



CONACOMEE INFORMA

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

El vendedor ¿Nace o se hace?

Administración de almacenes
El talón de Aquiles de las pymes

Procedimiento administrativo

Información financiera para
la toma de decisiones

La Importancia de la investigación
científica como marco para lograr
normas técnicas que nos permiten
vivir en un mundo seguro

ISB SOLA BASIC[®]
...en iluminación, tu única opción



SÍGUENOS EN:



Embellrece tus espacios con Solaled Beauty
Tecnología Touch
Cálida , Fría y Neutra.



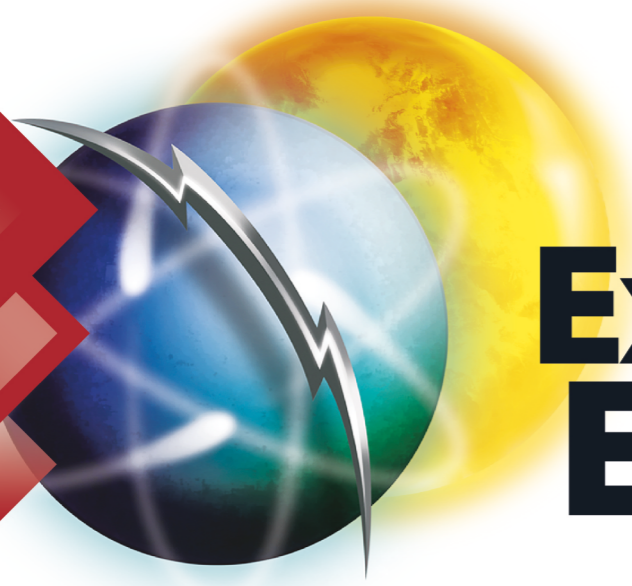
SOLALED beauty

Iluminación **LED**

Máxima Eficacia Luminosa

3 AÑOS
Garantía

PRODUCTOS HECHOS EN MÉXICO
www.isbmex.com



Expo 2022 Eléctrica y Solar norte

25|26|27 OCTUBRE

CONGRESO CFE-ACEN
"TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA
ELÉCTRICA ACTUAL EN MÉXICO"



 **Monterrey, N.L.**

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

EN CONJUNTO CON:



INVITA



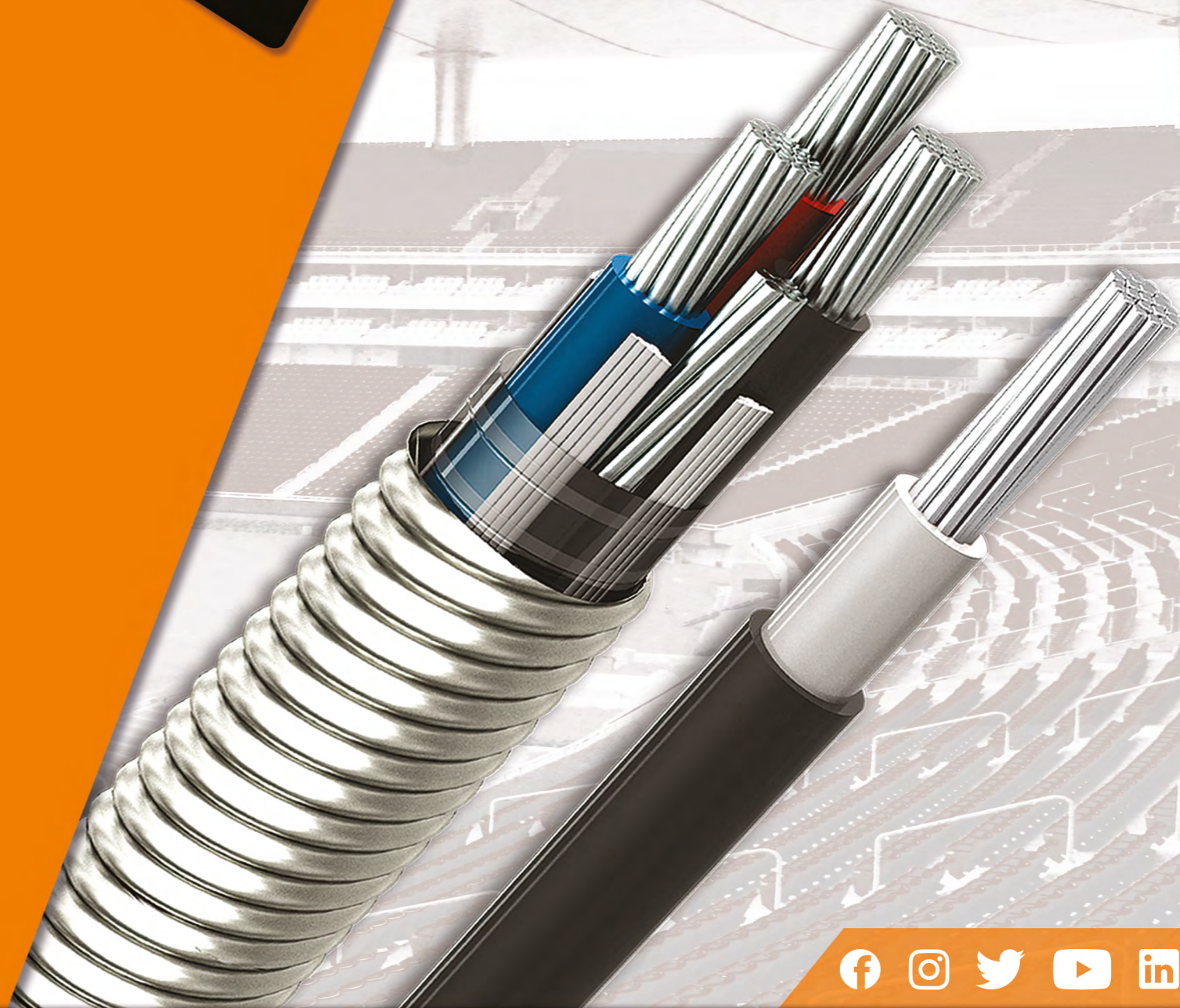
expoelctrica.com.mx



CONDUMEX

#ConduceMiEnergía

Cables de Aluminio SERIE 8000



condumex.com



CARTA editorial

Estimados socios y amigos fabricantes:

Esta edición de nuestra revista, presenta el rotundo éxito de Expo Eléctrica Internacional 2022, evento especializado que año con año reúne a los proveedores del sector que dan a conocer sus innovaciones y en esta edición a más de 28,000 visitantes de 20 países, quienes además reciben lo último en capacitación; en este año más de 8,000 personas participaron adquiriendo el conocimiento impartido.

Este evento se distinguió por la realización de congresos, mesas redondas y más de 100 conferencias técnicas organizados por instituciones afines y expositores.

Nuestra Confederación, llevo a cabo el 3er Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica, cuya finalidad es visibilizar e impulsar a las mujeres en el sector apoyando su participación y desarrollo en puesto claves dentro de las empresas, lo cual no hubiera sido posible sin el apoyo de nuestros patrocinadores.

En esta ocasión, fuimos anfitriones de la cena Networking Expo Eléctrica Internacional - Conacomee, A.C. contamos con la presencia de los actores más relevantes del sector y en el que pudimos compartir una velada agradable, donde el networking estratégico seguramente permitirá detonar varios negocios.

Los visitantes y socios de las ACOMEE se verán beneficiados en ventajas estratégicas que habrán de repercutir positivamente en la Confederación gracias a este foro de negocios que se llama Expo Eléctrica Internacional 2022.

Finalmente, me complace anunciarles la sede de nuestra tradicional Convención Nacional Conacomee 2022, que para su edición XLVIII, se llevará a cabo en el hotel Hard Rock Los Cabos del 19 al 23 de octubre.

Donde encontrarán un networking permanente a través de nuestro Enlace de Negocios, Conferencias, actividades sociales y deportivas y nuestra muestra Enlace Comercial.

Un servidor en conjunto con el Comité Ejecutivo Nacional estamos trabajando para recibirlos y darles la más cordial bienvenida.

¡Los esperamos!

Lic. Gabriel García Corona
Presidente



CONTENIDO

06 | EL VENDEDOR ¿NACE O SE HACE?
FERNANDO VELASCO PINO

10 | ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES
EL TALÓN DE AQUILES DE LAS PYMES
BAUTISTA CASTRO CONSULTORES

16 | PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO
SUS POSIBLES CONSECUENCIAS Y LAS
AUTORIDADES FACULTADAS PARA EJECUTARLO
CR & ASOCIADOS BUFETE JURÍDICO

22 | INFORMACIÓN FINANCIERA PARA
LA TOMA DE DECISIONES
LCC. JOSÉ REYES PALOMEQUE

30 | LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN
CIENTÍFICA COMO MARCO PARA LOGRAR
NORMAS TÉCNICAS QUE NOS PERMITEN
VIVIR EN UN MUNDO SEGURO
COMISIÓN PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR
ELÉCTRICO. CANAME-CONACOME

33 | ACTIVIDADES CONACOME
33 / EXPO ELÉCTRICA, 36 / CONGRESO NACIONAL DE LA MUJER
EN LA INDUSTRIA ELÉCTRICA, 39 / 2a. ASAMBLEA GENERAL,
40 / CENA EXPO ELÉCTRICA, 42 / 1er. FORO NACIONAL
SOBRE LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DEL COMERCIANTE
DE MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO

44 | ACOMEEES
44 / TALLER DE VENTAS ACOMEE JALISCO,
46 / CAPACITACIÓN ACOMEE SONORA
48 / ACOMEE SAN LUIS

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. José Luis Trejo Pedraza

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.

