

**PRIMERA SESIÓN ORDINARIA DEL COMITÉ DE ADQUISICIONES  
DEL ORGANISMO PÚBLICO DESCENTRALIZADO SERVICIOS DE  
SALUD DEL MUNICIPIO DE ZAPOPAN, JALISCO.  
DE LA ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL 2015- 2018.**

En la ciudad de Zapopan, Jalisco, estando reunidos en la Sala de Usos Múltiples, dentro de las instalaciones que ocupa la Cruz Verde Norte, del Organismo Público Descentralizado Servicios de Salud del Municipio de Zapopan (O.P.D.) misma que se encuentra ubicada en la calle Luis Farah No. 550 Col. Jardines de los Belenes., Zapopan Jalisco México, y siendo las once veinticuatro minutos del día **20 de Julio de 2017** dos mil diecisiete, se celebró la Primera Sesión Ordinaria del Comité de Adquisiciones del Organismo Público Descentralizado Servicios de Salud del Municipio de Zapopan de la Administración Municipal 2015-2018, presidida por el Dr. Salvador García Uvence en su Carácter de Director General y Presidente del Comité de Adquisiciones del O.P.D. Servicios de Salud del Municipio de Zapopan.

**1.- REGISTRO DE ASISTENCIA:**

El Dr. Diego Vallejo Thomsen, le dio la bienvenida al doctor Salvador García Uvence como Director General y Presidente del Comité de Adquisiciones; el Secretario Ejecutivo de este Comité procede a tomar lista de asistencia a los presentes y habiéndose procedido a ello se dio fe de la presencia de los ciudadanos:

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

DIRECTOR GENERAL Y PRESIDENTE DEL COMITÉ ADQUISICIONES OPDSSMZ

**DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

DIRECTOR ADMINISTRATIVO DEL OPD SSMZ Y SECRETARIO EJECUTIVO

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

CONTRALOR GENERAL DEL OPD "SSMZ"

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA.**

REPRESENTANTE DE LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE GUADALAJARA.

**ING. GASTÓN GUILLERMO VEGA RAMÍREZ**

REPRESENTANTE DEL CONSEJO COORDINADOR DE JÓVENES EMPRESARIOS DEL ESTADO DE JALISCO.

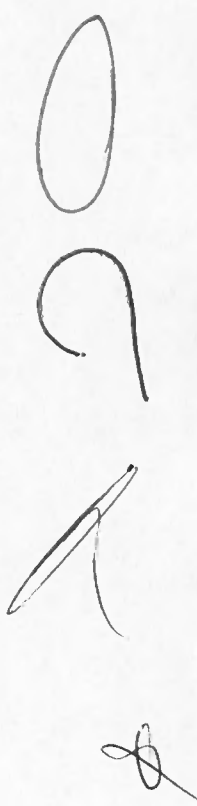
**DRA. MARÍA GEORGINA GARCIA MARTÍNEZ.**

REPRESENTANTE DEL CONSEJO AGROPECUARIO DE JALISCO

**2.- DECLARACIÓN DE QUÓRUM:**

Al contar con la asistencia de 6 de los 9 integrantes.

Existe el Quórum Legal para llevar a cabo esta sesión, siendo válidos todos los acuerdos que en ésta se tomen.



### 3.- APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA:

Se propuso a los integrantes del Comité de Adquisiciones, el siguiente orden del día para la presente sesión:

1. Registro de asistencia.
2. Declaración del quórum legal.
3. Solicitud de aprobación del Orden del día.
4. Lectura y en su caso, aprobación del acta correspondiente a la Sesión de Instalación, celebrada el 25 de mayo de 2017. .
5. Presentación y en su caso aprobación, de adjudicación directa con visto bueno de este comité del mobiliario para oficinas administrativas.
6. Presentación y en su caso aprobación del calendario de actividades del Comité de Adquisiciones OPD SSMZ.
7. Propuesta e invitación a la apertura de cotizaciones semanales, para las licitaciones sin participación del comité.
8. Asuntos varios.

Para lo cual solicito manifiesten su aprobación en votación económica. Aprobado por unanimidad.

**Aprobado por unanimidad.**

#### **DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Continuando con el Orden del día, pasamos al punto 4. Lectura y en su caso aprobación, del acta correspondiente a la Sesión de Instalación celebrada el 25 de mayo de 2017.

Estimados integrantes, en virtud de haber recibido con anticipación el acta, solicito la dispensa de lectura de la misma y su aprobación, para lo cual les pido manifiesten su intención del voto en forma económica, los que estén a favor sírvanse levantar la mano.

**Aprobado por unanimidad.**

#### **DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Continuando con el Orden del día, pasamos al punto 5.- **Presentación y en su caso aprobación de adjudicación directa con visto bueno de este comité del mobiliario para oficinas administrativas del OPD.**

Para lo cual cedo el uso de la voz al Dr. Diego Vallejo Thomsen.

