



CONACOME E INFORMA

Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico A.C.

Beneficios de la implementación
de NOM 35 para PYMES

La situación del
Autoabastecimiento

Contratos

Facturación Electrónica

ISB SOLA BASIC®

...en iluminación, tu única opción



SÍGUENOS EN:



satélite_{33/44}

ILUMINACIÓN ELEGANTE Y CONFORTABLE DE ALTA TECNOLOGÍA

ATENUABLE MEDIANTE CONTROL 0-10VCD/PWM Ó BLUETOOTH MESH

Iluminación **LED**

Máxima Eficacia Luminosa



3 AÑOS
Garantía

PRODUCTOS HECHOS EN MÉXICO
www.isbmex.com

Año
40

No.
330

MARZO 2022 ABRIL

Ejemplar de cortesía



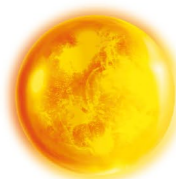
XXV EDICIÓN

Expo 2022 Eléctrica INTERNACIONAL®

LA MEJOR PLATAFORMA DE NEGOCIOS
en iluminación, automatización, control, material,
equipo eléctrico y energía sustentable.

7 | 8 | 9
JUNIO

Ciudad de
México
Centro
cibanamex



Expo 2022
Eléctrica
Solar

EN CONJUNTO CON



Expo 2022
Eléctrica
Automatización
y Control

INVITA



Endress+Hauser
People for Process Automation



INVITA



expoelectrica.com.mx



Expo 2022 Eléctrica y Solar norte

LA MEJOR PLATAFORMA DE NEGOCIOS
en iluminación, automatización, control, material,
equipo eléctrico y energía sustentable.

25 | 26 | 27
OCTUBRE



Monterrey, N.L.

CONGRESO CFE-ACEN



INVITA



expoelectrica.com.mx

CARTA editorial

Lic. Gabriel García Corona
Presidente



Estimados lectores, en esta edición del presente año, nos hemos dado a la tarea de reestructurar la Revista Conacomee Informa, con el fin de brindarles una revista de mejor calidad. Nuestro personal se pondrá en contacto con ustedes para ofrecerles los espacios anuales y/o bimestrales, con la finalidad de ayudar a proyectar sus productos a toda nuestra base de datos a nivel nacional.

La perspectiva de negocios para este primer semestre del año pareciera ser un tanto incierta; los comerciantes y fabricantes coincidimos en que las ventas no están llegando a niveles óptimos, además la cartera de cobranza es lenta en su recuperación, por lo que la cadena productiva deberá fortalecer sus relaciones comerciales a través de un networking continuo en las diferentes plataformas que nuestro sector tiene para ello como lo es la Expo Eléctrica Internacional 2022 y la Convención Nacional CONACOME 2022 que se realizará del 19 al 23 de octubre en los Cabos, Baja California Sur en donde encontrarán la oportunidad de establecer alianzas comerciales que detonen en oportunidades reales de negocio.

En la Confederación estamos trabajando conjuntamente con la CANAME para tener una mejor estrategia del manejo y vigilancia del mercado para fortalecer la cadena productiva, siendo esto solo un primer paso y es grato comunicarles que la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico CANAME -CONACOME lanzó el programa de Distintivo de Proveedor Confiable, un beneficio para los distribuidores y comerciantes que una vez acreditado el proceso lo obtienen; siendo un diferenciador que los posiciona en el sector como un negocio de calidad.

Por otro lado, ¿qué pasa con los contratos, con la facturación 4.0 y con el tema de NOM 035 para la Pymes? El tema de auto abastecimiento un artículo de profundidad. Estos son temas interesantes que encontrarán en esta edición.

Estaremos participando en una segunda reunión de análisis con el Grupo G8 integrada por los diferentes actores del sector, en la que podremos manejar una directriz que sea de beneficio para todos.

CONTENIDO

06 | BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NOM 35
BAUTISTA CASTRO CONSULTORES

10 | LA SITUACIÓN DE AUTOABASTECIMIENTO
DR. ARMANDO LLAMAS, CEM
CONSULTOR EN ENERGÍA

16 | CONTRATOS
CR & ASOCIADOS BUFETE JURÍDICO

20 | FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
BAUTISTA CASTRO CONSULTORES

24 | NOTA
CONSORCIO AMESA CRECE

26 | ACTIVIDADES CONACOME
26 / TOMA DE PROTESTA, 30 / ASAMBLEA GENERAL,
31 / ACOMEE-CONACOME, 32 / ACOMEE TOLUCA,
33 / ACOMEE MONTERREY, 34 / ACOMEE CHIHUAHUA
35 / ALIANZAS INSTITUCIONALES, 36 / TOMA DE PROTESTA CANAME

38 | ACOMEEES
38 / TALLER DE VENTAS ACOMEE JALISCO,
40 / FUTBOL 7 ACOMEE JALISCO
42 / TOMA DE PROTESTA ACOMEE JALISCO
44 / ACOMEE MÉXICO 46 / ACOMEE SONORA

COMITÉ EJECUTIVO 2022

Presidente
Lic. Gabriel García Corona

Vicepresidente
Sr. Jorge Guerra Ochoa

Secretario
Ing. Raymundo Estrella Segovia

Tesorero
Ing. Miguel Cachú Belmontes

Vocal
L.A.E. Stephanie Flores Santillán

Vocal
Ing. Jorge Leal Fernández

Vocal
Ing. Jose Luis Trejo Pedroza

Comisario
Ing. Rolando Escobedo Ortíz

EDITOR RESPONSABLE
Lic. Rodolfo Zamora Martínez
direccion@conacomee.org.mx

DISEÑO EDITORIAL
Lic. Cinthia Alejandra Cedillo Muñoz
alejandra@menosesmas.com.mx

Revista Conacomee Informa es una publicación bimestral editada por la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C. (CONACOME E AC) con oficinas en Río Pánuco N. 55 Int. 301 Col. Cuauhtémoc, Ciudad de México, México, C.P. 06500.
Marzo-Abril 2022 Año 40 No. 330
Número de Reserva otorgado por el INDAUTOR 04-2020-040700294600-102. Número de Certificado de Licitud de Título y Contenido: 17425. Registro postal de porte pagado ante SEPOMEX PP09-02148
Esta publicación fue impresa por IMPRESOS QUORUM, Calle 7 Sur N. 1305 Col. Centro, Puebla, Puebla C.P. 72000.
Se prohíbe la reproducción total o parcial sin la previa autorización de CONACOME E A.C.

Las opiniones y puntos de vista de las colaboraciones publicadas en esta revista no reflejan necesariamente la opinión de CONACOME E A.C. y quedan bajo responsabilidad de los autores.

Ejemplar gratuito

INGENIERÍA

INSTALACIÓN

SUMINISTRO

MANTENIMIENTO

Empresa Certificada

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



¡SOMOS LA MEJOR OPCIÓN PARA TUS PROYECTOS!



SISTEMAS DE PARARRAYOS Y SISTEMAS DE PUESTA A TIERRA

PRODUCTOS PARA MEDIA TENSIÓN

INTEGRACIÓN DE TABLEROS ELÉCTRICOS

MATERIAL ELÉCTRICO

Esríbenos
(55) 8537 8975

Síguenos en

Facebook, Instagram, Twitter, YouTube

Corporativo Ciudad de México

Isabel la Católica #586, Col. Álamos, Alc. Benito Juárez, C.P. 03400, CDMX.

•Guadalajara •Puebla •Querétaro •Lerma •Mérida •Cancún •Monterrey

DISTRIBUIMOS LAS MEJORES MARCAS



ventas@amesa.com.mx

www.amesa.com.mx

(55) 5634-8860



BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NOM 35 PARA PYMES

COLABORACIÓN

B|C
Bautista Castro
CONSULTORES
Pequeños cambios... Grandes resultados

Desde el 23 de octubre de 2018 que se publicó en el Diario Oficial de la Federación la aprobación de la Norma Oficial Mexicana NOM-035-STPS-2018 “Factores de riesgo psicosocial en el trabajo, identificación, análisis y prevención”, han surgido muchos mitos y dudas entre empresarios y trabajadores sobre su verdadero objetivo, alcances, obligaciones y responsabilidades, lo que ha generado que desde entonces las áreas de Recursos Humanos hayan sido puestas a prueba para la correcta implementación de la misma.

Antecedentes.

Lo primero que hay que recordar es que esta Norma tiene dos objetivos principales:

1. Establecer los elementos para identificar, analizar y prevenir los factores de riesgo psicosocial;
2. Promover un entorno organizacional favorable en los centros de trabajo.