Mayo -Junio 2022 Año 40 No. 331

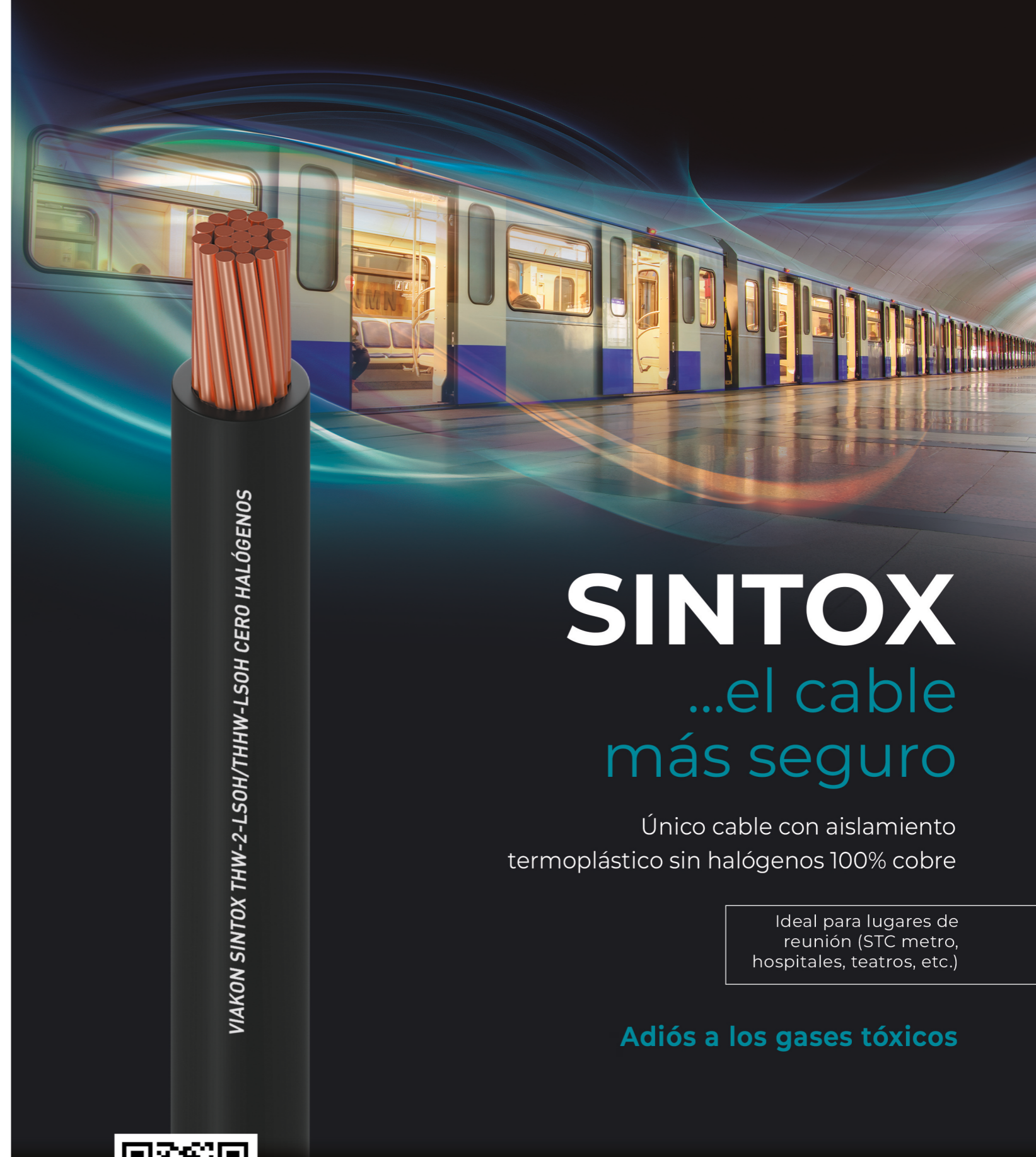
Número de Reserva otorgado por el INDAUTOR 04-2020-040700294600-102. Número de Certificado de Licitud de Título y Contenido: 17425. Registro postal de porte pagado ante SEPOMEX PP09-02148

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



SINTOX
...el cable
más seguro

Único cable con aislamiento
termoplástico sin halógenos 100% cobre

Ideal para lugares de
reunión (STC metro,
hospitales, teatros, etc.)

Adiós a los gases tóxicos



EL VENDEDOR ¿nace o se hace?

Solo hay que contratar a candidatos optimistas por naturaleza para el área de Ventas

¿El Vendedor nace o se hace?; esta es una pregunta que todo Gerente de Ventas y Director Comercial se hace con frecuencia. En el trasfondo de este dilema hay varias preguntas adicionales: ¿Cómo se puede lograr el desarrollar un equipo de Vendedores de alto desempeño? ¿Ya nacieron con esas habilidades o se pueden desarrollar? ¿Cómo clono a los mejores para tener un equipo de alto desempeño? En la entrevista de candidatos a vendedores ¿Cómo puedo evaluar ese potencial?

Sin duda es un tema que tiene muchas aristas. Por supuesto que existen vendedores que nacen con habilidades naturales para ser extraordinarios, sin embargo, son los menos. La gran mayoría de vendedores, aprenden técnicas y desarrollan sus habilidades de venta. De este último grupo y que son la gran mayoría, voy a dedicar los siguientes hallazgos que he aprendido a lo largo de 20 años entrenando a equipos de ventas en más de 2,250 diferentes empresas y en 10 diferentes países.

1. Para ser exitoso en las ventas se debe de ser optimista por naturaleza; esto sin duda es la base para contratar a un asesor de ventas. Me atrevo a decir en base a mi experiencia, que el optimismo representa el 50% de un vendedor exitoso. El Sr. Daniel Goleman en su libro la Inteligencia Emocional, cita el estudio que se realizó con vendedores de Seguros de Vida de METLIFE, su hallazgo más relevante dice “vendedores nuevos que eran optimistas por naturaleza vendían 37% más seguros en los dos primeros años y los pesimistas abandonaban esta profesión”. Saber manejar emocionalmente el NO sin que afecte a un vendedor, se le llama “tolerancia a la frustración”

Para saber si un candidato es optimista, esto se logra con dinámicas vivenciales que pongan a prueba al candidato a situaciones de reto y donde su reacción muestre su nivel de optimismo. El curriculum no refleja esto. Cuando he apoyado a las empresas a entrevistar candidatos para ventas, jamás veo el curriculum, ese ya lo vieron otros ejecutivos de la empresa y ya hicieron preguntas sobre el mismo.

COLABORACIÓN:

FERNANDO VELASCO PINO; Speaker e Instructor Internacional y Escritor; especialista en Ventas, Motivación, Negociación, Comunicación y Servicio al Cliente; Ha capacitado al personal de más de 2,250 empresas en 10 diferentes países. Conoce todos los sectores y giros, lo que le permite customizar toda conferencia o curso. Es el entrenador en Ventas que más equipos de ventas ha entrenado en México.





2. Las Técnicas de Ventas se pueden aprender y las habilidades se pueden desarrollar: técnicas como son las de argumentación se aprenden, solo basta ver el video del joven que vende empanadas en la playa en Acapulco, el cual se hizo viral; este joven hace uso de técnicas que alguien le enseñó; utiliza la técnica de Maximización cuando dice “usted va a esperar 86,400 segundos (1 día) para probar mi empanada”. Las Técnicas de Ventas son muy lógicas, lo que permite que se aprendan con relativa facilidad. Respecto a las habilidades de comunicación, negociación, comunicación no verbal, entre otras, requieren de práctica. Todo esto demanda entrenamiento, tanto de expertos como es mi caso y desde luego reforzado por sesiones de prácticas de role playing lideradas por el Gerente de Ventas de la empresa.



El Gerente de Ventas tiene el reto de fomentar y desarrollar hábitos positivos en los vendedores

las técnicas y habilidades de venta se pueden aprender y desarrollar

Positivos. Estos hábitos los puede incentivar y fomentar el Gerente de Ventas, a través de un seguimiento puntual o bien con concursos que impliquen premios en especie. (no dinero)

3. Desarrollar hábitos positivos: permite tener vendedores exitosos; en efecto para lograr resultados extraordinarios en ventas, se requiere de constancia y de desarrollar hábitos positivos como son manejo de agenda, prospectar, aprender y dominar el aspecto técnico de los productos o servicios que se venden. En mi experiencia he encontrado 10 hábitos

Por lo tanto, concluyo, todos podemos ser vendedores de alto desempeño, se requiere trabajar en los 3 puntos anteriores. Es una ecuación que incluye en la fórmula a un Vendedor Optimista por naturaleza, con deseos de aprender y a un Gerente de Ventas dispuesto a enseñar, entrenar e incentivar a su equipo. Por lo tanto, la gran mayoría de los vendedores, me atrevo a decir el 99.9% nos hacemos, nos formamos y nos desarrollamos como vendedores, aprendemos, practicamos y vamos formando hábitos positivos. Por lo tanto, los Gerentes de Ventas tienen el gran reto de contratar vendedores optimistas por naturaleza y potencializar las habilidades de sus vendedores para lograr equipos de ventas de alto desempeño.