#### **DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Muchas gracias, estimados integrantes nos vemos en la necesidad de traer este asunto a la mesa, debido a la instrucción por parte de la autoridad municipal de amueblar las oficinas administrativas recién construidas en las instalaciones del Hospital General de Zapopan. Además tenemos la premura de tener listo el inmueble para el día 15 de agosto del presente que será la inauguración con la presencia de nuestro Alcalde.

La estimación de la compra rondaría el millón trescientos cincuenta mil pesos, dicho monto no es motivo para una licitación con participación del comité; de acuerdo al reglamento de adquisiciones del estado, sin embargo consideramos traerlo a esta mesa, para autorización y no para informe después de realizado como lo marca la ley, con la finalidad de que por parte de sus agremiados pudiéramos obtener mejores ofertas para este procedimiento.

Como pudieron notar en la información que les enviamos, los requisitos son sencillos solo con nuestras necesidades de color, espacios y resistencia.

A continuación les presentaremos el cuadro comparativo de los proveedores que ya nos cotizaron.

Si tienen alguna propuesta que se pueda ajustar a las necesidades del Organismo será bienvenido.



Comité de Selección  
Municipal

O.P.D. SERVICIOS DE SALUD DEL MUNICIPIO DE ZAPOPAN

Municipio

MOBILIARIO DE OFICINA			
DESCRIPCION	38162321 OFI PLAN VELASCO	33349683 INNOVATION AND SOLUTION	38125152 ESTUDIO GOPRI
COTIZACION DE MOBILIARIO DE OFICINA	\$ 2,240,920.80	\$ 1,334,000.00	\$ 2,556,041.64
	70% DE ANTICIPO 30% AL ENTREGA	50% ANTICIPO 50% AL ENTREGA	

IVA INCLUIDO 16%

Servicios Médicos Municipales

Solicitamos la entrega para el diez de agosto, por cuestiones de logística y acomodo.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Una duda, comentabas al principio que el monto no es para la licitación; según lo que nos expresaba en la junta anterior teníamos una suma de las partidas de cincuenta y cinco millones de pesos y si es el dos por ciento que te permite el comité hablamos de un millón cien, necesitamos hacer la licitación.

**DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Le voy a ceder el uso de la voz al maestro Gabriel Néstor Cárdenas.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Entendemos el sentido de la apreciación que haces en el argumento que debería de entrar por el dos por ciento, en realidad las cifras no todo el importe que mencionas de los cincuenta y cinco y fracción es exclusivamente para capítulo cinco mil, tenemos una distribución para dos mil, tres mil, cinco mil, que hace esa parte operativa excluyendo la parte del mil, he cierto que estamos hablando de todo el paquete de insumos, estamos poniendo parámetros más cortos todavía en el reglamento propio que va ser la adquisición, pero bajo la precisión que tenemos en esos conceptos que son capitalizables a inventarios que son a consumibles y algunos que no se van a considerar que estaban presupuestados pero que no vamos a tener recurso creemos que va por esta vía. En realidad la vía la queríamos calificar como adquisición de manera directa en base a reglamento pero no lo queremos hacer así, queremos transparentarlo y traerlo aquí que nos apoye con más ofertas y nosotros lo asumiremos esta responsabilidad de la adjudicación y lo estamos etiquetando porque es un caso fortuito donde se nos está pidiendo que cumplamos con ciertas características, nada más insisto es abrirlo a todos ustedes.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Estoy de acuerdo, a lo que me refiero es al monto en la reunión pasada comentaron que era arriba de dos millones, pero no es arriba de dos millones las partidas que nos mostraron

O  
9  
/  
6

sumaban cincuenta y cinco millones y la ley te permite el dos por ciento, es una formula medio rara pero terminas en dos por ciento estaríamos hablando de un millón cien; sin presencia de comité ustedes habían comentado arriba de dos millones, en la reunión anterior ahí tenemos un error que hay que corregir esa es la parte o sea sus partidas dos mil, tres mil, cinco mil que tienes que sumar para sacar sin presencia del comité cuanto es lo que nos dan para sacar el porcentaje y que así sea no, lo que nos marca la ley.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Nos comprometemos a revisarlo, insisto las cifras ya tenemos el cálculo creo que Rosy lo anda localizando pero si cuidamos esa parte; recuerdo perfectamente la reunión anterior platicamos con cifras al aire, en papel se los haremos de conocimiento.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Y en este punto considero que hay una diferencia abismal, del ochenta por ciento del primer al segundo lugar, casi el noventa por ciento del segundo al tercero, considero que ahí tenemos que revisar por la compra a vapor si nos vamos por un millón de pesos treinta y cuatro de una calidad eficiente; habría que analizar en base a tus características que requieres cual es lo más óptimo ¿no?; porque si hay una diferencia abismal.

**DRA. MARÍA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

Reforzando lo que comenta Armando en el sector mueblero hay unas especificaciones que se cubren en específico con ustedes han marcado con ese requerimiento; ese donde lo pueden consultar para poder acercarse a otros potenciales proveedores.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Doctora, se le envió vía correo electrónico a ustedes como representantes de la comisión desde el día lunes, tenemos la especificación técnica en el organismo también; se le ha notificado los proveedores de este tipo de servicio de padrón al cien por ciento, los hemos notificado, la información es publica la tiene en su correo también si la quiere hacer de conocimiento de algún agremiado o conocido encantados de la vida de recibir cotizaciones.

