

**PEÑA MALDONADO
Y ASOCIADOS, S.C.**
CONTADORES PÚBLICOS Y CONSULTORES

LA GACETA

Informativa

Edición: NOVIEMBRE 2017

"El día de muertos no es una fecha para llorar, sino para celebrar la vida después de la muerte."

¿Cuál es el origen de la catrina?

"La Catrina" es uno de los íconos más representativos de la cultura mexicana. El origen de este personaje se da por el descontento del pueblo mexicano con respecto a las clases más privilegiadas. En este artículo te contamos un poco de su historia.

El Día de Muertos es una de las fiestas más antiguas de México. El 1 y 2 de noviembre se celebra con altares, visitando a los difuntos y muchas personas se disfrazan de Catrinas.

Esta figura femenina tiene más de 100 años de historia. Este personaje, en sus inicios, surgió como una burla a los indígenas que se habían enriquecido y menospreciaban sus orígenes y costumbres. "La Catrina", creada por el caricaturista mexicano José Guadalupe Posada, originalmente se llamaba "La Calavera Garbancera".

Esta palabra provenía de los vendedores de garbanzo, que siendo pobres aparentaban ser ricos y querían ocultar sus raíces indígenas. Este grupo de comerciantes pretendía tener el estilo de vida de los europeos.

Esta crítica social la supo plasmar magistralmente este caricaturista y le dio fama a nivel mundial. La influencia de la obra de Posada le llegó posteriormente a Diego Rivera.

Este importante muralista acopla el término de "La Catrina" en 1947 en su obra "Sueño de una tarde dominical en la Alameda Central". Aquí aparece el artista José Guadalupe Posada del lado derecho y a la izquierda una versión infantil de Diego Rivera, y por detrás, la reconocida pintora mexicana Frida Kahlo.

Hoy en día, "La Catrina", adornada con hermosos sombreros y flores, es una fuente de inspiración en muchas fiestas de disfraces, tanto dentro como fuera de México.



A	K	O	C	H	F	D	H	S	H	X	C	L	D	R	E	H
U	A	P	X	E	A	C	O	O	V	M	P	I	I	Y	A	W
K	C	Y	P	I	M	E	L	Y	M	A	Z	C	A	C	P	R
K	Y	E	T	T	I	Y	X	I	C	B	I	W	D	U	H	U
A	L	O	M	W	L	Z	G	U	J	R	R	S	E	V	U	Y
A	E	U	A	P	I	B	Z	A	D	E	P	E	M	H	D	E
A	I	K	L	E	A	K	U	W	B	V	A	P	U	H	G	A
G	R	Y	T	C	D	S	F	B	H	O	S	S	E	E	W	S
I	I	I	A	T	U	E	U	R	C	L	A	Z	R	X	E	E
T	K	I	R	W	E	S	X	C	C	U	W	F	T	M	Q	E
N	O	V	I	E	M	B	R	E	H	C	A	U	O	C	I	M
E	L	H	C	A	L	A	B	E	R	I	T	A	S	A	S	J
M	V	N	E	D	I	E	O	G	O	O	L	K	P	T	H	O
M	L	U	V	X	T	E	K	G	Z	N	C	D	O	R	S	O
O	W	Z	Y	T	Y	Y	X	O	F	I	A	W	W	I	O	R
L	E	E	P	E	C	R	S	Y	B	Q	Ñ	S	L	N	O	U
U	L	E	A	Q	E	H	M	I	R	O	A	Z	C	A	L	A

Sopa de letras

- Calaberita
- Altar
- Noviembre
- Hombre
- Revolución
- Díademuertos
- Cempasuchil
- Familia
- Caña
- Catrina



Presentan plataforma y formatos digitales

Lo que además distingue y pone como líder a nuestro país, es que es el único en el mundo donde un organismo autónomo defensor del contribuyente como lo es la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, PRODECON, ha intervenido activamente para dar la máxima transparencia al diseño de los formatos para presentar las nuevas declaraciones informativas, denominadas Declaración Local, Declaración Maestra y Declaración país por País, todas en materia de Precios de Transferencia. De esta forma, los contribuyentes cuentan ya con todos los elementos necesarios para que reporten y envíen la información requerida en dichas declaraciones.

Por último, el SAT informa a los contribuyentes que, con la emisión de la plataforma tecnológica para el cumplimiento de la obligación contenida en el artículo 76-A, la implementación de la acción 13 del plan BEPS en México se da por completada en su totalidad.

La Procuraduría de la Defensa del Contribuyente continuará atenta a cualquier duda o problema que los contribuyentes obligados puedan tener en el llenado de las nuevas Declaraciones Informativas.