INGENIERÍA

INSTALACIÓN

SUMINISTRO

MANTENIMIENTO

Empresa Certificada



¡SOMOS LA MEJOR OPCIÓN PARA TUS PROYECTOS!

SISTEMAS DE PARARRAYOS Y SISTEMAS DE PUESTA A TIERRA



PRODUCTOS PARA MEDIA TENSIÓN



AMESA
MR

Soluciones eléctricas y protección contra rayos



INTEGRACIÓN DE TABLEROS ELÉCTRICOS



MATERIAL ELÉCTRICO

Síguenos en



Esríbenos
(55) 8537 8975

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

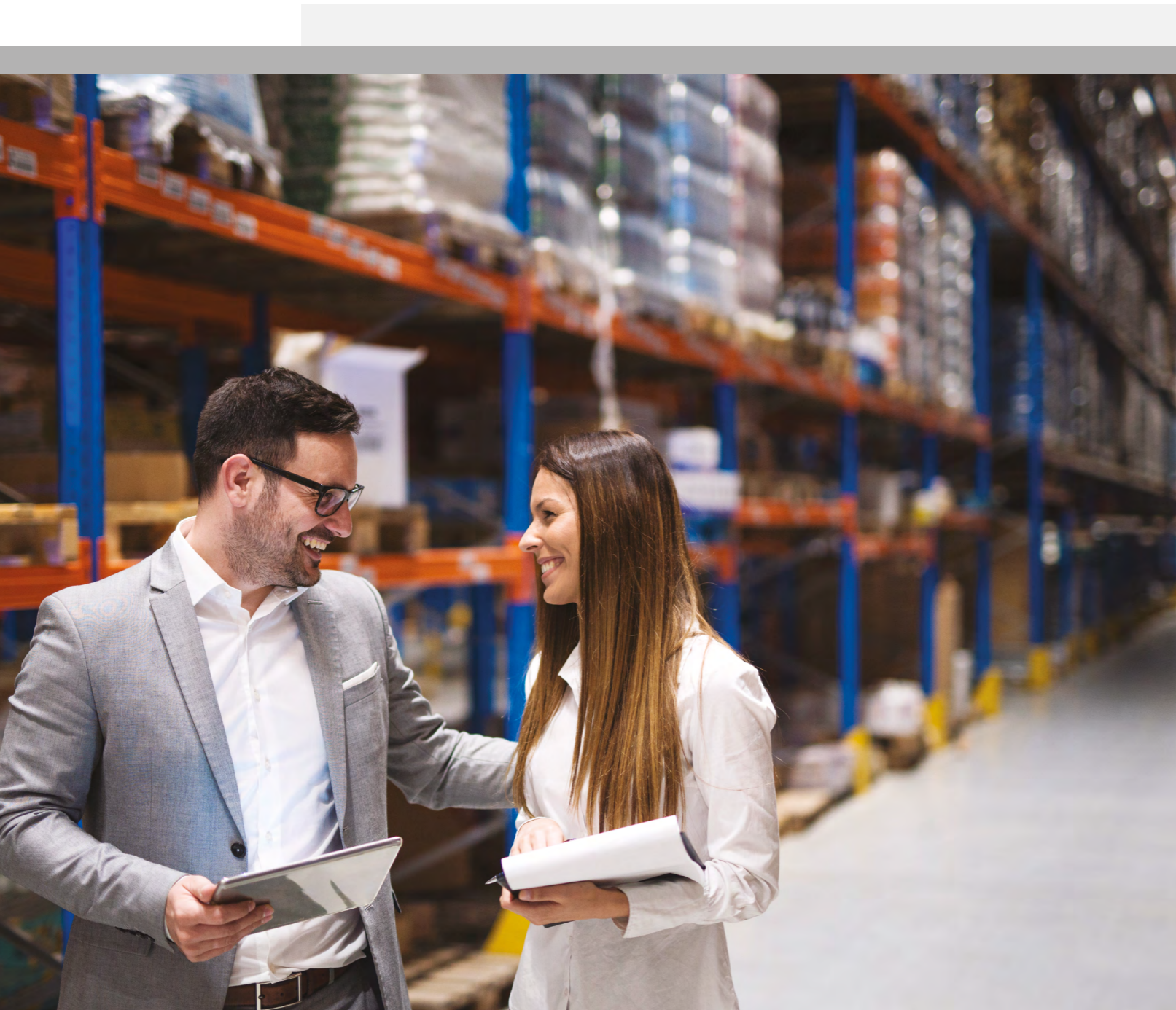


ventas@amesa.com.mx www.amesa.com.mx (55) 5634-8860



Administración de ALMACENES

El talón de Aquiles de las pymes



Pasaba por el área de ventas de una empresa donde estaba la chica que facturaba con el empresario, quién, dicho sea de paso, se veía muy estresado. La conversación más o menos era así:

COLABORACIÓN:
Samuel Bautista Santos
Ulises Mejía Leyva

Empresario: ¿Pero cómo es posible que no te permita facturar por falta de inventario si vengo del almacén y acabo de ver el material?

Facturista: Véalo usted mismo, me dice que sólo hay 2 piezas y el pedido es por 100.

Empresario: Señorita, ya le dije que yo vi las 100 piezas, llame al ingeniero de sistemas y que le mueva al sistema para que pueda facturar “sin existencias”.

Lamentablemente, ese ítem sólo era 1 de muchos cuya existencia en sistema no coincidía con el real en almacén.

Muchos empresarios, directores y gerentes llegan a tomar este tipo de decisiones ante la inconsistencia en la información que se genera sobre la existencia de mercancía en su almacén.

B|C

Bautista Castro

CONSULTORES

Pequeños cambios... Grandes resultados





Cualquier decisión que se tome con respecto al almacén, implica una inversión considerable, así que un error en el sistema respecto al almacén y sus costos puede provocar alguno de los siguientes errores:

1. Compra de material que sí tenemos en existencia;
2. No comprar material que vamos a necesitar y que el sistema indica que sí lo tenemos;
3. Vender mercancía por debajo de su costo;
4. Llenar el almacén de material obsoleto o de lento movimiento;
5. Generar instrucciones que alteran el control interno, como son los ajustes al inventario sin soporte o permitir facturar sin existencias;
6. Permitir el robo de mercancía sin que el empresario se dé cuenta;
7. En caso de ser fabricante, dejar componentes incompletos por falta de alguna pieza, entre otros.



SOLUCIONES:

Existen varios tipos de empresarios: algunos son irascibles, otros no se inmutan ante los grandes problemas; ambos extremos son malos, ya que no toman las medidas adecuadas, o peor aún, no toman ninguna medida. Me gustaría sugerirles algunas acciones que se pueden realizar para retomar el control de su almacén.

1. Realiza un inventario físico de pared a pared SIN OPERACIÓN.

Un error frecuente es querer hacer inventarios físicos sin detener la operación. Realizar un inventario requiere preparación, acomodar por ubicaciones los mismos códigos, generar los marbetes emitidos por existencias del sistema, identificar el material existente que no aparece en sistema. El día de la toma física del inventario es importante contar con equipos de conteo, que por su propia naturaleza no puedan hacer algún contubernio, instalar una mesa de control, verificar los conteos y analizar las diferencias.

Es aquí donde el estilo de cada empresario definirá la profundidad de investigación de las diferencias qué tipo de sanciones, en su caso, existirá para los responsables y, sobre todo, la verificación puntual de que los ajustes queden autorizados y pueda cotejar que la existencia coincida aleatoriamente con el sistema.

Muchas empresas esperan a hacer el inventario a fin de año o a fin de mes, mi recomendación es que, si tienes muchas diferencias, lo hagas de inmediato, pero, si lo puedes programar, espera a que sea un día de baja operación, separa el material que vas a entregar y no recibas nada durante el inventario, controla esto mediante tu “corte de formas”.



2. Instruye a tus almacenistas a realizar conteos cíclicos

Se comete el error de pensar que la confiabilidad de los inventarios es responsabilidad del personal de contabilidad, de sistemas, o de auditoría interna, y la realidad es que quién debe vigilar que los registros coincidan con las existencias es el área de Almacén, así que la Dirección General debe instruir al Jefe de Almacén para que todos los días realice un conteo de los productos de mayor movimiento y compruebe la confiabilidad de su kardex.

Auditoría interna o contraloría pueden realizar aleatoria y sorpresivamente conteos para verificar el proceso y la confiabilidad de los registros.



3. Separa y cuantifica el material obsoleto y de lento movimiento que tienes en el almacén.

El material obsoleto debe representar cuando mucho el 5% del espacio de tu almacén y el de lento movimiento un 10%, para que puedas contar con un 85% de espacio para material de alta rotación.