Dicha Norma es de carácter obligatorio para todos los centros de trabajo en todo el territorio nacional, sin embargo, aplica de manera diferenciada según el número de trabajadores en los centros de trabajo y establece obligaciones para el patrón y los trabajadores.



Esta Norma tuvo dos etapas de implementación y actualmente han iniciado las inspecciones por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social para verificar su entero cumplimiento.

Problemática actual con el desempeño del Factor Humano en las PYMES

Para la mejor comprensión de los beneficios que aporta a los centros de trabajo la implementación de la NOM-035 es importante tener presente los riesgos que conlleva el estrés laboral para la salud del trabajador, la productividad y las finanzas de la empresa o institución.

La presión en el ambiente laboral es inevitable y forma parte de los trabajadores del día a día por las siguientes razones:

- Cargas de trabajo;
- Tiempos de entrega;
- Planes de crecimiento;
- Expectativas de desempeño;
- Búsqueda de reconocimiento.

Sin embargo, cuando lo anterior no está regulado (la sobrecarga de trabajo, la falta de definición en las tareas y responsabilidades, la falta de reconocimiento y apoyo, la falta de capacitación, un liderazgo inadecuado, el conflicto entre los compañeros, la falta de seguridad en el lugar de trabajo y la falta de políticas y procedimientos que definan con claridad los procesos), se pueden generar accidentes de trabajo, tensión, impotencia, frustración, cansancio prolongado, angustia, irritabilidad, ansiedad, falta de concentración, pérdida de la salud física y emocional entre los trabajadores,



lo cual se traduce en pérdidas para la empresa por baja productividad, ausentismo por enfermedades propias del estrés (migrañas, gastritis, colitis, hipertensión, parálisis facial, depresión, etc.), rotación o presentismo (asistir y estar presente en el lugar y puesto de trabajo, pero dedicando parte de la jornada laboral a otras funciones que no son propias del trabajo).

La NOM-035 como una herramienta de mejora continua en las PYMES

La NOM-035 debería considerarse como un compromiso de las empresas para promover el bienestar de los trabajadores y establecer un mejor ambiente laboral. Las empresas deben sumarse a las tendencias del mercado laboral de otorgar mejores condiciones laborales y cuidar su talento humano con modelos o acciones que ayuden a prevenir riesgos psicosociales.

Al ser implementada, la Norma provee principalmente dos grandes beneficios:

1. Incremento de la productividad y de las utilidades, al reducir los factores de riesgo psicosocial entre los trabajadores. La Norma ofrece la oportunidad de saber quiénes son los empleados que sufren alguna enfermedad derivada de las causas que estipula la Norma y de este modo canalizarlos para su atención. En términos prácticos, la Norma proporciona una metodología que ayuda a identificar, a través de sus Guías de Referencia, la problemática de la organización en términos de condiciones inseguras, sobrecarga de trabajo, liderazgo negativo, relaciones laborales conflictivas, violencia laboral, interferencia trabajo-familia e insuficiente sentido de pertenencia, a fin de tratarla, darle seguimiento y prevenirla, con la finalidad de incrementar la productividad y mejorar las utilidades del negocio.

2. Crea una mejor empresa con empleados leales, satisfechos y felices, al promover un entorno organizacional favorable. La Norma brinda también la oportunidad de generar un sentido de pertenencia entre sus trabajadores, al dar una formación adecuada para la realización de las tareas encomendadas, al contar con la definición precisa de sus responsabilidades y obligaciones, al tener una distribución adecuada de cargas de trabajo y al disfrutar de un mecanismo de evaluación y reconocimiento del desempeño.

Por lo anterior, la NOM 035 debería ser percibida como una herramienta de productividad, más que como una obligación a cumplir para evitar multas y sanciones.

Sanciones por incumplimiento

Es importante señalar que en caso de que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social realizara una inspección en el centro de trabajo, no solo se enfocaría en el cumplimiento de ésta, sino que revisaría también el cumplimiento de las siguientes Normas Oficiales Mexicanas y la Norma mexicana vigente, o las que las sustituyan debido a su estrecha relación:

- a) NOM-019-STPS-2011. Constitución, integración, organización y funcionamiento de las comisiones de seguridad e higiene.
- b) NOM-030-STPS-2009. Servicios preventivos de seguridad y salud en el trabajo-Funciones y actividades.
- c) NMX-R-025-SCFI-2015. En Igualdad Laboral y No Discriminación.



Tengamos presente que el incumplimiento de las NOM de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social traen consigo sanciones económicas onerosas que van desde las 250 hasta las 5,000 UMAs (Unidad de Medición Actualizada), considerando que el valor de la UMA para el 2022 es de \$96.22, las multas irían desde \$24,055 a \$481,100 por cada obligación omitida o por cada trabajador afectado y no atendido.

Recuerda que toda PYME independientemente de su giro empresarial debe cumplir con al menos ocho Normas Oficiales Mexicanas ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

¿Tu empresa ya se encuentra entre las privilegiadas de tener esta metodología implementada al 100% y disfruta de los beneficios que ofrece?

Referencia: DOF 23/10/2018 - NOM-035-STPS-2018



COLABORACIÓN:
Dr. Armando Llamas, CEM
Consultor en energía

LA SITUACIÓN DEL AUTOABASTECIMIENTO



Autoabastecimiento es una modalidad de participación privada en generación prevista en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y resultado de la Reforma a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE) de 1992. La imagen siguiente corresponde a una captura de pantalla del texto correspondiente del TLCAN, Anexo 602.3

Clausulas de desempeño

Cada una de las Partes deberá permitir a sus empresas estatales negociar clausulas de desempeño en sus contratos de servicios.

4. Actividades e inversión en plantas de generación eléctrica

Autoabastecimiento

Una empresa de una de las otras Partes podrá adquirir, establecer y/o operar una planta de generación eléctrica en México para satisfacer sus necesidades de suministro. La electricidad generada que exceda dichas necesidades debe ser vendida a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), y la CFE deberá comprarla bajo los términos y condiciones acordados por la CFE y la empresa.

La LSPEE en su artículo 36 establece lo siguiente:

ARTICULO 36.- La Secretaría de Energía considerando los criterios y lineamientos de la política energética nacional y oyendo la opinión de la Comisión Federal de Electricidad, otorgará permisos de autoabastecimiento, de cogeneración, de producción independiente, de pequeña producción o de importación o exportación de energía eléctrica, según se trate, en las condiciones señaladas para cada caso:

I. De autoabastecimiento de energía eléctrica destinada a la satisfacción de necesidades propias de personas físicas o morales, siempre que no resulte inconveniente para el país a juicio de la Secretaría de Energía. Para el otorgamiento del permiso se estará a lo siguiente:

a) Cuando sean varios los solicitantes para fines de autoabastecimiento a partir de una central eléctrica, tendrán el carácter de copropietarios de la misma o constituirán al efecto una sociedad cuyo objeto sea la generación de energía eléctrica para satisfacción del conjunto de las necesidades de autoabastecimiento de sus socios. La sociedad permissionaria no podrá entregar energía eléctrica a terceras personas físicas o morales que no fueren socios de la misma al aprobarse el proyecto original que incluya planes de expansión, excepto cuando se autorice la cesión de derechos o la modificación de dichos planes; y

b) Que el solicitante ponga a disposición de la Comisión Federal de Electricidad sus excedentes de producción de energía eléctrica, en los términos del artículo 36-Bis.



La LSPEE claramente indica que los solicitantes pueden ser varios y que constituirán una sociedad para satisfacer las necesidades de los propios socios. No pueden entregar electricidad a terceros que no sean socios.

La Ley de Industria Eléctrica (LIE) del 2013 da continuidad a los permisos otorgados bajo la LSPEE en el transitorio Décimo, reproducido aquí en su parte primera:

Los permisos otorgados conforme a la Ley que se abroga se respetarán en sus términos. Los permisos de autoabastecimiento, cogeneración, pequeña producción, producción independiente, importación, exportación y usos propios continuos conservarán su vigencia original, y los titulares de los mismos realizarán sus actividades en los términos establecidos en la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica y las demás disposiciones emanadas de la misma y, en lo que no se oponga a lo anterior, por lo dispuesto en la Ley de la Industria Eléctrica y sus transitorios.

Los titulares de los permisos de autoabastecimiento, cogeneración, pequeña producción, producción independiente, exportación y usos propios continuos podrán solicitar la modificación de dichos permisos por permisos con carácter único de generación, a fin de realizar sus actividades al amparo de la Ley de la Industria Eléctrica.