Se normaliza trámite de ingreso de donaciones

El SAT informa que durante la emergencia por los sismos de septiembre, ingresaron al país 550 donaciones provenientes del extranjero, a través de 25 aduanas; por lo que a partir de 1 de noviembre los donativos que ingresen al país deberán sujetarse al procedimiento regular que marca la Ley para ello.

En este sentido, cuando se trate de bienes que cubren necesidades básicas de alimentación, vivienda o salud de personas o regiones de escasos recursos, el procedimiento para ingresar al país consiste en:

1. Presentar solicitud electrónica a través del portal del SAT, adjuntando los documentos que se solicitan.
2. Contar con e firma para concluir la solicitud.
3. Una vez que el SAT apruebe la solicitud, se emitirá una autorización, con la cual se realiza la gestión para el trámite de ingreso.
4. Al momento de ingresar la mercancía, la aduana que corresponda practicará el reconocimiento aduanero para validar su entrada al país. Importante precisar que este trámite es gratuito y tampoco requiere de la utilización de pedimento, ni de los servicios de un agente aduanal, sólo se deben cubrir los requisitos descritos. Esta medida se sustenta en la regla 3.3.11. de las Reglas Generales de Comercio Exterior publicada en el portal del SAT donde también se puede consultar el procedimiento completo.

Efemérides

Día Internacional del Hombre (19 de Noviembre)

El Día Internacional del Hombre (DIH) se celebra cada 19 de noviembre. Sus objetivos principales son abordar temas de salud masculina de todas las edades; resaltar el rol positivo y las contribuciones que los varones hacen diariamente tanto a su comunidad como a la sociedad; promover la igualdad de género fomentando la no discriminación a los hombres; y celebrar la masculinidad.

Revolución mexicana (20 de Noviembre)

La Revolución mexicana fue un conflicto armado que se inició en México el 20 de noviembre de 1910. Fue un movimiento social de enorme magnitud del que resultó un nuevo pacto sociopolítico, plasmado en la Constitución de 1917, así como la construcción del Estado mexicano moderno.



Día Universal del Niño (20 de Noviembre)

El objetivo del Día es promover el bienestar de la infancia, establecido en esas leyes internacionales que, como la Declaración Universal señala: «El niño gozará de una protección especial y dispondrá de oportunidades y servicios, dispensado todo ello por la ley y por otros medios, para que pueda desarrollarse física, mental, moral, espiritual y socialmente en forma saludable y normal, así como en condiciones de libertad y dignidad.

El problema de las copias de seguridad

En estos tiempos, cuando las TIC y otros tipos de tecnologías se han convertido en elementos esenciales en cuanto al desarrollo de las empresas en diversos sectores, aún se evidencian grandes problemas en este sentido, ya que pocas empresas prestan la debida atención y el cuidado requerido al tema de las copias de seguridad.

Si bien es cierto que puede ser una decisión inteligente contar con copias de seguridad de modo interno en las cuales se almacenen los datos de gran importancia para la empresa, los riesgos que suponen este tipo de copias se ha evidenciado a través de las pérdidas que han sufrido muchas de empresas debido a fallas del sistema, cierre de la empresa u otros incidentes que escapan al control de la misma.



Para evitar todos los inconvenientes que pueden suponer para la empresa no contar con un sistema de copias de seguridad verdaderamente efectivo, los entendidos en el área recomiendan contar con los servicios de expertos, ya que este tipo de tareas deben delegarse a los especialistas indicados para cuidar los valores de la empresa y evitar incidencias relacionadas con fallos en los equipos, ataques de virus e incluso ataques de hackers.

Se debe seleccionar entre las empresas de informática aquella que cuente con un servicio líder y especializado en cuanto a las diversas áreas de las TIC, a la vez que ofrezca un buen servicio de mantenimiento a posteriori, pues sólo así la empresa será capaz de asegurar sus datos y valores de una manera verdaderamente efectiva.



Redes sociales ideales para el eCommerce

El reto de cualquier empresa que desee utilizar el eCommerce como un canal eficiente de mercadeo y ventas, es lograr empatía con sus clientes. Las redes sociales son la vía idónea para alcanzar ese nivel de cercanía, más aún cuando los diferentes tipos de social media nos permiten maneras alternativas de interactuar con nuestros clientes.



En un estudio reciente determinó que para 2020 alrededor del 22% de la inversión por conceptos publicitarios se destinará a los social media.

La mejores redes para el ecommerce:

Conocer cuáles son las redes sociales adecuadas para el eCommerce y cómo podemos utilizarlas según sus características para incrementar fidelidad, atraer clientes y mejorar la interacción con el público, nos permitirá aprovechar eficientemente las ventajas del eCommerce.