Es importante tener bien ubicado este tipo de material y cuantificar si tenemos espacios superiores a los mencionados. Normalmente vamos incrementando los almacenes de lento movimiento por alguna decisión de “aprovechar una oferta”, no tener información adecuada o, incluso, guardamos material que el empresario no quiere tener en su casa y ocupa un espacio en el almacén.

Preservemos el almacén como un santuario, el patrimonio de muchas familias está invertido ahí y la Alta Dirección es la responsable de establecer las políticas y procedimientos para salvaguardar el orden y estado físico de los materiales.

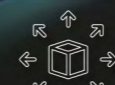
Estimado lector, espero que el nivel de confiabilidad de tus inventarios sea muy alto, pero si no es así, aplicar estas tres sugerencias te permitirán volver a tomar el control de tu almacén y utilizar el capital de trabajo de la empresa comprando material de acuerdo con políticas sanas y de abastecimiento en tiempo.



Brindamos soluciones para:



Industria



Distribución



comercio



Residencia



Tablero Spectra



Transformadores Secos



Interruptores Spectra GE y T- Max



Electroducto Spectra -GE

EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

sus posibles consecuencias y las autoridades facultadas para ejecutarlo

NOTIFICACIÓN

You are hereby notified that you currently owe \$2000.00 in past due rent and late charges. The total due each month is in the amount of \$500.00.

The next rent due covers the period from 1 April until 30 June.

Late charges are in the amount of \$200.00.

This is a demand for payment. You must pay the full amount owed that is stated in this notice within the next 5 days. If you fail to make full payment of the amount due, eviction proceedings will begin immediately.

PLEASE PAY IMMEDIATELY or you will be evicted from the property.

John S.

Landlord Signature



COLABORACIÓN:
CR & ASOCIADOS

El procedimiento puede ser ejecutado por una autoridad federal o local en el ámbito de sus competencias, siendo que una autoridad local no puede revisar disposiciones federales y viceversa.

En este sentido, las autoridades federales que por lo general llevan a cabo el ejercicio de sus facultades de comprobación con mayor frecuencia y de mayor relevancia, son las siguientes:

1. Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS)
2. Servicio de Administración Tributaria (SAT)
3. Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO)
4. Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)

Todas las autoridades Administrativas, para llevar a cabo el ejercicio de sus facultades de comprobación, se deberán presentar en el domicilio de los visitados con una orden impresa, la cual deberá motivar y fundar la razón de la visita, así como los documentos o situaciones que se inspeccionaran, misma orden que deberá estar signada por la persona que la Ley faculte para dicha situación.

Es importante recalcar que el visitador / verificador se encuentra impedido para ampliar o variar el contenido de la orden de visita, en este sentido, únicamente debe llevar a cabo la evaluación de la documentación señalada en la orden, pues de lo contrario, se estaría violando los principios de



legalidad y seguridad jurídica, así como el derecho humano al debido proceso y a una tutela jurídica adecuada, sin mencionar que no puede llevar a cabo la realización de la visita o la notificación del acto administrativo de que se trate, en un domicilio diverso al expresamente señalado en la orden.

Cabe aclarar que las facultades de las autoridades pueden ser de Auditoria u Ordinarias y de Verificación o extraordinarias, entendiendo que en las primeras debe de mediar citatorio previo ya que es la revisión de la documentación que compruebe se está al corriente con las obligaciones que las leyes señalan; por otro lado, el segundo tipo de facultades se efectúa sin que medie citatorio previo, ya que es una inspección física de las obligaciones marcadas por la ley.

Asimismo, en una auditoria, la autoridad se puede apersonar en distintas ocasiones a revisar la documentación o realizar compulsas; mientras que, en una verificación, se lleva a cabo en una sola visita.

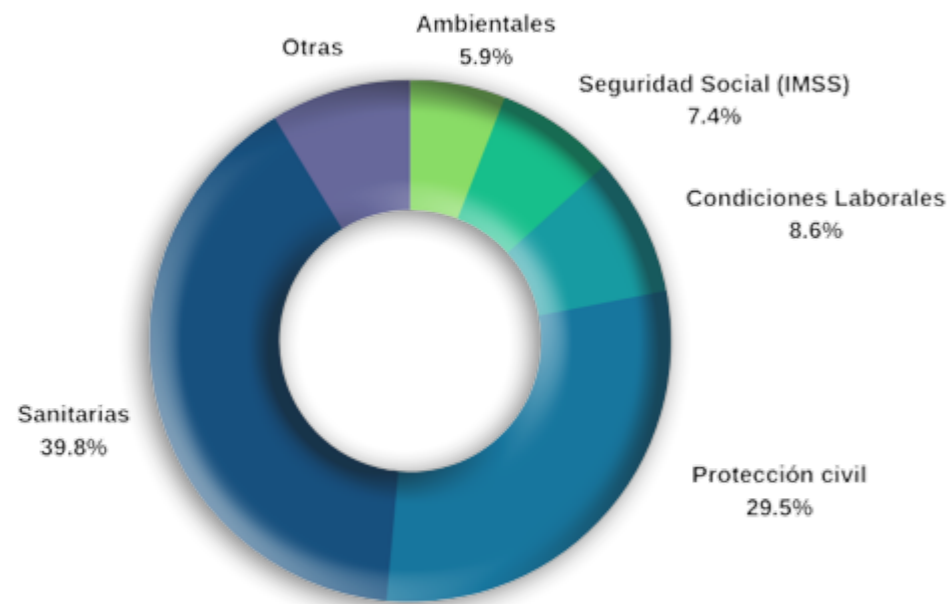
Si bien, la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, regula en lo general el desahogo de las visitas, dependiendo del tipo de visita y de que autoridad la efectúe, se deberá remitir a la ley específica para el desahogo de la visita. Por ejemplo, una de las autoridades que lleva a cabo el mayor número de inspecciones, es la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, siendo que su procedimiento de visita esta contemplado en el Reglamento General de Inspección del Trabajo y Aplicación de Sanciones. Aquí es importante detenernos y señalar que de tratarse de una visita extraordinaria, tal y como lo maneja el reglamento, se deberá proporcionar toda la documentación que



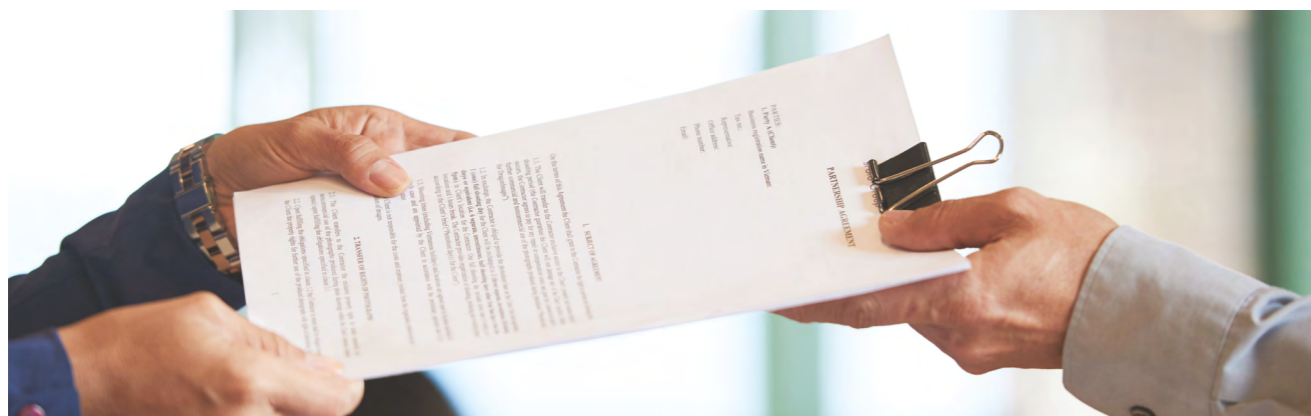
se tenga a la mano para comprobar los puntos señalados por la autoridad, sin embargo, en caso de faltar documentación, se deberá solicitar se conceda un plazo de 5 días para la entrega de dicha documentación faltante, situación que está prevista y fundamentada en el artículo 35 del citado Reglamento.