**DRA. MARÍA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

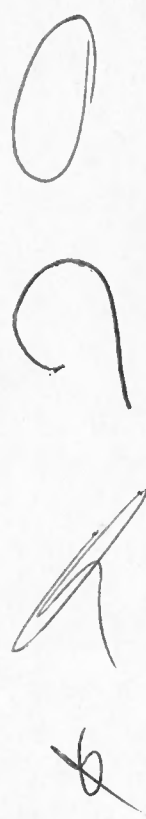
Si es la verdad que ellos pudieran tener acceso directo no solamente en base a nosotros, porque yo lo pasaría al sector mueblero para que ellos puedan hacerlo y cumplir esa parte de las especificaciones de materiales, gracias.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Aclarar si es cierto esta diferencia es abismal, lo comento el Dr. Vallejo estamos exigiendo lo mismo en la calidad, la cantidad de los muebles, las características bien estrictas en los documentos que se les mando, entonces no buscamos el demerito del precio, la misma calidad y cubrir con cada uno de los requisitos. Le pediría a la licenciada Rosy que es la responsable del seguimiento de todas las sesiones del comité y que le ha dado seguimiento a esta reunión que nos dé una explicación más a detalle de lo que ustedes observaron; antes de la aprobación del punto porque es importante que no quede ninguna duda al respecto.

**LE. ROSALVA GARCÍA DE DIOS:**

Muchas gracias, el reglamento estatal en el artículo quince, establece que el monto de cada uno de los procedimientos de adquisición de bienes, servicios o arrendamientos de los Organismo Públicos Descentralizados, las empresas de Participación Estatal y los Fideicomisos Públicos del Estado, se tomara en cuenta el resultado de la suma de los capítulos 2000 Materiales y Suministros, 3000 Servicios Generales y 5000 Bienes Muebles, Inmuebles e intangibles del Presupuesto de Egresos autorizado, y se clasificara a las entidades. Entonces nosotros si me pueden pasar el cuadro que estaba anterior.



FORMULA PARA ENTIDAD MEDIANA	
MATERIALES Y SUMINISTROS	34,693,172.37
SERVICIOS GENERALES	15,073,005.58
BIENES MUEBLES, INMUEBLES E INTANGIBLES	2,825,000.00
Total	52,591,177.95

**LE. ROSALVA GARCÍA DE DIOS:**

Esos son los cincuenta y dos millones que estamos considerando aquí, hay una pequeña tablita igual también la podemos proyectar; esta tabla quedando nosotros como Organismo Público Descentralizado en una empresa mediana, para adjudicaciones directas o concursos nos da montos de uno sobre veinticinco de presupuesto y la división del presupuesto de esos cincuenta y dos, entre lo que sería el uno, entre los veinticinco es el monto de dos millones que es para las licitaciones; por esa razón aunados a este reglamento que nos apegamos desde la reunión pasada, por esa razón estamos considerando a partir de dos millones para una licitación con participación del comité muchas gracias.

FORMULA PARA ENTIDAD MEDIANA	
1/25	52,591,177.95 / 25
MONTO PARA LICITACIONES CON CONCURRENCIA DEL COMITE	2,103,647.12

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

No todos los conceptos presupuestales aplican insisto ¿no?; cada entidad, cada figura jurídica tiene un alcance distinto y es en base a la suma de los presupuestos, no todos los conceptos va con nosotros y los que van, nos dan para este nivel gracias.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Muchas gracias licenciada, alguna otra duda lo que queremos precisamente la licitación de manera directa que podemos adjudicarla, consideramos que manifiesto importante en mi reunión con mi personal, que queremos la transparencia en todo y en cada uno de los puntos por eso los invitamos; que haya apertura si es cierto la diferencia de cotización de una y otra fue enorme, cuando nosotros revisamos dijimos o algunos nos

O  
9  
K  
b

quieren robar, nos quieren cobrar el doble, nos quiere dar un producto de baja calidad, revisamos las características del mobiliario, tipo de melanina, ustedes saben es la misma la que nos están poniendo una a otra no; a lo mejor lo que platicamos hace ratito con el licenciado es gobierno a que hacer paring, vamos a subirles el precio lo que si nos comprometemos y eso sí que quede claro de darles el cincuenta por ciento de anticipo a la empresa que gane y contra entrega el diez de agosto; no queremos que sea después porque se nos cruza un fin de semana, ya está oficialmente en la agenda del presidente municipal, la inauguración están todos cordialmente invitados; pero el área física donde vamos estar instalados tienen que poner una puerta para que en horario de oficina las instalaciones estén resguardadas, porque adentro de las misma áreas de OPD manejamos la política de puertas abiertas es lo que nos manejó nuestro presidente, entonces tenemos que tener resguardo contraloría, jurídico, administración, recursos humanos, etcétera entonces necesitamos el día diez, este jueves para el viernes estar poniendo puerta y el lunes ya lo que se pueda sugerirse, el área de informática tenga el fin de semana para ya poner toda la instalación de internet, telefonía, etcétera y el martes estar inaugurando a las nueve y media con el presidente. Entonces quiero que seamos enfáticos en el sentido no tenemos nada que ocultar, por eso les mandamos las cotizaciones para si ustedes conocen a alguien que nos pueda dar un precio igual o parecido con esto nosotros lo trabajamos, con que se comprometan a tenerlo en tiempo con eso nos vamos a servir de eso, algo importante le voy a pedir al maestro Néstor que nos explique, porque él sabe más que yo, es que tenemos un contrato con un incremento hasta cuando podía ascender o podemos usar.