Atención al cliente:

Para generar confianza en nuestra empresa y minimizar las dudas que afectan los procesos de eCommerce debemos tener varios canales de interacción directa. Para este caso es ideal utilizar redes sociales que cuenten con chats. Facebook, WhatsApp y Snapchat son de las más populares con esta característica.

Respuesta rápida:

Muchas veces las personas comparan los precios de una tienda física, donde se encuentran, con los arrojados en una búsqueda online, si el eCommerce de nuestro sitio es lento o complicado, la tasa de rebote será muy alta. Redes sociales como Instagram, Twitter y Pinterest, tienen rápidas aplicaciones para celulares que podrían garantizar la venta con solo un clic.

Valoración de marca:

Los comentarios, los mensajes que nos dejan nuestros clientes en las redes, nos ayudan a generar confianza, mientras demostramos que existimos y llevamos al frente nuestro negocio, algo vital para el eCommerce. Respuestas a las dudas, frases de clientes agradecidos, entre otras, son un capital invaluable. Nuevamente Facebook y Twitter comunidades



virtuales de gran interacción son muy eficientes en esta área.

Contenido de valor agregado:

Contenidos atractivos, buenos tutoriales, información relevante que pueda ser cercana a nuestra área de negocio, consejos útiles, soluciones a problemas comunes, son ganchos que aunque no hablan directamente de nuestra marca, nos ayudan a posicionarnos y crean confianza. Redes como Youtube, Vimeo y Pinterest son ideales para este tipo de contenidos formativos. No olvides que el éxito del contenido que colocas en redes sociales es que sea contenido de calidad.

Imágenes y videos:

La estética y el buen gusto son dos aspectos muy valorados por los internautas. Productos o servicios que se muestran a través de imágenes cuidadas y de alta calidad, cuyas características se exponen en videos y animaciones, tienen muchas más posibilidades de ser vendidos a través de nuestro sistema de eCommerce. Instagram, Youtube y Facebook son redes sociales ideales para compartir imágenes y videos.

La mirada institucional:

LinkedIn es una red profesional muy valorada en la construcción de reputación, donde las empresas exponen su filosofía organizacional, hablan de sus avances, sus búsquedas, de los aspectos que las diferencian. Tener presencia y ser activos en LinkedIn, nos ayuda en el posicionamiento de nuestra organización, un valor agregado que impacta positivamente en las ventas a través del eCommerce.



Humor

¿Cómo maldice un pollito o otro pollito?



3 Recursos del Marketing Digital que sí funcionan

Es un hecho que una estrategia marcada desde el Marketing Digital tiene todas las probabilidades de ser exitosa, hay muchas herramientas a las que se puede recurrir para poner en marcha un plan online, pero en principio ¿qué es lo que realmente funciona en Marketing Digital? Enfocaremos la pregunta en 3 soluciones concretas: sitio web, **SEO, Social Media Marketing.**

El sitio web en el mundo online es lo que en offline sería la tienda o la oficina, es indiscutible la importancia de crear un espacio online en donde los potenciales clientes puedan conocer más sobre el negocio y responder a sus principales inquietudes.

Un sitio web es una carta de presentación pero además es el sitio en donde suceden las conversiones (proceso en el que el visitante se vuelve un cliente con la compra de los productos o servicios) es evidente que un sitio web es imprescindible a la hora de desarrollar una estrategia de Marketing Digital.



Permite exponer todos los productos o servicios que el negocio tiene en forma de catálogo. El usuario tiene la oportunidad de tomarse el tiempo que desee en conocer las soluciones de cada uno.

Técnicas SEO para agradar a los buscadores

El posicionamiento SEO es otro de los factores que sí funcionan al momento de aplicar técnicas de Marketing Digital. De hecho Los primeros 5 lugares de los resultados que ofrece Google se llevan el 75% de los clics, lo cual quiere decir que el negocio online que no es ofrecido en los buscadores, no existe.

De entrada hay aclarar que las estrategias SEO orgánicas dan resultados en mediano o largo plazo. El contenido es el foco de una estrategia de Marketing Digital. En SEO es la manera más natural de ir escalando posición en Google, por dos razones principalmente: se incluyen palabras clave que pueden estar siendo usadas por el cliente ideal al buscar productos relacionados al sector y en segundo lugar, se le indica a Google que el proyecto online va en serio y si se produce contenido frecuentemente debidamente estructurado, se le dan motivos a los rastreadores de Google para

visitar el sitio web.