El transitorio Décimo Segundo de la misma LIE permite el alta, baja y modificación de centros de carga y establece como uno de los requisitos para el alta de los también llamados puntos de carga que tuviera contrato con CFE previo a la publicación de la LIE. Esto deja fuera de la posibilidad de pertenecer a una sociedad de autoabastecimiento a los centros de carga “nuevos”.

La Resolución 1094 publicada por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) en octubre de 2020, agrega una limitación más a las altas de centros de carga, al requerir que estén en la lista de los planes de expansión del permiso correspondiente. A partir de esta resolución, un punto de carga de Autoabastecimiento requiere estar listado en el permiso o sus modificaciones, ya sea como socio o en los planes de expansión.

Desde el 2019 la CRE ha ralentizado las altas de puntos de carga, es más, casi no responde a las solicitudes. Esto ha dado lugar a una judicialización de las solicitudes que ni así avanzan, a pesar de que existen amparos. La justificación de los amparos es la modificación de las reglas del juego a inversiones ya realizadas. Esto es muy costoso para la economía del país, al cambiar las reglas de operación de inversiones ya realizadas se pierde la confianza, aminorando la inversión privada nacional y extranjera.

El día 9 de marzo de 2021 se publicó la reforma a la Ley de Industria Eléctrica y al día siguiente se otorgó la suspensión provisional de esta reforma de Ley, que en su Transitorio Cuarto establece lo siguiente:

Los permisos de autoabastecimiento, con sus modificaciones respectivas, otorgados o tramitados al amparo de la ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, que continúen surtiendo sus efectos jurídicos, obtenidos en fraude a la ley, deberán ser revocados por la Comisión Reguladora de Energía mediante el procedimiento administrativo correspondiente. En su caso, los permisionarios podrán tramitar un permiso de generación conforme a lo previsto en la ley de la Industria Eléctrica.

El 7 de abril de 2022 la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) publica la validez constitucional



de dicho transitorio. Recientemente el presidente López Obrador ha indicado que se revocarán los permisos de buena cantidad de centrales de Autoabastecimiento por haber sido obtenidos en fraude a la ley. La SCJN no avaló que central de Autoabastecimiento alguna esté operando con fraude a la ley. Avaló, que en caso de que así fuera, los permisos se pueden revocar.

Tanto el presidente López Obrador, como la secretaria de energía Rocío Nahle y el director general de CFE han afirmado que aquellos socios de Autoabastecimiento mediante una sola acción son sociedades fraudulentas, son “socios de un dólar”, han dicho y por esto las califican de ilegales. Ni la derogada LSPEE, ni la LIE o su reglamento, ni resolución alguna de la CRE establece cuántas acciones debe adquirir una empresa privada para ser considerada legalmente como socia de otra. Además, no basta con que se formalice la sociedad mediante la adquisición de al menos una acción, todo punto de carga asociado ha tenido que cumplir con los requisitos, contratos y autorizaciones de CRE como autoridad y de CFE como prestador de los servicios de porteo y de respaldo.

De ninguna manera algún punto de carga ha procedido de manera ilegal o fraudulenta, como ya se ha indicado, recibieron autorización de la CRE y cuando así se ha requerido han firmado los contratos requeridos y cubierto las tarifas correspondientes al porteo, y/o al servicio de respaldo, ambos servicios proporcionados por la CFE. Además de

“

indebidamente se ha acusado de ilegal la situación del autoabastecimiento, también de manera incorrecta se ha dicho “no paga porteo”



Año	Millones de pesos			Millones de kWh		
	Renovable	Convencional	Total	Renovable	Convencional	Total
2017	1154	2968	4122	14194	22607	36801
2018	1330	3420	4750	16887	21326	38213
2019	1469	3779	5248	18488	22303	40791

que indebidamente se ha acusado de ilegal la situación del autoabastecimiento, también de manera incorrecta se ha dicho “no paga porteo”. Como muestra la tabla siguiente, en 2019, CFE ingresó 5248 millones de pesos por porteo.

La CRE publica archivos con información de permisos vigentes de centrales de generación. De acuerdo con la versión más reciente, de marzo de 2022, se encuentran en operación 343 centrales de autoabastecimiento con una capacidad instalada de 10,614 MW. La secretaria de Energía, Rocío Nahle, en octubre de 2021 indicó que tienen identificadas 239 centrales asociadas a 77,767 centros de carga, operando en “fraude a la ley”. Esto nos da una idea de la cantidad de casos que se van a judicializar.

Cuando se requieren más abogados que ingenieros para mantener la operación de las centrales eléctricas, debido al cambio de reglas, podemos ver una razón por la que el capital privado pierde la confianza en dicho país. Tristemente, el gobierno denigra y ofende a la actividad empresarial privada, acusándola de saqueadora y abusadora. La verdad es que es fuentes de empleo, creadora de riqueza y fuente de impuestos, siendo la labor del gobierno supervisar que se cumplan las reglas.

México, así como cualquier país que quiera prosperar, necesita de un estado fuerte, que respete a la ciudadanía y que ambos favorezcan la creación de riqueza y rechacen los privilegios. En lugar de que sea el gobierno contra la inversión privada, debe ser el gobierno creando y manteniendo las reglas para que la inversión privada pueda crear riqueza lograr el bienestar del país.



México, así como cualquier país que quiera prosperar, necesita de un Estado fuerte, que respete a la ciudadanía y que ambos favorezcan la creación de riqueza y rechacen los privilegios.

ARGOS



Innovación sin límites

- ILUMINACIÓN
- TUBERÍA DE PVC
- CONDUCTORES
- HERRAMIENTAS
- CINTAS Y TUBO TERMOCONTRÁCTIL
- SEGURIDAD
- AUDIO Y VIDEO
- EXTENSIONES
- ACCESORIOS PARA TUBERÍA
- SUJECCIÓN Y CANALIZACIÓN
- DERIVADORES Y MULTICONTACTOS
- SOLDADURA
- TERMINALES
- CENTROS DE CARGA
- ARTEFACTOS
- ARMARIOS

800 00 ARGOS
argoselectrica.com

f /ArgosElectricamx
argoselectrica.mx

CONTRATOS

Cuando hablamos de contratos es normal que pensemos en un documento relacionado con la celebración de un determinado acontecimiento, cuyo contenido nos detalla el actuar de cada una de las partes que interfiere plasmando sus firmas al final de este. Sin embargo, los contratos tienen un origen muy antiguo pues están muy relacionados con lo que es el comercio y el intercambio de bienes y servicios.

Desde los inicios de la historia los seres humanos han llevado a cabo actos con el fin de intercambiar bienes y servicios entre sí, este tipo de actividad fue conocida en un principio como trueque, sin embargo, no fue sino hasta la época del imperio Romano que se empezó a dar más formalismos a dichas actividades apareciendo lo que en esa época se conoció como “Conventio” que del latín se traduce como convenio, siendo este el acuerdo de voluntades donde dos o más personas entregan su consentimiento sobre obligaciones de dar, hacer o no hacer.

Posteriormente la doctrina francesa recoge este concepto y lo plasma el Código Civil Francés, heredero del Código Napoleónico, que en su artículo 1101, señala qué debe entenderse por Contrato:

“Artículo 1101.

El contrato es el acuerdo de voluntades por el que una o varias personas se obligan, respecto de otra u otras, a dar, hacer o no hacer alguna cosa.”



En este sentido, nuestro sistema jurídico contiene en el Código Civil Federal una definición tanto de convenio como de contrato, pues es importante recalcar que nuestro sistema legal está fuertemente influenciado por la corriente romanística del derecho y por lo tanto tiene sus bases en el sistema jurídico francés. Entonces, debido a lo anterior nuestro Código Civil Federal señala que el Contrato es un acuerdo de voluntades entre una o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, los cuales constan del consentimiento de las partes y de un objeto que puede ser materia de un contrato.

Asimismo, la Ley nos señala que, para la existencia de un contrato, se tiene que otorgar el consentimiento de las partes y el objeto de este debe ser materia de un contrato. De igual forma nos señala que un contrato será inválido por los siguientes motivos:

1. Falta de capacidad. Es muy importante que, al llevar a cabo la celebración de un contrato, nos aseguremos que la contraparte cuente con la capacidad legal para obligarse en los términos convenidos, esto en razón a que, tratándose de una empresa, solo algunas personas están facultadas para obligarse, debiendo revisar que cuente con un poder notarial que le otorgue las facultades necesarias para obligarse en nombre de la empresa a la que representa.
2. Por vicios en el consentimiento. Estos se refieren a que el consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.
3. Porque su objeto sea ilícito. Con esto la Ley señala que no se puede llevar a cabo la celebración de un contrato cuando, por ejemplo, se vea involucrada la comisión de algún delito.