En el Diario Oficial de la Federación, fueron publicadas las autoridades que han realizado el mayor número de visitas de inspección, resultando la siguiente gráfica:

Tipo de inspecciones realizadas a las unidades económicas durante 2016



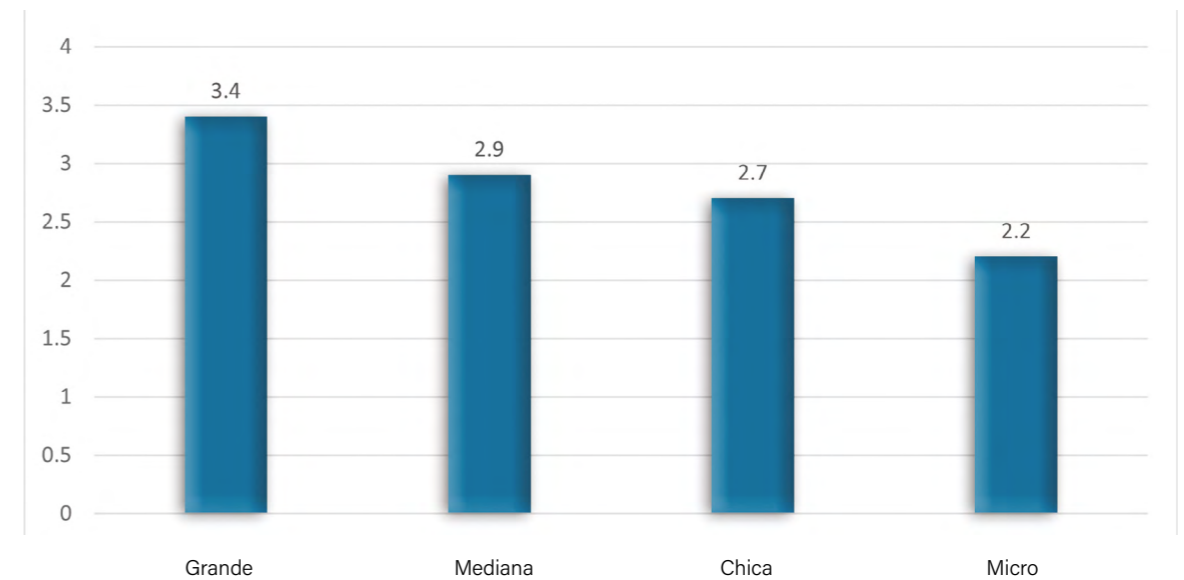
Por lo que podemos observar que son las autoridades Sanitarias y Protección Civil quienes realizan más del 60% de las inspecciones.



Por otro lado, la siguiente gráfica muestra que empresas reciben el mayor número de inspecciones en relación con su tamaño, el cual es determinado por el Inegi en relación con el número de empleados con el que cuentan y las ganancias que generan:

Clasificación	Clasificación según el número de empleados.	Porcentaje de empresas en México	Pesos Generados Anualmente
Micro	De 0 a 10	95 %	4 millones de pesos
Pequeña	De 11 a 30	3 %	Mas de 4 millones y hasta 100 millones de pesos
Mediana	De 31 a 100	1%	Más de 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos
Grande	De 101 a 251	1%	Más de 250 millones de pesos.

Promedio de inspecciones realizadas por tamaños de empresas



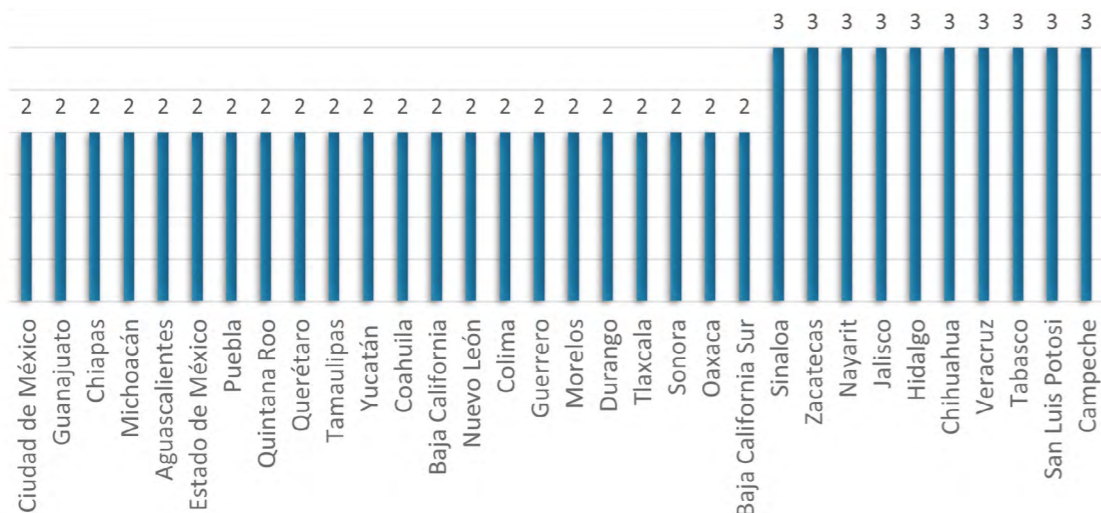
Fuente: ENCRIGE 2016

Pudiendo observar que mientras más grande es la entidad económica, es más susceptible a recibir visitas de inspección o actos de molestia por parte de las autoridades administrativas.

Asimismo, la siguiente gráfica nos enseña que dependiendo de la entidad federativa en la que se encuentra la empresa, es más susceptible a que se le efectúen inspecciones al año, siendo las autoridades de la Ciudad de México y de Guanajuato las que menor número de inspecciones realizan al año en promedio.

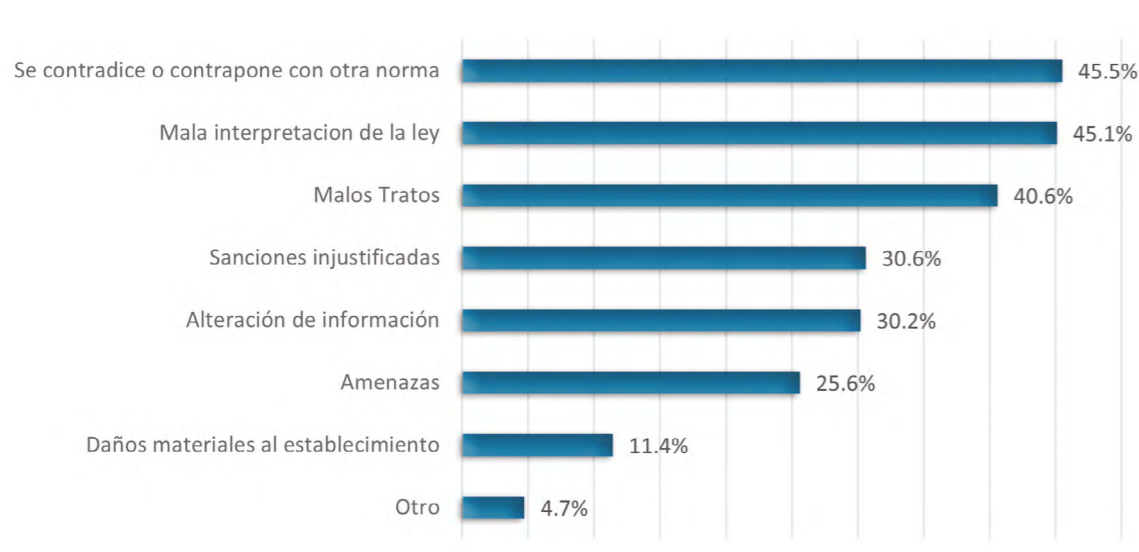


Promedio de inspecciones realizadas a la **unidad económica por entidad federativa**



Si una empresa fue sujeta a revisión, por una autoridad en cualquier modalidad, es muy frecuente que el visitador cometa errores al momento de llevar a cabo la realización de las facultades de comprobación, siendo que los errores más frecuentes son los siguientes:

Problemas enfrentados más **comunes** en inspecciones



Por lo que si la empresa es objeto de una visita en cumplimiento al ejercicio de las facultades de comprobación de las autoridades administrativas, es muy importante comunicarse con la Dirección General de la CONACOMEE o directamente con el equipo jurídico, o su abogado de confianza, para poder analizar dicha situación y buscar la solución que más le favorezca y, dependiendo de la situación, se puede obtener la nulidad lisa y llana del acto administrativo recurrido en caso de encontrarse alguna violación a los derechos fundamentales de las empresas que se ven afectadas por las visitas o inspecciones de las autoridades administrativas.



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

(614) 421 65 00

www.transformadoresyredes.com

Calle González Cossio No. 5919 C.P. 31100 Col. Las Granjas Chihuahua, Chih.
juan@transformadoresyredes.com joel@transformadoresyredes.com oscar@transformadoresyredes.com



INFORMACIÓN **FINANCIERA**

PARA LA TOMA DE DECISIONES

Actualmente los dueños de micros y pequeñas empresas familiares, así como emprendedores, toman directamente decisiones que tienen un impacto en la estructura financiera u operativa de su negocio o empresa.

Algunas de estas decisiones que tienen que tomar pueden ser: determinar el precio del producto o servicio, si la empresa debe vender a crédito o al contado, que plazos de crédito otorgar, contratar a uno u otro proveedor, si aumentar las aportaciones de capital o solicitar un crédito externo, cuando comprar los inventarios para venta, abrir o no una nueva línea de producción, cuanto invertir en publicidad, rentar o adquirir una propiedad para la operación del negocio, entre otros.

Muchos de estos empresarios o dueños de negocios se ven inmersos en la operación diaria de la empresa, de tal manera que resulta complicado apartarse de estas decisiones. Qué pasaría si alguna de estas personas, decidiera tomar un vuelo a cualquier lugar del mundo y regresara un mes después, sin avisar al personal o a sus clientes, sin contestar llamadas, mensajes o correos electrónicos, apartándose por completo de las decisiones que se toman en la empresa. ¿En qué condiciones encontraría a su negocio al regreso?, ¿qué información le

“Tener al día tu Información Financiera es una oportunidad para hacer crecer tu negocio y tomar las mejores decisiones”



pediría a su administrador o asesor financiero, para conocer cuál fue el cambio financiero u operativo que hubo en su ausencia? o ¿si hubo o no rentabilidad en ese periodo?