Social Media Marketing

Aumentan la visibilidad del negocio. Una de las ventajas de tener presencia online, es que permite que un negocio llegue más allá de sus fronteras, es decir no solo podemos alcanzar a personas de una misma región o localidad, también se puede extender el alcance en el ámbito nacional y si la empresa está preparada, para tener llegar a una audiencia fuera de su propio país.

En Social Media Marketing toda acción es medible, por lo que es fácil saber si la estrategia del negocio está dando los resultados esperados.

Atención al cliente inmediata y personalizada: el usuario no solo usa las redes sociales para interactuar con el resto de la comunidad, ahora aprendió cómo usarlas para requerir atención de las empresas. Por tanto, si el negocio online sabe cómo manejar la atención al consumidor por este canal, estaría aportando elementos de valor para fidelizar al usuario, al mismo tiempo que recomendación y reputación online.

¿Qué es el día de muertos?

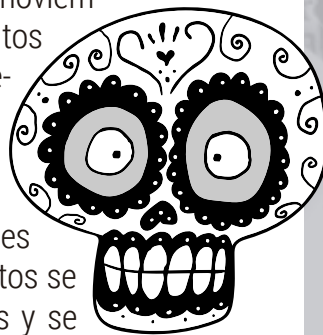
La celebración del Día de Muertos es una de las tradiciones más antiguas y representativas de México. Actualmente, muchas familias mantienen viva esta costumbre dependiendo de cada estado y, aunque es un día que se celebra en todo el país, cada una de las 32 entidades federativas tiene su distintivo para dicha festividad.

Es una fiesta en donde los vivos se encuentran con los muertos, ofreciéndoles un auténtico banquete de olores, colores, sabores y música, con la finalidad de que quienes seguimos en el plano terrenal no olvidemos que la muerte es sólo una transición a lo eterno.

¿Cuándo se celebra?

En México, el Día de los Muertos se celebra el 31 de octubre, el 1 y 2 de noviembre.

De hecho, las festividades inician el 28 de octubre, que es cuando se recuerdan a las personas que murieron en algún accidente; el 30 de octubre se recuerdan a los bebés que murieron antes de ser bautizados; el 31 de octubre se celebra a los niños menores de 12 años; el 1 de noviembre es el Día de Todos los Santos y se recuerda a quienes fallecieron por causas naturales o enfermedades; y el 2 de noviembre, después de las 12 del día -según las creencias es cuando las almas de los difuntos se van- se recogen las ofrendas y se levantan los altares.



La Unidad de Medida y Actualización (UMA)

Se aplica aun cuando en las disposiciones fiscales se haga referencia a salario mínimo de acuerdo al siguiente fundamento:

Artículo Tercero Transitorio del Decreto por el que se declara reformadas y adicionadas diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de desindexación del salario mínimo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de enero de 2016.



¿Cuándo es el Buen Fin 2017?



Por séptimo año, miles de empresas ofrecerán descuentos y promociones durante 4 días para apoyar al consumo; ahora, la prioridad es incentivar la economía en las zonas afectadas por los sismos.

Del 17 al 20 de noviembre próximos se llevará a cabo la séptima edición del Buen Fin. Este año, el Buen Fin tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) afectadas por los sismos del 7 y del 19 de septiembre; donde más de 328 mil negocios resultaron dañados. El gobierno federal espera que este año las ventas asciendan a 100 mil millones de pesos, 11 por ciento más respecto a la edición 2016, y que 70 por ciento de las compras se realicen vía electrónica. En 2016, 79 mil empresas ofrecieron descuentos y promociones, este año se prevé que haya más participantes.

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) confirmó que realizará su tradicional sorteo, en el que los ganadores pueden recuperar hasta 100 por ciento de lo que pagaron en sus compras, siempre y cuando la transacción haya sido con tarjeta de crédito o débito. Este año, el SAT cuenta con una bolsa de 500 millones de pesos para 149 mil ganadores.



**PEÑA MALDONADO
Y ASOCIADOS, S.C.**

CONTADORES PÚBLICOS Y CONSULTORES

ADMINISTRACIÓN

- Manejo de efectivo
- Control de Bancos
- Registro de Cuentas por Cobrar
- Control de Cuentas por Pagar
- Control de facturación
- Evaluación de los gastos

CONTABILIDAD

- Envío de Contabilidad Electrónica
- Preparación de Estados Financieros

FISCAL

- Cálculo de Impuestos Federales y Estatales
- Elaboración de Declaraciones Informativas
- Elaboración de Declaración Anual

LABORAL

- Elaboración de contratos individuales de trabajo
- Control de expedientes por trabajador
- Preparación de nómina incluyendo timbrado

AUDITORÍA

- Auditoría de Estados Financieros
- Informe de la opinión del contador público