4. Porque el consentimiento no se haya otorgado en la forma en la ley establece. En ciertos casos la Ley señala ciertas peculiaridades para la celebración de un contrato, como es el caso de la compraventa de un bien inmueble cuyo valor supera las 365 unidades de medida y actualización que deberá llevarse a cabo mediante escritura pública ante Notario.



Con lo anterior es válido preguntarse ¿Qué tipos de contrato existen? Bueno nuestro Código Civil Federal contempla varios tipos de contrato como ente los más utilizados están los siguientes:

1. **Compraventa**
2. **Arrendamiento**
3. **Prestación de Servicios**
4. **Mutuo o Préstamo**
5. **Comodato**

Pero también el código de Comercio contempla algunos otros como lo son el de Comisión, Mutuo mercantil, entre otros, en función a las características únicas de los actos a celebrarse se determina si es un contrato mercantil o civil, un ejemplo de esto es que la ley señala que las personas con calidad de comerciante (las personas físicas que hacen del comercio su actividad preponderante y todas las personas morales) deberán regir sus actuaciones por el Código de Comercio.

En el entendido que toda actividad comercial puede ser materia de un contrato, siempre que esta sea lícita, es importante señalar que no existe dentro de la ley, ningún tipo de regla que nos indique como es que se debe de llevar a cabo la elaboración de un contrato. Es así como normalmente al redactar un contrato se inicia señalando el tipo de contrato a realizarse, las personas que interfieren, para posteriormente señalar un capítulo para las declaraciones, donde vendrán los generales de los contratantes, su domicilio, RFC, y otros datos; y un capítulo sobre cláusulas, donde se especifique las condiciones y los derechos y obligaciones del contrato; para plasmar la firma de los contratantes al final otorgando su consentimiento.

Nuestro Código Civil determina cuales son las cláusulas que deben contener los contratos dependiendo del tipo de bien o servicio que se pretenda dar, hacer o no hacer. Al mismo tiempo nos señala que en cuestión de las cláusulas no hay una limitante, los contratantes podrán incluir todas las cláusulas que consideren necesarias, sin embargo, las que vayan en contra de las disposiciones marcadas por la ley se tendrán como no puestas,

sin que esto implique la nulidad de todo el contrato, como por ejemplo sería una cláusula que determine un interés moratorio muy por encima del interés legal determinado en el (Código Civil en 9%, y en el Código de Comercio en 6%), situación por la cual, en caso de controversia, la autoridad puede determinar la nulidad de dicha cláusula sin afectar los demás derechos y obligaciones plasmados en el contrato.

Otro ejemplo sería que, en caso de una compraventa, el Código Civil Federal señala que las partes pueden señalar que el bien que ha de venderse nunca se le ofrezca a determinada persona, sin embargo no pueden acordar que jamás podrá venderse, dicha cláusula, en caso de existir, sería contraria a derecho por lo tanto se tendría como no puesta.

Cabe mencionar que las cláusulas que todo contrato debe contener, sin importar de que tipo de contrato se trate, son las siguiente:

1. Objeto. En la cual se debe determinar el fin de la relación contractual, señalando el tipo de contrato que se pretenda celebrar determinando la acción corres-



pondiente de dar, hacer o no hacer en su caso.

2. Contraprestación. Es importante que todo contrato señale la contraprestación que deberá recibirse por el cumplimiento en el objeto del contrato, así como, en caso de ser una contraprestación en dinero, especificar el método de pago, la forma de pago (si es uno solo o en parcialidades) y si el precio incluye los impuestos correspondientes.

3. Vigencia. Aquí se debe incluir el periodo en el cual se debe de llevar a cabo el cumplimiento del objeto y en todo caso, va relacionado con el cumplimiento de la contraprestación acordada.

4. Jurisdicción. Es de las cláusulas más importantes, pues en caso de controversia las partes pueden acordar el desahogo de esta ante una autoridad que le resulte más conveniente por el hecho de su domicilio, pues si una de las partes cambia su domicilio o señala uno demasiado alejado de su con-

traparte, puede causar problemas al momento de llevar a cabo cualquier procedimiento para el cumplimiento del contrato, ocasionando mayores costos y la utilización de más recursos.

5. Confidencialidad. Donde se deberá determinar que todo intercambio de información será únicamente para la realización del objeto del contrato, no pudiendo compartirse con terceros ajenos a la relación contractual y en caso de divulgar la información, la parte responsable deberá indemnizar a la parte afectada.

Como conclusión, un contrato es la manera en que las personas exteriorizan su consentimiento para llevar a cabo una determinada acción, al llevar a cabo la realización de un documento que de manera expresa contenga su consentimiento en relación con todos los términos en los cuales se obligan y adquieren derechos. Dicho documento tiene el fin de dar seguridad a las partes entre ellos y frente a terceros por tal motivo su

elaboración es muy importante y debe siempre ser elaborado o revisado por un Abogado, pues solo un conocedor del derecho puede dar certeza de que el documento fue elaborado en completo apego al derecho y que este no contiene cláusulas abusivas que posteriormente afecten los derechos de los contratantes, o que uno se vea favorecido en mayor medida que otro. Por último, se recomienda que al momento de su celebración se imprima por ambos lados de la hoja y se firme al margen de cada página por cada una de las partes.



¹ Artículos 1792, 1793 y 1794 del CCF
² Para el caso de la Ciudad de México en el CCCDMX artículo 2320



COLABORACIÓN

B|C
Bautista Castro
CONSULTORES
Pequeños cambios... Grandes resultados

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

La tecnología ha permitido al empresario contar con información en tiempo real en muchas situaciones. Basta conectarse vía teléfono celular a las cámaras instaladas en su empresa para que pueda revisar los puntos vulnerables o vigilar situaciones específicas estando en otra ubicación.

La tecnología también ha permitido generar bases de datos que procesan cantidades inmensas de información obteniendo reportes con detalles muy precisos sobre temas relevantes para el empresario, por ejemplo, cuantos clientes compraron cierto producto durante la temporada navideña los últimos 10 años.

Imagina, mi estimado lector, cuanta información se debe procesar en los servidores de Walmart para establecer los “ítems” que formarán parte de sus anaqueles y en qué cantidad.

EMPRESARIO Y CFDI 4.0. ¿DÓNDE ESTAMOS?

Para lograr un tiro de precisión en medio de un mundo de información, se requieren 3 cosas:

1. Una persona que sepa perfectamente lo que está buscando.

2. Una herramienta poderosa que pueda leer información, generar tendencias y proporcionar datos a través de “inteligencia artificial”.

3. Una base de datos que contenga toda la información, que permita obtener reportes sintetizados.

CFDI 4.0

El Sistema de Administración Tributario (SAT), como sabemos, es una institución, cuyo principal objetivo es la RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS. Hay que reconocer, que, a pesar del estancamiento económico, la recaudación ha tenido una de sus mejores épocas históricas y esto ha sido porque ha logrado integrar a su política de terrorismo fiscal un robusto aparato de inteligencia artificial, que permite generar estadísticas, tendencias, detectar omisiones, identificar posibles actos de evasión fiscal; todo esto basado en sus bases de datos.

Lejos de tecnicismos de los cambios que implican el CFDI 4.0 en materia fiscal y en cuestiones cibernéticas, lo que el empresario debe entender, son sólo 2 temas:

- El CFDI 4.0 obligará a las empresas a detallar las operaciones que realizan, los productos o servicios que facturan, mostrar sus costos, indicar si el cobro de la factura se realizará el mismo día,

pero, sobre todo, a solicitar información institucional muy precisa, tanto del emisor como del receptor del comprobante fiscal. Esto con la única finalidad de mejorar su efectividad en la recaudación.

- Las amenazas por parte de la autoridad vienen de la siguiente forma:

- Multa por no emitir complementos (Carta Porte, complementos de pagos, timbre fiscal digital, etc.) y, aunque la multa oscila entre los \$400 y \$600 pesos por cada complemento no emitido (Art. 84 CFF fracción IV, inciso d), el verdadero impacto lo recibirá nuestro cliente, ya que, al recibir un comprobante que no reúne requisitos fiscales, su gasto se considerará como no deducible.

- Multa de un 5% a un 10% del monto del valor de la factura por cancelar un comprobante fiscal fuera de tiempo o emitirlo con errores. Art. 82, fracción XVII del Código Fiscal de la Federación.