Para dar respuesta a esas preguntas habría que solicitar y conocer la información financiera que se generó durante esa ausencia, esta información podríamos verla resumida en los estados financieros del negocio.

La técnica que ayuda a conocer la situación financiera actual de la empresa es la contabilidad. De acuerdo con la normatividad contable en México, las Normas de Información Financiera (NIF), la contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad (empresa o negocio) y que produce sistemática y estructuradamente información financiera.

De acuerdo con esta normatividad contable, la información financiera es aquella que emana de la contabilidad, es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, cuyo objetivo primordial es el de ser útil al usuario general en la toma de decisiones económicas. Su manifestación fundamental son los estados financieros.¹

Es decir, los estados financieros deben servir a los usuarios de la información financiera, tomar las mejores decisiones en pro del cumplimiento de los objetivos del negocio. Esta información financiera, podrá tener la característica de utilidad, siempre y cuando detrás de dicha información exista un marco normativo contable que mejor se adapte a las necesidades del negocio, como pueden ser, las Normas de Información Financiera Mexicanas.

“Es primordial que las decisiones fundamentales del negocio sean tomadas a través de información financiera correcta, confiable y transparente”

Información que se obtiene a través de los **estados financieros para la toma de decisiones**

La información financiera, como lo hemos mencionado, se encuentra resumida en los estados financieros básicos los cuales son cuatro:

- 1) Balance General o estado de Posición Financiera, este estado financiero muestra la información relativa a una fecha determinada sobre los recursos (activos) y obligaciones financieras de la entidad (pasivos y capital).
- 2) Estado de Resultados Integral, muestra la información relativa a las operaciones de una entidad durante un periodo, mediante un adecuado enfrentamiento de sus ingresos (ventas) con los costos y gastos, en este estado financiero se conoce la utilidad o pérdida neta del negocio.
- 3) Estado de Flujos de efectivo, muestra el origen y la aplicación de los recursos del negocio en un periodo, se clasifica en actividades de operación, de inversión y de financiamiento.
- 4) Estado de cambios en el capital contable, este estado financiero muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños durante un periodo.

Una vez que tenemos identificado los estados financieros y que estos han sido preparados bajo una normatividad contable, existe información que muchas ocasiones los dueños de negocios desconocen que pueden obtener de estos estados financieros, alguna de esta información puede ser la siguiente:

- 1) Información sobre la **liquidez**, esta información ayuda al empresario a conocer la disponibilidad de fondos suficientes para solventar los compromisos financieros del negocio en un plazo menor a un año.
- 2) Información sobre la **rentabilidad**, con esta información el empresario podrá conocer la capacidad que tiene su negocio para generar utilidades, es decir si es rentable o no. Por ejemplo, se puede conocer el crecimiento de las ventas de un periodo con otro o bien los costos y gastos que han aumentado y están afectando el resultado o rentabilidad del negocio.





3) Información sobre **eficiencia operativa**, esto ayuda al empresario a conocer si los recursos con los que cuenta el negocio están siendo utilizados de forma eficaz. Por ejemplo, con información adecuada, se pueden conocer la antigüedad de los productos en el almacén, la antigüedad de las cuentas por cobrar (es decir, los días en que tardan los clientes en pagar), los días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores o los días en que se recupera el efectivo invertido.

4) Información sobre la **solventia en la empresa**, sirve al empresario para conocer la estructura de capital del negocio, considerando las aportaciones propias de los socios o los recursos financieros obtenidos de fuentes externas.

5) Los **recursos** con los que cuenta el negocio (activos) y su disponibilidad para convertirse en efectivo.

6) Información sobre cómo se estructura las **fuentes de financiamiento**, los plazos de vencimiento, las tasas de interés y el costo neto de dicho financiamiento.

7) Información sobre **flujos de efectivo**, con esta información el empresario conoce de donde provienen y como de utilizan los flujos de efectivo para el negocio, ya sea por actividades de inversión, operativas o de financiamiento.

8) **Ebitda**, (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization por sus siglas en inglés) o utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es un indicador que mide la capacidad del negocio para generar beneficios económicos considerando únicamente su actividad productiva.

9) **Rendimientos obtenidos**, derivado de las cuentas de inversión o financiamientos otorgados.

10) **Reservas, estimaciones de Pérdidas Crediticias Esperadas (cuentas incobrables) o estimaciones de inventarios obsoletos**, el empresario podrá conocer el valor de aquellos inventarios que han perdido su valor o que tienen un lento movimiento para convertirse en una venta, o de igual manera conocerá el monto de aquella cartera vencida o que no ha sido posible recuperarla.

11) **Revelación de información**, un aspecto importante y fundamental que forma parte de los estados financieros son: las “Notas a los Estados Financieros”. La finalidad de estas notas consiste en mostrar aquella información relevante que amplie el origen y significado de los elementos que se presentan en dichos estados, proporcionando información acerca de políticas contables, así como el entorno en el que se desenvuelve la entidad. En ocasiones es común ver, que cuando

se presentan estados financieros estos no incluyan las notas, situación que limita por mucho al usuario general en la toma de decisiones, como se hace mención en las Normas de Información financiera, “los estados financieros y sus notas son un todo inseparable y, por lo tanto, deben presentarse conjuntamente en todos los casos”².

12) **Cualquier otra información**, ya sea cuantitativa o cualitativa que sea de relevancia para la toma de decisiones.

“Un asesor financiero puede ayudar y asesorar a tu equipo administrativo para ser ordenado y comprometido con la información que maneja de tu empresa.”

Además de contar con información financiera adecuada, una recomendación adicional, es contar con los servicios de un profesional en la contaduría pública o en las finanzas. Un buen asesor financiero y contable debe además de estar titulado, tener experiencia comprobable, contar con alguna especialidad en el área financiera o preferentemente contar con una certificación de contador público que otorga un Colegio de Contadores y que avala su reconocimiento a la capacidad profesional.

Una de las responsabilidades fundamentales de la función financiera de un negocio consiste en preparar y comunicar información a directivos, administradores y dueños de negocios, la cual deberá ser periódica y consistente, por lo cual es necesario llevar a cabo una planeación financiera con ayuda de los estados financieros.

Conclusiones

Sin duda es de relevancia que los dueños de empresas puedan tomar decisiones con información financiera confiable, para ello es necesario que los estados financieros estén preparados con base en una normatividad contable, al cumplir con esta normatividad los estados financieros adoptan una característica fundamental, ser útiles a los usuarios de la información financiera para la toma de decisiones sobre el rumbo del negocio.

¹ Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), Normas de Información Financiera 2021, NIF A1 Estructura de las Normas de Información Financiera, Párrafo 4

² Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), Normas de Información Financiera 2021, NIF A7 Presentación y revelación.





Conexión

Enlace Comercial
CONACOMEE

2022 XLVIII Convención Nacional
LOS CABOS 19 - 23 octubre

LA MEJOR OPORTUNIDAD DE
NETWORKING DEL SECTOR

NETWORKING • CONFERENCIAS MAGISTRALES
TORNEOS DEPORTIVOS • EVENTOS ESPECIALES

INVITAN



NEGOCIACIONES
EXITOSAS

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

La importancia de la INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

como marco para lograr normas técnicas que nos permiten vivir en un mundo seguro.

Colaboración.
Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico.
CANAME-CONACOMEE



Si eres de los afortunados que está leyendo este artículo seguramente te preguntarás: ¿Qué hice bien para poder sobrevivir al virus Covid 19? El virus atacó y acabó con gran parte de la humanidad a nivel mundial. Al principio de la pandemia surgieron mitos y también muchos remedios tentativos, sin embargo, nada fue demostrado científicamente y por tanto no hay certidumbre de sus propiedades curativas. Sin duda alguna, hoy podemos afirmar que en el mundo se logró reducir las tasas de mortalidad gracias a la investigación científica las grandes empresas farmacéuticas como Pfizer, AstraZeneca, Johnson & Johnson, entre otras realizaron y que a marchas forzadas, lograron desarrollar los procesos, métodos y pruebas para el desarrollo de las vacunas, estableciendo los parámetros y estándares necesarios para que se pudieran aplicar las diferentes fases de verificación en la población y que gracias a eso, pudiéramos tener una oportunidad de defensa para sobrevivir a esta emergencia.