#### **MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Tenemos un techo presupuestal asignado en base al recurso que originalmente estaba presupuestado y que incluso va ser un tema de Junta de Gobierno llevarlo a reclasificación porque la partida presupuestal en su origen no nos daban para este recurso le rascamos para donde pudimos e incrementamos el techo presupuestal, el techo presupuestal promedio que traemos nos ronda en un millón trescientos cincuenta, un millón trescientos ochenta, pero es cierto que la ley nos dice en base a lo que asigne si hay algún error después con el proveedor o que se requiera un mueble más que no se haya omitido pues nos podemos mover más un porcentaje pero será en base al que se le adjudique; nada más para conocimiento pues ahorita se hizo un inventario de áreas de lo que se requiere y en la instalada de que nos hace falta una mesita, un escritorio haremos el mismo ejercicio de ampliación con el proveedor que sea asignado sí.

#### **DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE.**

Si no nada más un comentario le pediría a los miembros de la mesa les pongo a su consideración la aprobación de este punto ratificación directa visto bueno de este comité del mobiliario para oficinas administrativas del OPD por lo cual y con la conciencia de que ojala mañana a más tardar las cotizaciones podrían darnos lugar a esta adjudicación nos den el visto bueno en votación económica para la aprobación del mobiliario.

**Aprobado por unanimidad.**

#### **LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Perdón, nada más una pregunta que tienen contemplado si no cumple el proveedor, digo la ley te permite asignar al segundo lugar con un diez por ciento; ¿qué va pasar aquí no vas a poder asignar? que tan conveniente sería serlas a vapor tomar algún día o dos más digo es jueves, viernes a veces es de locos en las empresas, te esperaras al lunes a tener otras opciones con la intención que tengas alguna de un diez o quince por ciento que pueda ser en segundo lugar en caso de incumplimiento.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Le cedo el uso de la voz al Licenciado Néstor él sabe los aspectos, yo creo que, con qué lo entreguemos el día diez de aunque empecemos el lunes a mí me lo preocupa es el día diez.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Creo que sin problema, si el lunes esta comisión nos instruye que esperemos encantados de la vida, aquí el problema es el tiempo y que los proveedores sepan que si el lunes están entregando su cotización; si les pediríamos una hora hábil para cerrar este proceso tal vez tres de la tarde, este y nosotros podemos armar un cuadro comparativo y tomar la decisión para hacer todo el proceso legal, de documentar el contrato, entregar el recurso y que se pongan a trabajar, yo creo que haya problema si el lunes esperamos, siempre y cuando nos entreguen para el día diez, si lo comente en un inicio lo que tenemos registrado en nuestro padrón de proveedores ya fue notificado; todos los que están en este giro ya están notificados si también; es ventaja pueden que lleguen más, hace rato platique con algunos de los pacientes, esperamos que nos lleguen algunos más la verdad es cierto tenemos una muy baja y las otras muy lejos no sé cuáles son los parámetros de uno u otro, no sé decir porque no sé si la marca, no sé si el costo de seguridad social, no sé qué sea, pero la especificación técnica es clara de oriente de lo que requerimos los conceptos si traen una movilidad para no hacer un proceso dirigido en cuanto a tamaño especificado, está bien te puedes mover de cinco a diez centímetros y ofrécenos lo que tu tengas ¿no?; para que no sea una especificación técnica que un solo proveedor me la pueda atender entonces esto, está abierto insisto es muy transparente, tan transparente que lo trajimos aquí antes de que esto ocurra y no después como informativo y que trabajemos de la mano como nos comprometimos con ustedes, claro que puede trabajar porque lo vamos a dar de alta en el padrón de proveedores; no vamos a limitar la participación de los proveedores bajo la premisa de que no estás en el padrón, cotízame pero si ganas tienes la obligación de darte de alta de manera inmediata para reunir ese requisito de ley, no vamos a excluir a nadie doctora.

**DRA. MARIA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

Siendo así, a mí me gustaría que pudieran esperar para el lunes porque hoy es viernes, lo pelotearíamos, yo sobre todo tengo oportunidad de llegar con los muebleros de Ocotlán y los fabricantes en AFAMJAL para que puedan tener ustedes la mejor opción, directamente lo pasó a ellos. Y si una hora correcta, para que ustedes puedan cerrar documentalmente lo correspondiente; sobre todo lo que brinca es la diferencia tan sustancial en los montos porque son dos contra uno, si fuera al revés dos bajos y uno alto, pero aquí es uno muy bajo y dos altos.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Y el estudio de mercado. ¿No sé si tengan el estudio de mercado, cuanto te dio el estudio de mercado?