El CFDI 4.0 es un proyecto tan ambicioso, que las plataformas del SAT no están listas para recibir la información que se va a generar por todos los contribuyentes, es por ello que su entrada en vigor era el 1o de enero de 2022, pero se autorizó un “periodo de transición”, en el que las empresas podrían prepararse e implementar el CFDI 4.0 en sus ERP’s teniendo como fecha límite el 30 de junio de 2022.

Sin embargo, muchos especialistas esperan, que la autoridad otorgue una prórroga adicional para iniciar la vigencia de estos cambios el 1º de enero de 2023, ya que ni la autoridad, ni las empresas están preparadas para la puesta en marcha de esta reforma. Hay que considerar, que hay algunos elementos nuevos, que el CFDI 4.0 requiere como obligatorios y que en su versión anterior no se incluía, por ejemplo:

- Código postal
 - Régimen fiscal del receptor
 - El nombre o razón social se deberán validar con la CIF (Cédula de Identificación Fiscal), entre otras
- Aún estamos a tiempo de realizar la implementación si es que no lo hemos hecho.

EL EMPRESARIO

Normalmente los contadores y los ingenieros en sistemas abordan al empresario para explicarle estos temas desde un punto de vista muy técnico, solicitar los recursos para pagar la implementación y le presentan tres cotizaciones, para que sienta, que está tomando una decisión inteligente.

Este artículo pretende dar elementos a la alta dirección para cuestionar, solicitar evidencia de la correcta implementación, generar escenarios y crear planes de implementación, que van desde la compra o reprogramación de su ERP, la capacitación de los usuarios del Sistema, hasta una auditoría en procesos administrativos/fiscales para identificar probables errores y evitar así multas o invitaciones por parte de la autoridad.

El futuro ya llegó, el terrorismo fiscal es real, es masivo y ahora también lanzará ataques bien dirigidos a empresas que “compran facturas”, generan operaciones sin CFDI y, lamentablemente, a aquellas, que no tienen al personal comprometido o con la capacitación suficiente para generar los comprobantes fiscales de forma adecuada.

¿Todo esto se puede pelear y ganar en la Corte? Sin duda, en un alto porcentaje, pero siempre será mejor y más económica la prevención que la corrección.



CABLES *Indiana*[®] THW-LS / THHW-LS ...AHORA con **MARCADO SECUENCIAL**

**EXTRA
DESLIZABLE**

Mayor control de inventario, cortes más exactos.

Aplica para calibres del 4 AWG al 4/0 AWG

INDIANA THW-LS/THHW-LS DESLIZABLE ANTIFLAMA 600 V 75°C/90°C VW-1 NOM ANCE

Indiana[®]
Wire & Cable
conectamos contigo



CONSORCIO AMESA CRECE

¡AMESA Cancún se renueva!

CONSORCIO AMESA está de manteles largos y es que su sucursal en Cancún se cambió de ubicación y por esta razón se realizó el evento oficial de inauguración en el nuevo sitio, ubicado en Av. Tankha y Av. Chichen Itza, un lugar más céntrico que el anterior y ahora con mejor acceso para los clientes.

Dicho evento tuvo lugar el pasado jueves 12 de mayo, donde se contó con la asistencia de directivos de CONSORCIO AMESA representados principalmente por la directora general la Lic. Gabriela García Quintanar, además de contar con la compañía de clientes cercanos y socios comerciales. A las 4 de la tarde en punto se dio comienzo a la misa religiosa, donde la nueva sucursal fue bendecida y se deseó un futuro lleno de éxitos. Posterior a la misa se realizó el corte de listón y se organizó una pequeña convivencia con todos los asistentes, donde pudieron degustar de bocadillos y bebidas, llevándose, además, un presente por parte de AMESA.

En cuanto a la nueva imagen de esta nueva tienda, resaltan los colores negro y rojo y dentro de ella se destacan las principales marcas y líneas de producto que ofrecen a sus clientes, así como las 4 Unidades estratégicas de negocio en las que se han enfocado en los últimos años, Sistemas de pararrayos y tierras como su principal unidad y lo que los ha llevado a ser un referente en este sector, integración de tableros eléctricos, soluciones para media tensión, material eléctrico y herramientas de alta tecnología de la marca Milwaukee.

Con este nuevo cambio se espera poder brindar un mejor servicio a los clientes, facilitar la visita y llegada a la sucursal, así como también un mejor acceso y espacio para la entrega de sus materiales. Esta renovación de la sucursal Cancún es el comienzo de un cambio estratégico y de imagen que CONSORCIO AMESA prepara para todas sus sucursales y CEDIS alrededor del país.



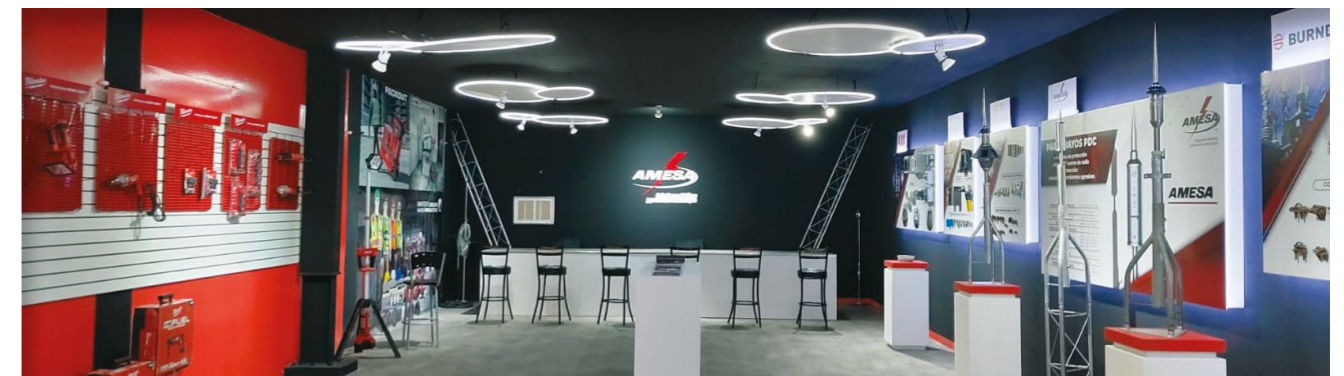
¡AMESA Monterrey Amplia sus instalaciones!

Recientemente pudimos ser testigos de la renovación de la sucursal de AMESA Cancún, y para continuar con este crecimiento ahora fue el turno de AMESA Monterrey, una sucursal que amplía su tamaño y recrea un showroom espectacular. Ahora ubicada en Francisco S. Carvajal #1306, Niño Artillero, en Monterrey, Nuevo León, AMESA Monterrey espera la visita de sus clientes en esta nueva sucursal.

Se realizó la inauguración con personal de la empresa, directivos e invitados, haciendo oficial la apertura de la nueva tienda y CEDIS Monterrey. Pasadas las 4 de la tarde se llevó a cabo la ceremonia religiosa para bendecir y pedir buenos deseos para el futuro de la sucursal y se procedió al ya clásico corte de listón, el cual fue de la mano del gerente comercial de la sucursal el Ing. Gustavo Cristobal y también de la Lic. Gabriela García Quintanar directora general, quien dedicó unas palabras posteriores al corte de listón, "Estoy muy contenta de ver el resultado final de esta nueva sucursal y quisiera agradecer el apoyo y esfuerzo que mostraron cada uno de los integrantes de la misma para que esto se hiciera realidad, es una nueva etapa para todos y esto al final del día nos permitirá seguir creciendo como empresa, dar mejor servicio a nuestros clientes y hacer un equipo más robusto pero sobre todo, una familia más grande, que es la familia AMESA" Puntualizó la Licenciada García.

Para finalizar este evento hubo una convivencia final dentro de las nuevas instalaciones con socios comerciales y amigos de la empresa que estuvieron presentes desde el inicio de la misa y que no dejaron de felicitar a los directivos por esta inauguración.

Esta nueva tienda de AMESA Monterrey permitirá que los clientes tengan un mejor servicio en la sucursal por su fácil acceso y cómodas instalaciones, al tener el doble de tamaño que la tienda anterior será uno de los almacenes más grandes y completos del consorcio y se podrá cumplir con los requerimientos que demanda el mercado de la región. Enhorabuena, les deseamos el mejor de los éxitos en estos cambios de crecimiento que está realizando Consorcio Amesa y que continúen las buenas noticias.