El ranking mundial de las empresas que más invierten en Investigación y Desarrollo (I+D) representa más del 12% sobre el volumen de sus ventas totales anuales. Puedo poner muchos ejemplos de productos y servicios que consumimos a diario, de los cuales no tenemos el conocimiento de lo que hubo detrás para que ese producto pueda ofrecer la calidad y sobre todo la seguridad cuando es utilizado para un propósito específico. En este artículo hago énfasis en los sistemas de protección contra descargas atmosféricas o sistemas de pararrayos utilizados en México, país con más de 233 muertes anuales a causa de rayo



y una tasa de mortalidad anual de 2.7 por cada millón de habitantes. La Norma Oficial Mexicana NOM-022-STPS-2015 en su apartado 8.2 menciona que, para seleccionar un sistema externo de protección contra descargas eléctricas atmosféricas, se pueden considerar terminales aéreas convencionales o terminales aéreas de tecnologías alternativas. El hablar de tecnologías alternativas nos lleva a pensar en países con alto grado de Investigación y desarrollo como lo son Francia y España, en donde se estudia y analiza de forma constante fenómeno del rayo, lo cual ha llevado a la invención de la tecnología PDC Pararrayos con dispositivo de cebado. Recordemos que hasta antes de 1985 las tecnologías alternativas basaban su funcionamiento en la tecnología radioactiva, al ser prohibida esta tecnología, surgió la tecnología piezoeléctrica y sistema Venturi (circulación forzada de aire). El avance en la electrónica permitió que a partir de 2005 se desarrollaran sistemas de pararrayos con dispositivos de impulsión electrónico, estos dispositivos ya son capaces de almacenar energía ambiental y activar la generación del trazador ascendente en busca del rayo. Ahora los

pararrayos PDC's son poderosos, fiables, muy precisos y seguros, al momento de capturar una descarga atmosférica. Firmas internacionales como: Franklin France, Aiditec Systems, Duval Messien, entre otras, además de apegarse cabalmente a las normas internacionales de fabricación de pararrayos, trabajan día a día en Investigar y desarrollar tecnologías de protección. Destinan más del 18% de sus ventas en I+D y también en las pruebas de laboratorio de alta tensión, para poder garantizar el principio



de funcionamiento de los sistemas de protección contra rayos. Desafortunadamente en México existen pseudo empresas con prácticas desleales que engañan abiertamente simulando a los sistemas de pararrayos, principalmente en su forma externa de los sistemas, para que "parezca un original". Unos prometen ahuyentar las descargas de rayo, otros ofrecen grandes coberturas sin demostración mediante modelos matemáticos. La realidad es que no cuentan con pruebas de laboratorio certificadas por escrito e incluso copian tecnologías que desde años a nivel mundial ya son obsoletas, como el ya mencionado sistema piezoeléctrico y sistema Venturi, y las ofrecen como lo último en desarrollo. El hablar de simulaciones en equipo eléctrico no solo causa un daño económico al dañar equipo e inmuebles, sino que puede ocasionar la muerte, por lo que es muy importante revisar además de la marca, que los productos cuenten con el sello NOM tanto en su empaque como en el cuerpo del producto y siempre exigir un certificado ANCE o similar que garantice el cumplimiento de las normas NOM.

1. Blog de Economía y Finanzas Bankinter. <https://www.bankinter.com/blog/empresas/ranking-empresas-investigacion-desarrollo>
2. Ronald Holle. The number of documented Global Lightning Fatalities, ILDC&ILMC 2016



La Comisión para el Desarrollo del sector Eléctrico CANAME-CONACOMEE ha implementado en defensa del consumidor un programa de distinción para los distribuidores de equipo y material eléctrico para que sean fácilmente reconocidos por los consumidores, como distribuidores confiables y que solamente te ofrecen productos certificados y que cumplen plenamente las normas NOM.

Conviértete como los distribuidores confiables que ya ostentan el distintivo, como un promotor de la seguridad eléctrica y contribuye a fortalecer la cultura del cumplimiento de las NOM que nos permiten asegurar el derecho de todos los consumidores a comprar productos seguros y confiables.



Expo Eléctrica Internacional

Considerada como la mejor plataforma del sector (en iluminación, material y equipo eléctrico, automatización y energía sustentable), el pasado mes de junio, los días 7, 8 y 9, Expo Eléctrica Internacional 2022 - en conjunto con Expo Eléctrica Solar y Expo Eléctrica Automatización y Control - logró superar su meta, reuniendo a más de 28,000 profesionales de la industria en el Centro CitiBanamex de la ciudad de México.

En la ceremonia de inauguración tomaron la palabra personalidades como el Presidente de CONACOMEE, Ing. Gabriel García Corona, el Presidente de CANAME, Ing. Salvador Portillo Arellano, y el Presidente de ACOMEE MEXICO, Sr. Erasto Martínez Rodríguez, el Ing. Roberto Carlos Figueroa Cerritos Presidente de la UNCE, entre otros.





Por si fuera poco, en el marco de Expo Eléctrica Internacional CO-NACOMEE organizó el “3er Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica”: directivas de empresas transnacionales, académicas, directoras de asociaciones compartieron sus experiencias y trayectorias, con la finalidad de vencer los estereotipos y los límites que restringen su presencia en el sector energético.

Cabe mencionar que durante la ceremonia, el Sr. Alberto Larios Segura Presidente del Comité Organizador de la Expo Eléctrica Internacional hizo mención de que las alianzas institucionales son el camino para el desarrollo del sector eléctrico nacional y resaltó la necesidad de colaborar en conjunto para apoyar la erradicación de los productos eléctricos que no cumplen con la normatividad mexicana vigente.

Participaron más de 350 empresas, nacionales y extranjeras. Se pusieron a disposición cuatro salas exclusivas para conferencias de capacitación, además de los espacios dedicados a talleres prácticos, conferencias temáticas y magistrales. Dentro de esta actividad se destacaron 2 congresos, 3 mesas redondas: Retos que enfrentan los edificios de gran altura en la actualidad, Sustentar o morir y Foro de Electro movilidad.

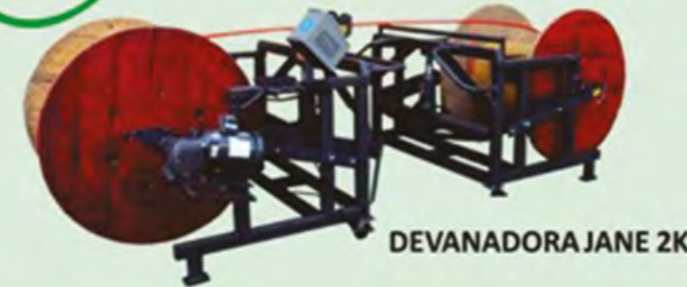


Más de 100 conferencias técnicas y 8000 personas capacitadas son el resultado de un esfuerzo conjunto del sector eléctrico.

Fueron tres días donde la capacitación, la innovación tecnológica y la vanguardia en el sector energético fueron protagonistas. Un evento coronado por un gran éxito de público y de negocios generados, según reportaron los expositores.



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



DEVANADORAS DE CABLE
 WWW.METALICOSNEVAREZ.COM.MX



3^{er}
CONGRESO
NACIONAL
de la **MUJER**
en la **INDUSTRIA**
la **ELÉCTRICA**



En un esfuerzo conjunto entre Expo Eléctrica Internacional y la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C. se llevó a cabo el 3er Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica en el salón Palacio de la Canal 6 del Centro Citibanamex ubicado en la Ciudad de México.

La confederación comprometida en esta gestión en impulsar la mayor participación de la mujer en un sector donde mayormente participan hombres da continuidad a las dos ediciones anteriores renovando el formato y presentando temas de interés general.

El evento inaugural se dio a las 10:20 horas con la participación de la comunicadora M. en C. Paola Rojas Hinojosa, el presidente de CANAME el Ing. Salvador Portillo Arellano, el presidente de ACOMEE MEXICO, el Sr. Erasto Martínez Rodríguez, el Presidente de AMERIC, el Ing. Héctor Martínez Peña, el Sr. Alberto Larios Segura el Presidente de la UNCE, el Ing. Roberto Carlos Figueroa Cerritos y nuestro anfitrión el Lic. Gabriel García Corona Presidente de CONACOMEE.

La inauguración estuvo a cargo de la M. en C. Paola Rojas Hinojosa quien dio un mensaje emotivo sobre la participación de la mujer en la industria en general exhortándolas a que hagan su mayor esfuerzo para alcanzar sus metas.



Directivas de empresas transnacionales y nacionales, académicas y asociaciones gremiales, participaron en las 3 conferencias y un conversatorio en donde compartieron sus experiencias y trayectorias, la primera conferencia “Empresas con Mujeres, Empresas Competitivas” con la Coordinadora de la REDMEREER la M. en C. Elsa Bernal, compartiendo la importancia que tiene para las empresas en contar con personal femenino en mandos medio y alta dirección para contar con un mayor nivel de competencia en su sector, el conversatorio con un tema prioritario a nivel alta dirección, la Negociación, estuvo integrado por:

Como moderador tenemos al Lic. Fernando Velasco Pino, conferencista internacional y autor de varios libros.

Entre nuestras panelistas contamos con:

- Lic. Gabriela García Q. Directora General de Consorcio Amesa
- Ing. Norma Almanza Ruiz, Directora Comercial de Generac
- Lic. Verónica Vargas Farías, Gerente de Recursos Humanos de ETRA
- Lic. Angélica Mayorga, Directora General de Simón Eléctrica



La segunda conferencia nuestra ponente dio estrategias clave para poder abrir oportunidades y participar más activamente en los negocios con la ponencia “Abriendo Paso a Mujeres en los Negocios” Nazareth Black, CEO de Zacua México.

Para cerrar con broche de oro contamos con el tema “Programa de Continuidad y Gobernanza para Familias Empresarias” impartido por la doctora Marisela Serrano quien compartió de forma general la mejor manera de hacer una transición generacional en las empresas familiares.

Al finalizar el Lic. Gabriel García Corona entregó los reconocimientos a cada una de las participantes agradeciendo su valiosa participación para fortalecer la presencia de la mujer en el sector. Agradeció también a los patrocinadores de esta 3era edición del congreso que están comprometidos a seguir impulsando la igualdad de género.

Generac, Viakon, Ledvance, Hubbell de Mexico, Condumex., Amesa, Yee Solutions, Prodinc y RTE, gracias por su apoyo.



2a. ASAMBLEA GENERAL



El día miércoles 08 de junio del año en curso, a las 10:00 hrs. en segunda convocatoria, se llevó a cabo la Segunda Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico, A.C., realizada en el salón Palacio de la Canal 1, del Centro Citibanamex.

La asamblea inició con la lectura y aprobación del acta de la asamblea anterior, para proseguir con el informe del Ing. Raymundo Estrella Segovia secretario y posteriormente del Ing. Miguel Cachu Belmontes, tesorero, quien presentó el balance anual y los estados financieros.

Tras ello se dio lectura al dictamen del Ing. Rolando Escobedo Ortiz comisario, para seguir con el informe del Ing. José Luis Trejo Pedraza de la Campaña Nacional de Capacitación 2019.

Asimismo la Lic. Stephanie Flores Santillán dio el informe del Catálogo Nacional de Productos de Baja Rotación y Referencias Comerciales, seguido del informe sobre los medios de comunicación de la confederación por el Ing. Jorge Leal Fernández.

Nuestro presidente el Lic. Gabriel García Corona rindió su informe de actividades antes de pasar a los asuntos generales, donde se dio paso a las intervenciones solicitadas para tratar distintos temas relacionados a la confederación.



CENA Expo **Eléctrica** Internacional

La noche del miércoles 8 de junio, se dieron cita los actores más relevantes del sector eléctrico mexicano en la Cena - Networking de Expo Eléctrica Internacional 2022, de la cual este año fue anfitriona la Confederación Nacional de Asociaciones de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico CONACOME E A.C.

A las 20:00hrs. En el Salón Iturbide del Centro Citibanamex de la Ciudad de México, dio inicio la ceremonia de bienvenida de la tradicional cena, en la cual tomó la palabra el Sr. Alberto Larios Segura para agradecer la presencia de los fabricantes, comerciantes y contratistas eléctricos más destacados del país, deseándoles el cierre de exitosos negocios, dentro del marco de la Expo Eléctrica Internacional 2022.



En el presidium se encontraban varias personalidades del sector eléctrico entre los que destacan el Lic. Gabriel García Corona, Presidente de CONACOME E, el Ing. Jaime Catan, Director General de Industrias Sola Basic, el Ing. Hugo Gómez Sierra, Director General de Conдумex Cables, la Ing. Norma Almanza Ruiz, Directora Comercial de GENE-RAC, el Ing. David Garza Herrera Director Comercial Viakable, el Ing. Raúl Uribe Director General de Uribe Ingenieros, entre otros.

En su mensaje institucional el Lic. Gabriel García Corona Presidente de CONACOME E, resaltó la importancia de la seguridad eléctrica y la vigilancia del mercado eléctrico para promover el distintivo del Distribuidor Confiable emitido por la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico CANAME- CONACOME E.

Los patrocinadores del magno evento fueron: Amesa, Argos, Conдумex, Cross line, Endress + Hauser, Generac, Industrias Sola Basic, Kobrex, Lev Industrial, Viakon, Milwaukee, Conductores del norte, Ilumileds, Ray Hunters, Siemens, Ufara.

Un ambiente de camaradería e intercambio de experiencias comerciales privaron durante la cena acompañados por los violines de Villa Fontana.

1er FORO NACIONAL SOBRE LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DEL COMERCIANTE DE EQUIPO Y MATERIAL ELÉCTRICO



En el mes de mayo se llevó a cabo este foro virtual en donde los representantes de las siguientes instituciones el Ing. Salvador Portillo Arellano Presidente de CANAME, el M. en C. Juan Manuel Rosales Presidente de ANCE y el Lic. Gabriel García Corona Presidente de Conacomee se dieron cita para analizar los factores clave del Distintivo del Distribuidor Confiable, dividiéndose en 3 segmentos: Conocimiento del producto eléctrico, conocimiento del mercado y el tema de diferenciación.

Los responsables de presentar estos segmentos fueron el Ing. Ricardo Márquez Soriano Presidente de la Comisión para el Desarrollo del Sector Eléctrico, el Ing. Eric López Gómez, la Lic. Mari Carmen Ruiz y el Ing. Carlos Avitia Martínez.

Se concluyó que la importancia de dar a conocer y promover la obtención del Distintivo es fundamental para el fortalecimiento del sector comprometiéndose las instituciones a que este proyecto sea un éxito a mediano plazo.



ARGOS



Innovación sin límites



800 00 ARGOS

argoselectrica.com

[/ArgosElectricamx](https://www.facebook.com/ArgosElectricamx)

[argoselectrica.mx](https://www.instagram.com/argoselectrica.mx)



ACOME JALISCO

taller ventas



Con el apoyo de Viakon se da continuidad al taller de Profesionalización en Ventas con el módulo 3 Estrategias de Productividad el Presidente de la Acomee Jalisco el Lic. Carlos Márquez Huidobro da la bienvenida a los asistentes a la capacitación que conto con un aforo de 25 participantes, entre las empresas que participaron podemos mencionar a:

Electricardi, Class Iluminación, Eskyar Conductores, Focos Alemán, ANC Iluminación, entre otras.

Acomee Jalisco desarrollando comercialmente a sus socios a través de la capacitación cumple uno de los objetivos de la actual gestión potencializar el comercio eléctrico regional.



**MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO
DE ALTA CALIDAD AL MEJOR PRECIO**

**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**



Capacitación ACOMEES SONORA

Finder empresa líder en el mercado eléctrico, impartió en Acomee Sonora una capacitación con la presentación del Portafolio Finder en donde la instructora la ingeniera Daniela Flores presentó la gama de productos más relevantes explicando las ventajas y cualidades de cada uno, al finalizar aclaró todas las dudas de los asistentes, el evento se llevó a cabo en el hotel Santiago, entre las empresas asistentes podemos mencionar a:

IPSE Ingeniería, Grupo Díaz, Vicsa, PCD Comercial, Abson, Distribuidora Mayecen, Mr Distribuciones, Control y Automatización, Grupo ABSA, Eléctrica L y G., entre otras.



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

TU
ANUNCIO
AQUÍ



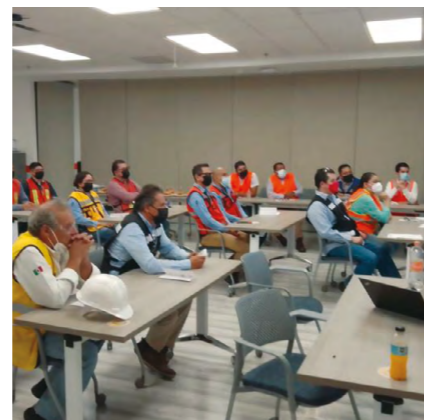
ACOMEES SAN LUIS



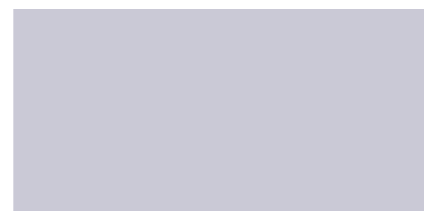
El 08 de junio, Generac recibió a varios socios de la Acomee San Luis Potosí en su planta del estado de Hidalgo, en donde fueron atendidos por el personal responsable de las instalaciones, en donde les dieron una presentación y les mostraron el proceso de fabricación de los productos y equipo que fabrican cumpliendo con los más altos estándares de calidad para el mercado nacional e internacional.

A pesar de lo largo del viaje los integrantes de la Acomee se mostraron muy satisfechos por la visita, recibieron un lunch por parte del fabricante.

Entre las empresas que participaron se encuentran: Irindel, Aluzinarte, Jocar, Electrotecnia, Gerzer, LV&V entre otras.



El mismo grupo se trasladó para la visita a la Expo Eléctrica Internacional en la Ciudad de México.



B | C

Bautista Castro
CONSULTORES
Pequeños cambios... Grandes resultados

SEVICIOS DE CONSULTORIA ADMINISTRATIVA INTEGRAL

Un objetivo sin un plan es solo un deseo.

Somos una Firma integrada por especialistas en varias disciplinas, encaminadas a la solución y prevención integral de los problemas que aquejan a los Empresarios.



- Estrategias para mejorar la utilidad
- Control de Flujo de efectivo
- Verificación de los procesos de Nómina
- Control en el manejo de Inventario físico y Activos fijos
- Servicios Contables y Fiscales
- Mejora en los Procesos Administrativos y Operativos
- Procesos de Recursos Humanos



www.bautistacastro.mx

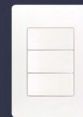


55 5217 1667



alejandra.moreno@bautistacastro.mx

Pequeños cambios... Grandes resultados



Unno



Un nuevo modo de vivir los espacios, atrévete con el color
**Diseño, tecnología, respeto por el medio ambiente,
versatilidad y belleza.**

unno
COLORS



La amplia variedad de colores de la serie Unno es la clave a la hora de configurar un hogar vital, lleno de luz y armonía.

ESTEVEZ[®]
Conectando lo extraordinario

NIESSEN
Design for living spaces