**LIC. GASTÓN GUILLERMO VEGA RAMÍREZ**

Perdón Armando, creo que sería prudente que cuando hiciéramos este ejercicio, se nos mostrara el estudio de mercado, una, para poder analizar de donde salió el techo presupuestal, ver con quienes se hicieron las cotizaciones para este estudio de mercado, entender también porque estas personas que participan en el estudio de mercado, no participan en estas cotizaciones, no sé, si en este caso fue lo mismo, que también me queda mi duda porque los montos son demasiados visibles uno de otro, que no daría el techo presupuestal que tú tienes, en caso que hubiera sido estos tres que hubieran participado en el estudio de mercado, este ejercicio lo hacemos nosotros en otras comisiones, y nos ayuda



a nosotros a transparentar más este ejercicio y entender un poquito más y saber de dónde vienen las cotizaciones, que proveedores, porque no participan porque si participan y a ustedes les va a ayudar muchísimo en que este ejercicio sea más transparente y también a nosotros se nos da la confianza de poder apoyarlos en cualquier aprobación que se tenga que hacer ¿no?.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Perdón nada mas así brevemente comentar, que un principio nosotros no íbamos a comprar el mobiliario, nosotros no teníamos contemplado la compra del mobiliario nos iban a entregar las oficinas administrativas ya amuebladas, entonces estos precios a lo mejor, las dos primeras o bueno de Estudio Gopri y de Ofi Plan lo mandaron al Municipio como una intención de que esto iba a ser, cuando nos dicen sabes que tu cómpralo y luego te lo pagamos, entonces buscamos proveedores que fueran más accesibles, este otro nos dice "vamos a trabajar, yo los hago yo me comprometo a contratar personal" yo no lo conozco eh, no conozco a ninguno, pero a lo mejor por eso es la diferencia de precio, quiero pensar ¿no?, si es cierto que la diferencia es muy grande pero bueno a lo mejor dijeron, Municipio de Zapopan y pues le hincamos el diente.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Tienes el estudio de mercado a la mano?

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

No lo traigo a la mano, pero el comentario va en ese sentido no, de que esto es una herencia del ayuntamiento, me queda muy clara la posición y la comparto en aras de transparencia, asumo el compromiso de que cualquier otra reunión vamos a llegar con ese documento, insisto esto es exprés y fue una herencia que nos dio el ayuntamiento y que no quisimos hacer una adjudicación de manera directa sin antes informar y abriendo esto a las opciones que ustedes nos puedan traer, espero que esto subsane un poco esta situación, de no hacer una compra hasta en tanto no tengamos más cotizaciones que puedan ser convenientes para nosotros.

**LIC. GASTÓN GUILLERMO VEGA RAMÍREZ**

Creo que en ese caso estamos de acuerdo con Georgina, vamos a ver si podemos apoyarnos con AFAMJAL, que se acerquen con ustedes en estos días, para que los apoye ¿no?, si puede ser más barato que bueno ¿no?, pero si pueden ayudarlos a completar y que sea más competitivo para ustedes adelante.

**DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Bueno aquí abonar a lo que comentaba el doctor, número uno la propuesta era que el ayuntamiento absorbiera estos gastos y de cinco días para acá nos cambiaron la jugada; dos no contemplábamos el presupuesto para comprar este mobiliario y tuvimos que hacer ajustes entre partidas para poder tener los criterios de inclusión para este proceso y tres el recurso para hacer el cincuenta por ciento del anticipo o lo que el proveedor requiera, pues será obtenido dejando de pagar alguna prestación social de la partida mil principalmente, a lo mejor tendremos que retrasar el pago de Pensiones, tomado en cuenta la situación financiera que ustedes ya conocen; entonces ahí solicitamos el apoyo para que las autoridades nos hagan llegar el recurso necesario para la operación del Organismo.





**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Gracias, aclaro que nos dijeron que nos lo van a pagar, no nos dijeron en que mes esperemos que no sea hasta diciembre, simplemente vamos a diferir un poco los tiempos de los pagos en algunas de las instancias como pensiones, pero sin dejar de pagar a los trabajadores. Entonces de acuerdo a lo que propuso la doctora, si están de acuerdo en votación económica, ¿les parece lunes catorce horas como tiempo límite de recibir propuestas? Levanten su mano los que están de acuerdo.

**Aprobado por unanimidad**

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Sería interesante que se entregara una muestra física del que quieran ellos traer, no una muestra física sería muy interesante porque ahí tu puedes ver la calidad del producto.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Perfecto lo dejamos en acta que quede que nos presentaran una muestra física del producto al respecto, y nosotros nos comprometemos que ese lunes después de las catorce horas definiremos el área de contraloría para hacer la transparencia, del proveedor aprobado, y al mismo tiempo le estaremos haciendo el pago del anticipo para que pueda trabajar.

