Un Bigl en los medios: la importancia de un buen fin y sus promociones.



FOTO DE FREEPIK

- **Evitar Compras Impulsivas:** Aplica la "regla de los 7 días", que consiste en esperar una semana antes de comprar algo no esencial para asegurarte de que realmente lo necesitas y entra en tu planificación. Haz una lista de regalos y adquiere solo lo planeado.
- **Uso Inteligente de Tarjetas de Crédito:** Si utilizas meses sin intereses, asegúrate de que el producto adquirido tenga una vida útil mayor al periodo de la deuda. Evita diferir a largos plazos compras de disfrute inmediato y ten precaución con los diferimientos automáticos de los bancos.
- **Buscar Opciones Conscientes y Sostenibles:** Recuerda que demostrar afecto no siempre implica un gran gasto. Considera regalos hechos a mano, experiencias o actividades gratuitas/de bajo costo que ofrecen las ciudades.

ANALICEMOS TUS FINANZAS

Cerrando 2025.

Para gestionar eficazmente las finanzas a fin de año, es crucial **revisar el año financiero, establecer un presupuesto detallado y planificar con antelación las metas para el año próximo**, evitando gastos impulsivos y priorizando el ahorro y la liquidación de deudas.

Estrategias Clave para Fin de Año

- **Elaborar un Presupuesto Detallado:** Crea un presupuesto específico para la temporada navideña que cubra regalos, cenas, decoración y actividades sociales. Cíñete a él rigurosamente para evitar gastos excesivos que comprometan tus finanzas futuras.
- **Aprovechar Ingresos Extra (Aguinaldo/Prima Vacacional):** Si recibes ingresos adicionales, planifica su uso de forma estratégica. Prioriza destinar una parte a:
 - **Pagar deudas de corto plazo:** Liquidar deudas pendientes te ayudará a empezar el año con una base financiera más sólida.
 - **Ahorro e inversión:** Destina una porción al ahorro para emergencias o metas a largo plazo.
 - **Gastos fijos de inicio de año:** Considera pagar por adelantado servicios como el predial, tenencia, seguros o membresías para aligerar la "cuesta de enero".

Planificación para el Próximo Año

- **Revisión Financiera Anual:** Analiza tus finanzas del año que termina: ingresos, gastos, ahorros y deudas. Identifica áreas de mejora.
- **Establecer Metas Claras:** Define objetivos financieros realistas a corto, mediano y largo plazo (ahorrar para un enganche, un viaje, la jubilación, etc.). Tener un propósito claro te motivará a mantener la disciplina.
- **Consolidar Deudas:** Considera estrategias para consolidar deudas con intereses altos para simplificar pagos y reducir costos financieros.
- **Formación Financiera:** Aprovecha recursos gratuitos, como cursos en línea sobre finanzas personales, para mejorar tus conocimientos y habilidades de gestión del dinero.



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 

CREANDO TU MARCA PERSONAL

Fortaleciendo tu marca en fin de año.

Redacción: Equipo Horma Servicios

Para potenciar tu marca personal a fin de año, es primordial combinar la reflexión sobre tus logros y desafíos pasados con la planificación estratégica para el próximo año, además de realizar acciones de visibilidad y fidelización con tu audiencia.



FOTOGRAFÍAS DE FREEPIK

1. Reflexión y Balance

- **Haz un balance del año:** Tómate un tiempo para revisar los momentos más importantes, los logros alcanzados y los desafíos superados. Anota estos puntos clave.
- **Analiza tu coherencia de marca:** Evalúa si tus acciones y comunicaciones a lo largo del año han estado alineadas con tu propósito y valores de marca personal.
- **Identifica áreas de mejora:** Sé honesto sobre qué no funcionó o qué proyectos quedaron incompletos. Decide qué soltar y qué priorizar para el futuro.

2. Planificación Estratégica para el Próximo Año

- **Define un propósito o tema central:** Establece un enfoque claro para el próximo año. Esto te ayudará a guiar tus decisiones y acciones.
- **Establece metas SMART:** Define de tres a cinco objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos definidos (SMART) basados en tu propósito. Divídelos en pasos pequeños y agéndalos.
- **Actualiza tu estrategia:** Revisa tu propuesta de valor, tu audiencia objetivo y tu identidad visual si es necesario, asegurándote de que sigan siendo relevantes.
- **Planifica tu contenido:** Desarrolla un plan de contenidos para los primeros meses del año, aprovechando efemérides y temas relevantes para tu sector.