TOMA DE PROTESTA COMITÉ EJECUTIVO 2022



El 10. de abril en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México, se llevó a cabo la toma de protesta del nuevo Comité Ejecutivo de la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C. En donde el Lic. Gabriel García Corona Presidente en compañía de su Comité Ejecutivo 2022 reafirmaron su compromiso de respetar los lineamientos de la institución y emprender acciones que permitan desarrollar el comercio eléctrico organizado a nivel nacional.

Durante el evento un momento importante de la velada fue el reconocimiento al Comité Ejecutivo saliente integrado por el Ing. Sergio Francisco Rodríguez Carvajal Presidente, el Lic. Gabriel García Corona Vicepresidente, el Ing. Rolando Escobedo Ortiz Secretario, el Ing. Miguel Cachu Belmontes Tesorero, la Lic. Stephanie Flores Santillán Vocal, el Ing. Pablo Cesar Martínez Jiménez Vocal, el Ing. Raymundo Abraham Estrella Segovia Vocal y la Comisaria la C.P. Rosa Esther Ontiveros López quienes recibieron un reconocimiento por parte de la Confederación.

El Ing. Sergio Francisco Rodríguez Carvajal fue el encargado de hacer entrega de los reconocimientos para su Comité saliente 2019- 2021.

Durante la noche estuvieron representantes y directores de nuestros amigos fabricantes disfrutando el evento, así como presidentes de varias instituciones afines del gremio eléctrico, entre



los que podemos mencionar al Ing. Salvador Portillo Arellano presidente de CANAME, al Ing. Roberto Carlos Figueroa Cerritos presidente de la UNCE, al Ing. Héctor Martínez Peña presidente de AMERIC, A.C., el Ing. Agustín Marco Castillo tesorero de la FECIME, el Arq. Alfonso Gutiérrez Tefel, presidente de la CPEF zona centro, la Ing. Elsa Bernal García presidenta de la REDMEREY y El Sr. Alberto Larios Segura presidente de la EXPO ELECTRICA INTERNACIONAL, por parte de nuestros proveedores mencionamos al Ing. Vicente Magaña, Director general de ABB MÉXICO, el Ing. Marco Cosió Gaggero Vicepresidente de Smart infraestructura de SIEMENS MÉXICO, la Lic. Rocío Martínez Gerente de Cuentas Foráneas de ISB, el Ing. Aquiles López Director comercial de CONDUMEX CABLES, el Ing. Román Padilla, Director General de HUBBELL DE MEXICO, el Ing. José Norberto Gómez, Director General de CONDUCTORES DEL NORTE, el Ing. Jesús Espinoza Director General de LEDVANCE, la Ing. Norma Almanza Directora Comercial de GENERAC, el Ing. Luis Martínez Webb, Gerente de Cuentas Nacionales de MILWAUKEE TOOL, el Ing. Carlos Ibarra Director Comercial de KOBREX y el Ing. Alejandro Rivero Saucedo Gerente Nacional Comercial de CONDUCTORES MONTERREY quienes nos acompañaron en el presidium.



Un agradecimiento a todos nuestros patrocinadores:

SIEMENS, ABB, ISB, VIAKON, HUBBELL DE MEXICO, CONDUMEX, MILWAUKEE, GENERAC, LEDVANCE, CONDUCTORES DEL NORTE, KOBREX, AMESA, SCHNEIDER ELECTRIC MEXICO, CROSSLINE, YEE SOLUTIONS, ARGOS, PRODINC, MARATHON GROUP, FERRUZCA INSTYC, CONTACTO ELECTRICO, AAUTOMATIC Y MEDIA TENSION.

El Ing. Salvador Portillo Arellano presidente de CANAME se encargó de tomar protesta al Comité Ejecutivo de la Conacomee 2022 el cual quedo integrado por: el Lic. Gabriel García Corona, Presidente, el Sr. Jorge Guerra Ochoa Vicepresidente, el Ing. Miguel Cachu Belmontes Tesorero, el Ing. Raymundo Abraham Estrella Segovia Secretario, la Lic. Stephanie Flores Santillán Vocal, el Ing. Jorge Octavio Leal Fernández Vocal, el Ing. José Luis Trejo Pedroza Vocal y el Ing. Rolando David Escobedo Ortiz Comisario.

El Ing. Sergio Francisco Rodríguez Carvajal en su mensaje de despedida agradeció a todo el sector el apoyo recibido durante su gestión con el cual la institución pudo sortear estos dos últimos años muy complicados por la pandemia y deseo al Comité Ejecutivo entrante todo el éxito y se puso a sus órdenes para apoyarlos cuando así lo requirieran. Finalmente nuestro presidente el Lic. Gabriel García Corona dio sus primeras palabras al frente de la Confederación destacando sus objetivos a corto y mediano plazo, con el apoyo de las Acomees, las instituciones, los proveedores y por supuesto su Comité Ejecutivo, agradeció todo el apoyo al Consejo Consultivo de la institución.



CONFEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES DE COMERCIANTES DE MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO A.C.

Toma de Protesta
Comité Ejecutivo
2022
¡GRACIAS!



CONACOME



ASAMBLEA GENERAL



El pasado viernes 10. de abril en el Centro Citibanamex se llevó a cabo la primera asamblea general de CONACOMEE, donde se trataron puntos acordes a la orden del día.

La primera asamblea general estuvo constituida por miembros del Comité Ejecutivo saliente entre los que se encontraba el Ing. Sergio Francisco Rodríguez Carvajal (Presidente saliente), el Lic. Gabriel García Corona (Vicepresidente saliente), el Ing. Rolando Escobedo Ortiz (Secretario saliente), el Ing. Miguel Cachu Belmontes (Tesorero saliente), la Lic. Stephanie Flores Santillán (Vocal saliente) y el Ing. Raymundo Abraham Estrella Segovia (Vocal saliente).

El nuevo comité conformado por el Lic. Gabriel García Corona (Presidente), el Sr. Jorge Guerra Ochoa (Vicepresidente), el Ing. Miguel Cachu Belmontes (Tesorero), el Ing. Raymundo Abraham Estrella Segovia (Secretario), la Lic. Stephanie Flores Santillán (Vocal), el Ing. José Luis Trejo



Pedraza (Vocal) y el Ing. Jorge Octavio Leal Fernández (Vocal). Estuvieron también las representaciones de las Acomee de Chihuahua, Jalisco, de México, de Monterrey, del Bajío, de Puebla, de Yucatán, de San Luis Potosí, de Querétaro, de Tijuana, de Toluca y de Sonora. Por el Consejo Consultivo asistieron la C.P. Rosa Esther Ontiveros López, el Ing. Janitzio Badillo Lozano, el Sr. Alberto Larios Segura y el Ing. Sergio Francisco Rodríguez Carvajal.



REUNIÓN ACOMEE CONACOMEE



La relación con las asociaciones que conforman a la Confederación son el eje principal en esta gestión, por lo que el Lic. Gabriel García Corona presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material Y Equipo Eléctrico, se reunió con la ACOMEE México, representada por su presidente el Sr. Erasto Martínez Rodríguez y el Lic. Guillermo Hernández director de la asociación.

El Lic. Gabriel García Corona, manifestó su gratitud por haber recibido el apoyo incondicional de la ACOMEE para llegar a ocupar la presidencia de la CONACOMEE, y pone a las órdenes de la asociación las estrategias y apoyo operativo para fortalecer el comercio eléctrico en la zona centro del país, de igual forma se proyecta en forma conjunta afianzar alianzas con organismos afines de la zona centro para implementar un proyecto a mediano plazo.

Acuerdan que en reunión posterior se definirá los alcances del proyecto, en alianza con otra organización del sector.



Tel.614 425-09-56
metalicosnevarez@hotmail.com
CHIHUAHUA CHIH MÉXICO



DEVANADORA JANE 2K



MÓDULO RECIBIDOR



MAQUINA MANUAL



PORTÁTIL CM



PORTÁTIL

DEVANADORAS DE CABLE

WWW.METALICOSNEVAREZ.COM.MX



ACOME E TOLUCA



CONACOME E a través de su presidente el Lic. Gabriel García Corona llevo a cabo una reunión con el presidente de la ACOMEE Toluca, el Ing. Jorge Olvera, el Ex presidente de la ACOMEE el Lic. Jorge Franco González quién es también miembro del Consejo Consultivo de la Conacomee y el Ing. Miguel Cachu Belmontes Vicepresidente de la ACOMEE y actual tesorero de la Confederación.