Algo también muy relevante y que quiero que quede plenamente establecido son los colores, porque no queremos al rato chilaquiles de que un escritorio de un color por cumplir con los tiempos; ahí vienen los colores y están dados en base a las instalaciones físicas que tenemos actualmente el OPD, el tipo de puerta el color de la puerta, el color de los pisos, el color del edificio mismo, si queremos que se respete mucho esos colores para darle una sincronía y uniformidad es algo que inclusive el señor presidente me pidió, que no fuera a haber como otras áreas que se ha inaugurado que un escritorio con caoba y negro y el otro es color arena, si queremos uniformidad.

**DRA. MARIA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

Y aun así en las melaninas en las marcas existen diferentes, porque hay el azul de una marca el azul de la otra, o el negro son diferentes, entonces hay que tener cuidado, porque tendrá que ser el mismo.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Aquí es un asunto que debemos de cuidar, considero que a veces caemos en ese juego y nos vamos directamente a un color específico muy técnico, que lo vende un proveedor específico muy técnico, no lo surte este proveedor y pues ya te casaste con él, y al ratito viene el que te vende pero al triple. Entonces cuidemos esa parte

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Si porque nos comentaban color terracota y tu dijiste que otro?

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Nogal, si es que hay una gama, afortunadamente no incluimos a muchas gamas, casi no tocamos una gama más amplia de colores, yo me quede con nogal o terracota, bueno es como un cafecito y que sea parejito nada más.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Si, si nos dicen no tengo el nogal exacto que tú tienes de color, pero tengo uno o dos puntos más, bueno no tendríamos problema siempre y cuando haya una uniformidad al respecto.

Bueno dándole continuidad a la reunión pasamos al punto seis que sería la presentación y en su caso aprobación del comité de adquisiciones de esta OPD del Municipio de Zapopan para lo cual cedo el uso de la voz al Dr. Diego Vallejo Thomsen.

**DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Muchas gracias, estimados integrantes, tal como lo pusimos a su consideración vía electrónica, las fechas para las reuniones programadas quedarían de la siguiente manera:

- 17 de agosto
- 21 de septiembre
- 19 de octubre
- 16 de noviembre
- 21 de diciembre

Cabe mencionar, que será necesario solicitar su presencia en fechas distintas a estas, según las necesidades del Organismo, pero en lo posible estaremos apegados al calendario, para las convocatorias.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Gracias Doctor, Enrique abre una hoja de Word o algo para que tengan las fechas registradas de todos modos nos comprometemos a mandarle los archivos de lo que estamos presentando al día de hoy a sus correos para que tengan la presentación de las mismas, entonces serian 17 de agosto, 21 de septiembre, 19 de octubre, 16 de noviembre, 21 de diciembre; ese está muy cercano a navidad a lo mejor lo vamos a tener que hacer antes.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Ahí me queda claro que va a ser mucho en referencia a las necesidades que ustedes tengan por cierre de año no? Pues ahí a lo mejor si lo puede adelantar al 14 sería lo ideal, para que dejes tiempo por si tienes que cerrar con algo el año.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Es programar la sesiones llamémosle ordinarias de esta comisión, la verdad es que ustedes conocen nuestro presupuesto ya y yo creo que el 21 de diciembre si los veremos para darnos un abrazo de navidad de felices fiestas, porque no creo que haya mucho que ejercer, pero es importante señalar esas fechas y obvio tendremos cuantas sesiones sean necesarias en base a las necesidades, pero si no creo que para diciembre tengamos algún recursos que ejercer.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Yo diría, dejarlo así tentativo a que se mueva para las necesidades de ustedes.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Bueno en continuidad de la orden del día, pasamos al punto 7 que es la Propuesta e invitación a la apertura de cotizaciones semanales, para las licitaciones sin participación del



comité, para lo cual cedo el uso de la voz al Mtro. Gabriel Néstor Cárdenas Galván que es nuestro Contralor General.

#### **MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Gracias presidente, hacer de su conocimiento, la primera sesión tuvimos la oportunidad de manera informal no ante el pleno de esta comisión, de cómo operábamos nuestras compras cotidianas, ya traemos un proceso y un esquema ordenado para las adquisiciones, los días martes y los días jueves estamos abriendo correos de los requerimientos o las necesidades que fueron hechos llegar al área de compras para proceder a su adquisición y en aras de transparencia queremos abrir este proceso a los integrantes de la comisión, para si ustedes tienen la oportunidad de acompañarnos al proceso de apertura de estos correos pues nos lo hagan saber o bien designemos un invitado permanente de esta comisión, que sea fedatario de lo que se hace al momento de apertura de los correos, insisto esto en aras de transparencia la ley no nos obliga, pero nosotros nos obligamos a hacer esto más transparente para que ustedes participen vean el proceso como es, lo conozcan y así también puedan extender la voz y decir también, oye todos los martes, todos los jueves en el hospital compran y normalmente compran esto, acérquense; la verdad es una necesidad que tenemos, en ocasiones por la escases de proveedores que ya nos conocen que nos tardamos en pagar y otras veces porque no llegamos nosotros o nuestra visión es corta, a buscar donde mismo, al padrón de lo que ya tenemos y creo que la opción es abrimos para que ustedes puedan traer agremiados bajo el compromiso pues de que nosotros haremos nuestro mejor esfuerzo para hacer los pagos de las adquisiciones que hagamos, y están cordialmente invitados también ustedes como miembros de la comisión a que participen en este proceso es extenderles la invitación o si ustedes quieren designar a alguien pues estamos en toda la disposición en la Contraloría General de OPD, gracias.