3. Visibilidad y Cierre con Audiencia

- **Crea contenido de cierre de año:** Publica contenido que resuma tus aprendizajes, agradecimientos o las lecciones del año. Puedes usar listas, infografías o videos resúmenes.
- **Fideliza a tu comunidad:** Envía mensajes de agradecimiento personalizados a clientes, colaboradores y seguidores. Un toque humano y personal marca la diferencia.
- **Participa en la conversación:** Utiliza las redes sociales para interactuar con tu red sobre temas de fin de año, sin dañar tu imagen profesional. Mantente relevante e interesante.
- **Organiza un evento (online o presencial):** Considera realizar un brindis virtual, un webinar exclusivo o una sesión de preguntas y respuestas para conectar de manera más directa.
- **Solicita testimonios:** El cierre de año es un buen momento para pedir reseñas o testimonios a clientes satisfechos, lo cual fortalecerá tu credibilidad.

Al integrar estas acciones, utilizarás el fin de año no solo como un cierre, sino como un trampolín para impulsar tu marca personal hacia un nuevo año con propósito y dirección.

¡Prepárate para un 2026 exitoso!



¡QUE TUS SUEÑOS
SEAN MÁS GRANDES
QUE TUS MIEDOS!



GESTIÓN HUMANA

Celebrando el cierre de 2025

Redacción: Equipo Horma Servicios

Las áreas de Capital Humano de las empresas, en diciembre, enfrentan un período de gran actividad, combinando tareas operativas críticas con la planificación estratégica del próximo año.

Las **tareas principales**, en diciembre suelen incluir:

- **Gestión de pago a empleados por sueldos y prestaciones:**

La tarea más crítica es asegurar el pago correcto y puntual del pago correcto y puntual del aguinaldo, fondos y cajas de ahorro, que por ley debe realizarse en ciertas fechas de diciembre (el aguinaldo se paga antes del día 20). También se gestionan otras compensaciones y beneficios de fin de año.

- **Gestión de Vacaciones:**

Diciembre es un mes con alta solicitud de días libres. Debes coordinar y aprobar las vacaciones para asegurar la continuidad operativa de la empresa, evitando la escasez del personal en áreas clave.

- **Cierre Administrativo y Documental:**

Se finalizan procesos administrativos y se organiza la documentación del año, asegurando un cierre contable y legal impecable.

- **Evaluación del Desempeño:** A menudo, el cierre de año coincide con las evaluaciones de desempeño anuales, lo que implica coordinar revisiones, recopilar retroalimentación a colaboradores y comunicar resultados.

- **Eventos de Fin de Año:** suelen participar en la organización de las celebraciones navideñas o eventos de fin de año para fomentar un ambiente laboral positivo y el bienestar de los empleados.

- **Reclutamiento:** Aunque algunos procesos de contratación se pausan debido a las vacaciones de los responsables, otros buscan cubrir puestos temporales por el pico de trabajo de la temporada o para iniciar el año con equipos completos.

No olvides priorizar actividades y procesos para un buen cierre 2025 en la gestión del Capital Humano.

EL BUEN FIN:

Cuando los descuentos no son magia...
son estrategia.



FOTOGRAFÍAS DE FREEPIK



Hace unos días entré a una conocida tienda de conveniencia, de esas rosas con nombre de equipo de fútbol, y vi algo que me explotó la cabeza:

Un refrigerador con pantalla integrado había pasado de **\$47,000 a \$25,000 pesos**.

La etiqueta brillaba como si me estuviera hablando. Y por un momento me sentí tentado...

Pero luego pensé:

¿Realmente necesito una pantalla en el refrigerador?

¿Me voy a sentar frente a él a ver mi serie favorita?

¿O me voy a quedar los domingos viendo el partido ahí?

Y ojo: cuando digo fútbol, me refiero a **NFL**, el soccer no es lo mío.

Hoy lo veía con claridad:

No necesitaba el refrigerador...

Lo que me estaba seduciendo era la **oferta**.

Y entonces entendí algo fundamental:

Detrás de cada compra impulsiva hay una estrategia

profesional perfectamente construida.

¿POR QUÉ ESTAS TIENDAS LANZAN PROMOCIONES TAN AGRESIVAS?

No es caridad.