El tema principal es el de fortalecer a la ACOMEE Toluca ya que por diversas causas entre ellas la pandemia se ha visto disminuida en la cantidad de socios que participaban activamente en los trabajos y programas de la ACOMEE, dando por resultado que sus acciones anuales han sido muy bajas.

Se consideraron algunas alternativas en la mesa para apoyar a los socios y reactivar a la ACOMEE, se establecieron algunas propuestas las cuales se analizarían y se llevaría a cabo una reunión posterior para ya definir los pasos a seguir.



ACOME E MONTERREY



La ACOMEE Monterrey recibió la visita de trabajo del Lic. Gabriel García Corona, presidente de la CONACOME E, A.C. estando presentes la mesa directiva y algunos socios, se abordaron temas entre los que podemos mencionar el crecimiento de la ACOMEE un objetivo de la nueva gestión de la asociación local quien está representada en la presidencia por el Lic. Marvin Ramirez de la empresa Distribuciones MR, el Lic. Gabriel García Corona menciono el trabajo que se hace en forma conjunta con la CANAME a través de la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico, en donde se pondera la capacitación sobre la evaluación de la conformidad y la seguridad eléctrica, dando por resultado el Distintivo de Proveedor Confiable, el cual está al alcance de todos los afiliados locales que inicien su gestión y cumplan con los requisitos para obtenerlo.

Asistieron también el decano de la ACOMEE, el Ing. Arcadio Espinosa y el Vocal de la CONACOME E el Ing. Jorge Octavio Leal Fernández.



ACOMEE CHIHUAHUA

Como parte de su compromiso de su plan de trabajo el Lic. Gabriel García Corona visito a la ACOMEE Chihuahua en donde agradeció el apoyo brindado durante su campaña y escucho atentamente las inquietudes regionales de los comerciantes de material y equipo eléctrico, para que con apoyo de la Confederación buscar estrategias para fortalecer el mercado regional y el desarrollo de los comerciantes que lo integran, informo también del Distintivo de Proveedor Confiable, reconocimiento emitido por la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico CANAME- CONACOMEE, como una herramienta que para el comerciante será sinónimo de calidad como un negocio que lo alcanzo una vez acreditado los requisitos establecidos para ello.

En la reunión estuvieron presente los socios de la ACOMEE, la mesa directiva representada por su presidenta la Lic. Patricia Aguilera, la C.P. Rosa Esther Ontiveros López y el Ing. Jesús Jurado Nevarez ambos socios de la ACOMEE y miembros del Consejo Consultivo de la CONACOMEE.



ALIANZAS INSTITUCIONALES



La Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C., la Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción, A.C. y la Asociación de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico de México, A.C., se reúnen para potenciar sus relaciones institucionales y apoyar al sector eléctrico en el centro del país, a través de un proyecto conjunto que se irá desarrollando para posteriormente presentarlo al sector, preponderando el fortalecimiento de la cadena productiva apoyándose en la evaluación de la conformidad y fomentando la cultura de la seguridad eléctrica.



TOMA DE PROTESTA CANAME



A finales del mes de marzo el Ing. Salvador Portillo Arellano después de la asamblea general en donde resultó electo para dirigir los destinos de Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas en el siguiente período, se llevó a cabo la ceremonia de Toma de Protesta en donde se reunieron los socios proveedores de la Caname, representantes de diferentes instituciones públicas y privadas.



Sustituyendo en la presidencia al Ing. Hugo Gómez Sierra quien desarrolló un encomiable trabajo en su segundo periodo presidencial en favor del sector eléctrico nacional y de sus afiliados, en su mensaje de despedida presentó los avances de su gestión y fue felicitado por la Cámara quien en conjunto con su mesa directiva recibió un reconocimiento de manos del Ing. Salvador Portillo Arellano presidente entrante.



Para finalizar el Ing. Salvador Portillo Arellano junto con su mesa directiva se comprometió a asumir el reto de dirigir a la institución implementando estrategias para seguir impulsando el desarrollo de sus agremiados y a seguir emprendiendo acciones para erradicar los productos de dudosa procedencia que tanto lastiman al mercado nacional.

El Lic. Gabriel García Corona presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C., felicitó al presidente saliente el Ing. Hugo Gómez Sierra por su excelente gestión.



Al Ing. Salvador Portillo Arellano le deseo éxito en su ardua labor que le espera al frente de la Cámara.





Taller de Ventas

Se realizó el Taller de ventas los días 23 y 28 de marzo y 04 de abril de 2022 dentro de las instalaciones de Cámara de comercio de Guadalajara, con el objetivo de capacitar y profesionalizar más a los vendedores de las empresas comercializadoras.

El presidente de ACOME Jalisco, L.A.E. Carlos Márquez Huidobro dio la bienvenida a asistentes al Taller.

El curso fue impartido por Juan Pablo Pérez Solórzano y constó 12 horas divididas en tres distintos módulos:

- Módulo 1 Generadores de Confianza

Toda compra tiene un motor y una razón por parte del cliente, esto puede ser por necesidad, deseo o problema. Analizamos cada uno de estos elementos mencionados y se aprendió los generadores de confianza que existen según la neurociencia para aplicarlos a conversaciones con los clientes, carta presentación de la empresa, presentación de productos y otros más. Además se vieron casos empresariales de organizaciones tanto mexicanas como internacionales que han aplicado estos conceptos.

Otra cosa que realizamos fueron dinámicas entre los participantes de Anti Curriculum que a grandes rasgos consisten en compartir los errores cometidos y que dependan de la persona, no de externos.

- Módulo 2 Estrategias de Neuroventas

Este módulo principalmente se enfocó en conocer un poco más cerca del cerebro, los tipos que hay y se vieron ejemplos prácticos de la forma en que funciona cada tipo de cerebro al momento de compra, estrategias de cómo convencer a cada uno, entre otros.



Existe una técnica que se le conoce como “Técnica de 3 minutos“, la cual consiste en llamar la atención del cliente en máximo 180 segundos. Se hicieron dinámicas basadas en esta técnica para que el participante convenciera al auditorio de la venta un producto o servicio.

- Módulo 3 Estrategias de Productividad

En esta última parte se repasaron algunos conceptos del módulo anterior y se hicieron algunos ejercicios relacionados a las Neuroventas, además se vieron más técnicas relacionadas al Neuromarketing de personajes como Roger Dooley, entre otros.

Por último se mostraron distintas técnicas para ser más productivos que van desde uso de metodologías (Dali, Eisenhower, Pomodoro), herramientas tecnológicas (Evernote, Todoist), duración de reuniones de trabajo y la recomendación del no al multitasking.

TRANSFORMADORES Y REDES ELÉCTRICAS, S.A. DE C.V. DISTRIBUIDOR DE TRANSFORMADORES

- Material en alta y baja tensión para líneas aéreas y subterráneas.
- Arbotantes metálicos
- Postes y Registros de Concreto
- Sistemas de Tierra y pararrayos



www.transformadoresyredes.com

[614] 421 65 00

Calle González Cossio No. 5919 C.P. 31100 Col. Las Granjas Chihuahua, Chih.

juan@transformadoresyredes.com joel@transformadoresyredes.com oscar@transformadoresyredes.com



Futbol 7 torneo



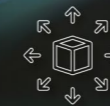
Promoviendo el deporte entre sus colaboradores, los socios de la ACOME Jalisco, a través de su comité directivo organizaron el torneo Futbol 7 en donde se confrontan y conviven deportivamente los integrantes de los equipos que representan al comercio eléctrico.



Brindamos soluciones para:



Industria



Distribución



comercio



Residencia



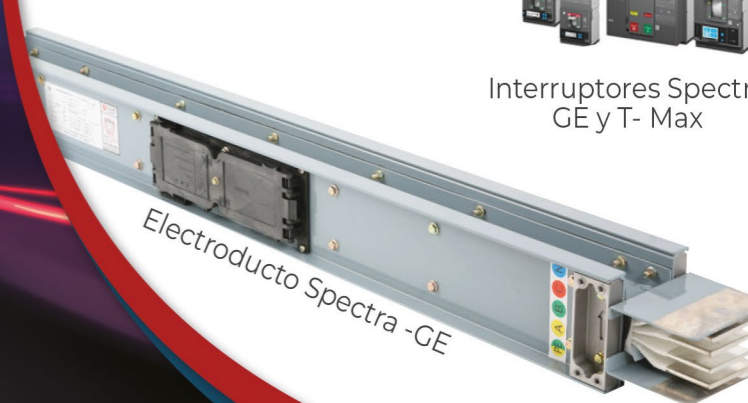
Tablero Spectra



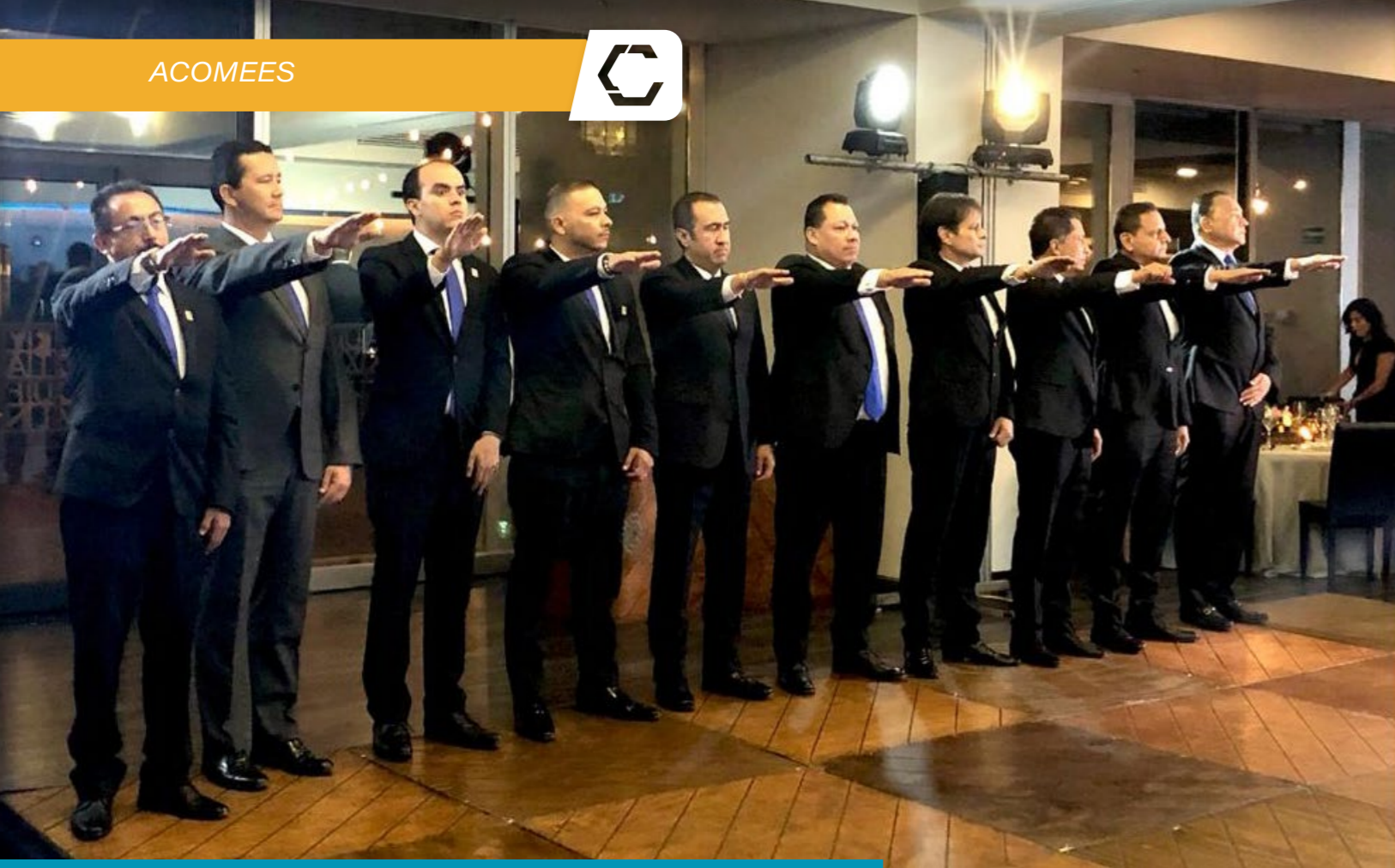
Transformadores Secos



Interruptores Spectra GE y T- Max



Electroducto Spectra -GE



TOMA DE PROTESTA



La Asociación de Comerciantes de Material Eléctrico (ACOME) de Jalisco, realizó la toma de protesta del nuevo consejo directivo, donde el Lic. Carlos Ezequiel Márquez Huidobro asumió el cargo de presidente para el periodo 2022-2023.

En una elegante ceremonia de Toma de Protesta, en donde se reunieron fabricantes, distribuidores, contratistas, funcionarios y actores clave del sector eléctrico. Este encuentro dejó claro el compromiso del gremio de seguir construyendo sinergias para impulsar la industria eléctrica en el país.

El Lic. Carlos Ezequiel Márquez Huidobro comentó que su gestión se enfocará en la profesionalización del sector, en la creación de foros de negocios, en la capacitación, la certificación profesional y en el trabajo en conjunto con asociaciones y colegios del gremio eléctrico.

“Vamos a trabajar por una Acome que quiere certificar a sus agremiados para ser distribuidores confiables, una Acome que quiere darle valor a ese eslabón.”

El Lic. Gabriel García Corona presidente de la CONACOME, A.C. fue el responsable de tomarle la protesta al nuevo comité directivo, durante su mensaje institucional realzo el lanzamiento del Distintivo de Proveedor Confiable, emitido por la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico CANAME – CONACOME, un reconocimiento para los comercios que acreditan el proceso de certificación que lleva a cabo la comisión; distinguiendo a estos negocios como entes de calidad que cuidan y velan por el mercado eléctrico, en aras de erradicar la comercialización de productos eléctricos de dudosa procedencia al impulsar la seguridad eléctrica.





Capacitación ACOMEE MÉXICO



centro de capacitación CARSO

WEBINAR ACOMEE - CENTRO DE CAPACITACIÓN CARSO

TEMA:
CONSEJOS PRÁCTICOS PARA UNA INSTALACIÓN ELÉCTRICA SEGURA EN CASA

Ponente:
Ing. María del Carmen Martínez Camacho
Instructora del Centro de Capacitación Carso Ciudad de México

Fecha:
Martes 5 de abril

Hora:
9:00 am (GTM-6)

Realiza tu registro

Síguenos en nuestras redes sociales
@accapcarso

Fecha de registro:
Lunes 4 de abril a las 12:00 hrs

El martes 05 de abril la ACOMEE México llevó a cabo la capacitación Consejos Prácticos para una Instalación Eléctrica Segura en Casa, con una asistencia muy interesada en conocer y aprender los tips que la instructora ingeniera Ma. del Carmen Martínez de Centro de capacitación CARSO compartió con ellos.

El jueves 07 de abril a las 9:00 AM, Simón Eléctrica impartió la capacitación presencial Nueva Gama de Placas, en donde los instructores presentaron los nuevos modelos de placas y sus ventajas competitivas, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer los productos y sus atributos.



9 Años

MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO DE ALTA CALIDAD AL MEJOR PRECIO

MEDIA TENSIÓN
material eléctrico y plomería

Empresa Tijuanaense,
líder en la región, especializada
en el suministro de material eléctrico
e iluminación.

Proveemos suministros eléctricos, habiendo formado parte de más de 300 proyectos exitosos en toda la región.

ENTREGA EN TODA LA REPUBLICA

VISÍTANOS EN LA SUCURSAL MÁS CERCANA

Río (664) 682-3434
 Centro (664) 685-1149
 OTAY (664) 647-5757
 Mexicali (686) 290-5706
 Ensenada (646) 179-4614

www.mediatension.com.mx





Reunión ACOMEE SONORA



La ACOMEE Sonora llevó a cabo su reunión mensual en donde se presentaron y desahogaron la agenda de los puntos a tratar con la presencia de la nueva mesa directiva quienes también presentaron sus propuestas las cuales fueron aprobadas, al final degustaron una exquisita cena.



Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico A.C.

TU
ANUNCIO
AQUÍ





XLVIII
**CONVENCIÓN
NACIONAL
LOS CABOS**

19-23 octubre

LA MEJOR OPORTUNIDAD DE
NETWORKING DEL SECTOR

\$ 30,415.00
más I.V.A

*Precio por paquete en ocupación doble y sencilla

**NEGOCIACIONES
EXITOSAS**

informes y registro
55 5592 3650 55 5592 8091
administracion@conacomee.org.mx



#ConduceMiEnergía

**Cables de Aluminio
SERIE 8000**



condumex.com





Status



Más nivel en la escala de valores
Status le da más valor a su espacio.



El mecanismo más fiable y seguro del mercado con la estética más armoniosa.

ESTEVEZ[®]
Conectando lo extraordinario

NIESSEN
Design for living spaces