#### **DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Pues el último punto sería asuntos varios y le sedería el uso de la voz a cualquiera de los integrantes del comité si quieren tratar algún punto en especial o comentarnos algo al respecto, si doctora.

#### **DRA. MARIA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

Gracias, ¿Cómo vamos con todos los pasivos que tenían?, ¿Que se ha avanzado?, o ¿sigue la situación igual? Para nosotros poder llevar a los organismos que representamos, ¿Cómo va esta parte? Que realmente fue preocupante, yo cuando lo planteé el Consejo Agropecuario si hay una señal de alerta de que es lo que está sucediendo, por el compromiso que tiene el Hospital, por lo que se ha invertido y la expectativa que hay quizá de la población o la necesidad misma puesta.

#### **DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Prácticamente el adeudo no ha sufrido cambio, hemos estado pagándoles a algunos de los proveedores con los recursos que vamos obteniendo de la recaudación o del subsidio del ayuntamiento, la semana pasada recibimos ya el importe del mes de septiembre dos mil diecisiete, ya enviamos la factura de octubre, entonces el mes de septiembre del 2017 estaríamos terminando con el aporte del subsidio municipal y en teoría viviríamos de las recaudaciones, entonces tenemos de aquí a dos meses yo creo que menos del diez por ciento del adeudo a proveedores.

#### **LIC. GASTÓN GUILLERMO VEGA RAMÍREZ**

Perdón. ¿Menos del diez por ciento?



**DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**

Si tomamos en cuenta que el subsidio va noventaicinco por ciento a la nómina, el otro cinco por ciento se reparte.

**LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

De los quinientos y tantos millones cuatrocientos y tantos se van a nomina, si es una situación crítica, ahorita comentabas de proveedores, y de repente pensaba pues sí, pero luego dices pero a quien invitas ¿no?, no sé qué necesidad tengas y formar una estrategia o compromiso con algún proveedor, yo creo si podemos nosotros como cámaras bajarlo con los posibles proveedores, pero si le dices les voy apagar tarde, pues los asustas y si los invitamos pues yo me siento corresponsables de invitarlo a un negocio sano, ¿qué estrategia podríamos generar? y lo pongo en la mesa, digo yo desconozco la parte de ustedes ahí, más bien que digan pues si este proveedor nos puede surtir esto yo le puedo ir pagando esto de tal manera, una estrategia ¿no?; Ahorita comentabas ya recibieron el recurso de septiembre, y tu bien lo cometas pues en septiembre pues ya recibiste el recurso del año te queda octubre, noviembre y diciembre para operar con lo que se recaude, no sé cuánto se recaude, si está un poquito complicado con los proveedores, pero no estamos ajenos a esa situación, porque somos ciudadanos y en cualquier momento lo podemos necesitar del servicio.

**DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

Para dar cierta tranquilidad o certidumbre, yo me reuní con el señor presidente hace poquito y le enseñe la deuda él me dijo que se comprometía a que nos iba ayudar, que no teníamos que preocuparnos; Además por lo que maneja la ley este año tienen que salir todas las instituciones sobre todo los OPD sin deuda, estamos en espera de que no nos van a dar todo a lo mejor de un solo golpe, pero yo estoy esperando que a partir del próximo mes nos empiecen a dar dinero muy aparte del pago del capítulo mil que ese no podemos dejar pagar, que nos den dinero para que vallamos solventando nuestra problemática en deuda, y ello nos lleve a que tengamos unas finanzas más sanas entrecomillado pero por lo menos convalecientes, entonces vamos a trabajar en ello voy a seguir insistiéndole al presidente para que nos ayuden a salir al respecto, no podemos dejar de prestar el servicio y aunque nuestros proveedores han estado sufriendo las causas de este presupuesto tan recortado, no queremos fallarles, si tienen ustedes razón de que el proveedor luego dice, pues no me pagan ¿no?, entonces trataremos que a partir de septiembre que es cuando ya no vamos a tener dinero ellos nos den aparte para cualquier pendiente.

**DRA. MARIA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ**

Para transmitir de una manera muy clara, a quien pudiéramos ofertarles esto, las compras se hacen los martes, los requerimientos ¿en dónde los pueden ir checando? ¿Que son los insumos? para ver a qué tipo de empresas podríamos focalizarlos esta parte de interesarles, y cual sería si no estuviesen en el proveedores o tienen que estar forzosamente en el padrón de proveedores una vez que se sumen el compromiso de que se suban, ¿cómo sería? Para me quede claro la postura.

**MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN**

Doctora todas las preguntas que usted hace tienen un sentido con la invitación, ¿dónde pueden obtener la especificación técnica? En el área de compras ahorita la acercare con el responsable para que se lleve los datos para que puedan hacerlo de conocimiento; y nos comprometemos por un correo hacerles llegar a todos la invitación para que lo tengan, pero ya desde ahorita se lo pueden llevar, el proceso es vía cotización electrónica en base a las necesidades que nos llegan, entonces en la medida que yo tenga registrado el proveedor les llega la invitación de que es lo que yo quiero, definitivamente puede participar cualquiera, bajo el compromiso de que si va a ser sujeto de adjudicación se tiene que dar de alta en el padrón, no hay ningún problema, no hay limitante para la participación, sí para la compra, la compra hay que estar registrado ya en nuestro padrón.

Y parte de ese proceso de lo que nos decían, ¿hay alguna estrategia para trabajar con los proveedores? Parte de todo ese proceso de apertura es para que ustedes vean como trabajamos, porque es bien importante, porque es bien importante, lo que comentaba, al rato no se vallan a sentir engañados por que ¡a donde me llevaste! Donde te invite, que conozcan cómo estamos operando, si hay estrategias que intentan recuperar los recursos que tenemos pendientes de ingresar, pero que todavía no va ocurrir pronto, lleva un viacrucis legal, pero más si en cambio tenemos que seguir comprando los insumos que están destinados a salud, le pagamos a nuestros proveedores la verdad es que también nos tardamos en pagarles pero si pagamos, entonces parte de ese acto de conciencia de nosotros de abrirles el proceso, es que les digan a los agremiados si te van a pagar a lo mejor en seis meses, si va a ser negocio porque te van a pagar, pero en seis meses, entonces es que nos conozcan, abrir esas posibilidades también para poder buscar otros proveedores y no cansar a los mismos siempre, tal vez, pero si cuente con toda esa información, martes y jueves doce del día en el área de compras estamos abriendo correos.

#### **LIC. ARMANDO MORA FONSECA**

Un punto yo creo que deben considerar importante no es necesario que no estén en el padrón de proveedores, ahí considero que te puede generar un problema, pero si lo asignas y tiene un problema que no se pueda dar de alta ya te va hacer problemas en tu asignación, entonces más bien al que le interese; entiendo que para licitaciones es abierto pero para compras internas que no afecta tu operación; si hay que exigir que el que quiera participar que valla y se de alta si es importante para que no tengas problema con tu asignación.

#### **DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN**


Para que quede en el acta, valdría la pena del área de recursos materiales les enviaremos el formato con todos los requisitos para ser proveedor del OPD, y conforme vallamos teniendo estas sesiones los proveedores a los que ustedes tienen acceso tengan ya todos los requisitos al cien por ciento para poder participar y en su momento ejercer la compra.

#### **DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE**

¿Algún otro comentario en asuntos varios?, bueno entonces una vez desahogada el orden del día daría por clausurada esta primera sesión ordinaria del comité de adquisiciones del OPD Servicios de Salud de Zapopan siendo 12:15 las doce horas con quince minutos de este 20 de julio 2017.

Handwritten signatures and initials on the right margin, including a large oval, a stylized 'S', a signature, and a small mark.

CC. INTEGRANTES DEL COMITÉ DE ADQUISICIONES DEL O.P.D. SERVICIOS DE SALUD DEL MUNICIPIO DE ZAPOPAN ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL 2015-2018

<p>DIRECTOR GENERAL Y PRESIDENTE DEL COMITÉ ADQUISICIONES OPDSSMZ</p>  <p><b>DR. SALVADOR GARCÍA UVENCE</b></p>	<p>CONTRALOR GENERAL DEL OPD "SSMZ"</p>  <p><b>MTRO. GABRIEL NÉSTOR CÁRDENAS GALVÁN</b></p>
<p>DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y SECRETARIO EJECUTIVO</p>  <p><b>DR. DIEGO VALLEJO THOMSEN</b></p>	<p>VOCAL REPRESENTANTE DEL CONSEJO COORDINADOR DE JÓVENES EMPRESARIOS DEL ESTADO DE JALISCO</p> <p><b>LIC. GASTON GUILLERMO VEGA</b></p>
<p>VOCAL REPRESENTANTE DEL CONSEJO AGROPECUARIO DE JALISCO</p>  <p><b>DRA. MARÍA GEORGINA GARCÍA MARTÍNEZ.</b></p>	<p>REPRESENTANTE DE LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE GUADALAJARA</p> <p><b>LIC. ARMANDO MORA FONSECA</b></p>

Esta hoja de firmas forma parte integral del Acta de la 1ª Sesión Ordinaria del Comité de Adquisiciones del Organismo Público Descentralizado "Servicios de Salud del Municipio de Zapopan" celebrada el día 20 de Julio de 2017.

SGU/Rgd/Jrr.