No es amor al consumidor.

No es porque "se porten bien en noviembre".

Es porque el Buen Fin es un fenómeno empresarial que funciona a partir de tres grandes verdades:

1. Hay productos que necesitan salir YA

- Inventarios que ocupan espacio.
- Líneas que van a ser reemplazadas.
- Tecnología que pronto quedará desactualizada.
- Es mejor vender con "mega descuento" que dejarla morir en bodega.

2. El volumen mueve montañas

Quizá ganan menos en una sola venta...
Pero venden **10, 50 o 300 veces más** en cuatro días.
Ahí está el verdadero negocio.

3. Las emociones venden más que la lógica

El miedo a perder una “oportunidad única”
La idea de “yo también merezco comprar algo”
El impulso de “este es el momento”
Y esas emociones son armas de venta masiva,
queramos o no.

FOTOGRAFÍA: DE FREEPIK



NO ES SOLO PONER 20%, 30% O 50%... ES ESTRATEGIA PURA

Por ejemplo:

- “Solo quedan 3 piezas en existencia”.
→ Urgencia.
- “Último día”.
→ inmediata.
- “Envío gratis solo durante el Buen Fin”.
→ Beneficio tangible que evita pensar de más.

Cada frase, cada precio tachado, cada límite de tiempo tiene un porqué.
Nada está ahí por casualidad.

Y necesito preguntarte algo, empresario:

¿Alguna vez te has sentido comprometido con un “fin de semana bueno” al 2x1?

Si la respuesta es sí...

Felicitaciones:

Te agarraron como el 90% del país

EL BUEN FIN Y TU EMPRESA: ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

Porque no todos los negocios pueden sobrevivir sin picos de ventas.
Porque hay temporadas bajas que necesitan respiros en el calendario.
Porque hay clientes que solo te descubren cuando rompes la rutina.

Y por malo que nos pueda parecer como consumidores...

como empresarios sabemos que las promociones, bien aplicadas, pueden salvar trimestres completos.

El problema es que muchos emprendedores simplemente ponen un “20% de descuento en todo” y piensan que eso es suficiente.

No.

Para que una promoción funcione, tiene que estar diseñada:

- Para mover inventario.
- Para que el público correcto la vea.
- Para impulsar ventas reales.
- Y para advertirle al cliente que si no compra... pierde.

Eso hacen las grandes cadenas.
Eso podemos hacer contigo también.

¿LISTO PARA UN BUEN FIN QUE REALMENTE DEJE GANANCIA?

Si lo planeas bien, no es rebaja...
Es inversión.

Hablemos, veamos tus números y diseñemos un fin de semana donde el que gane seas tú, no solo la tienda rosa con promociones que seducen hasta al más frío.

TUS IMPUESTOS

Impuestos al aguinaldo

Redacción: Equipo Horma Servicios

¿Te ha llegado información sobre impuestos nuevos a tu aguinaldo?

En México, el aguinaldo está **exento del Impuesto Sobre la Renta (ISR) hasta por el equivalente a 30 veces la Unidad de Medida y Actualización (UMA) diaria**. Eso no ha cambiado año con año.

Para el año 2025:

- El valor diario de la UMA es de **\$113.14 pesos**.
- El monto total exento es de **\$3,394.20 pesos** (30 UMA diarias).

Puntos clave

- **Parte exenta:** Si tu aguinaldo total es igual o menor a \$3,394.20 pesos, no se te retendrá ISR.
- **Parte gravada:** Si tu aguinaldo excede este monto, el ISR se calculará y retendrá únicamente sobre la cantidad que sobrepase el límite exento. El empleador es responsable de realizar este cálculo y la retención correspondiente.
- **Cálculo del ISR:** La parte gravada del aguinaldo se suma a tus ingresos ordinarios del mes y se aplica la tarifa progresiva del ISR correspondiente a personas físicas, que va del 1.92% al 35%, dependiendo del total de tus ingresos.

En resumen, solo pagarás impuestos por la porción de tu aguinaldo que supere los \$3,394.20 pesos en 2025.



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.



☎ 55 4530 9620 | 5522994643

✉ CONTACTO@HORMASERVICIOS.COM.MX

🌐 WWW.HORMASERVICIOS.COM.MX

HORMA SERVICIOS
ADMINISTRATIVOS



HORMA SERVICIOS



25 HORMA[®]
ANIVERSARIO
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS