

Acta que se levanta en la Ciudad de México, Distrito Federal, siendo las 17:15 horas del día 27 de junio de 2012, en el lugar que ocupa la Sala de Juntas de la Dirección de Recursos Materiales y Servicios, sito en Periférico Sur número 4124, segundo piso, Colonia Ex Hacienda de Anzaldo, Delegación Álvaro Obregón, Código Postal 01090, lugar donde se celebró la Sexta Sesión Ordinaria 2012 del Comité de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Instituto Federal Electoral. -----

1. LISTA DE ASISTENCIA-----

Asistieron a la sesión los C.C.: **Biol. Armando Contreras León**, Presidente Suplente; **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, Secretaria Ejecutiva Suplente; **Lic. Clara Escalante Hernández**, Vocal Suplente; **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, Vocal suplente; **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, Vocal Suplente; **Lic. Fabiola Navarro**, Asesora Suplente; **Lic. Fernando Flores Macías**, Asesor Suplente; **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, Invitado con Voz.-----

VERIFICACIÓN DE QUÓRUM-----

El **Biol. Armando Contreras León**, Presidente Suplente, saludó a los integrantes y solicitó a la **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, Secretaria Ejecutiva Suplente del Comité, verificar el quórum para iniciar la sesión, quien, de conformidad al registro de asistencia, señaló que era procedente continuar con la sesión. -----

2. ORDEN DEL DÍA-----

El **Biol. Armando Contreras León** solicitó a la **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, poner a consideración de los presentes el orden del día, el cual fue aprobado por unanimidad. -----

3. DIRECCIÓN EJECUTIVA DEL SERVICIO PROFESIONAL ELECTORAL.- Con fundamento en el artículo 19 fracción II del Reglamento del Instituto Federal Electoral en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios (El Reglamento), se presenta la solicitud de dictaminación sobre la procedencia de excepción a la licitación pública por encontrarse en el supuesto del artículo 46 fracción I de El Reglamento, a fin de realizar mediante el procedimiento de adjudicación directa, la contratación de “Servicios especializados para la revisión actualización y validación de seis perfiles referenciales; la elaboración del perfil referencial de nivel directivo de Capacitación Electoral y Educación Cívica; y la actualización y elaboración en su caso de los reactivos correspondientes a los perfiles referenciales que se utilizarán para integrar los exámenes que serán aplicados a los sustentantes que aspiran a ingresar al Servicio Profesional Electoral (Servicio); a través de la convocatoria del Concurso Público que se desarrollará en el 2013”, a celebrarse con el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL).-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva de Capacitación Electoral y Educación Cívica, comentó: “Este es un punto que ya para algunos otros casos se ha traído a este Comité. Y entiendo perfectamente las razones de la propuesta de CENEVAL. Me parece que además CENEVAL ha ayudado mucho en todos los procedimientos que se han hecho y también me queda claro cuál es el nivel de profesionalismo de esta institución. Lo único que quisiera preguntar

es, porque esa parte no me ha quedado clara, si es la única; entiendo que es la única entidad que puede aplicar la patente de CENEVAL, pero pregunto si es la única institución que tiene alguna patente o que tiene alguna metodología para realizar el trabajo que se solicita aquí”.-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva del Servicio Profesional Electoral, explicó: “Es la única compatible, dado que nosotros contratamos con ellos desde eventos anteriores, no nada más la elaboración de los perfiles referenciales que es en base a lo cual se preparan luego los reactivos, las preguntas de los exámenes que se aplican en los concursos de ingreso al Servicio, sino la elaboración misma de esos reactivos que coordinan a través de la convocatoria que hacen con diversos funcionarios del Instituto Federal Electoral. Por lo que se tiene ya un banco de reactivos bastante robusto y este banco de reactivos se tiene que ir manteniendo conforme se va gastando, utilizando dichos reactivos en los diferentes concursos. Es el caso que hubo en el anterior concurso 2011-2012, la utilización de algunos de estos reactivos que ya no se pueden volver a utilizar y hay que completar el banco de reactivos.-----

Adicionalmente hay que actualizar el perfil referencial, en base al cual se elaboran estos reactivos, conforme se han actualizado también las descripciones de dichos perfiles, para que encuadre perfectamente lo que se pregunta con lo que ellos tienen que desempeñar una vez que ingresan al Servicio.-----

Esta es la razón por la que es la única metodología la que ellos tienen registrada con derechos de autor, que es compatible con nuestro banco de reactivos. No obstante eso en su momento, cuando trajimos aquí al Comité un contrato relacionado con servicios de elaboración de reactivos y de apoyo en la aplicación de exámenes, también hicimos un estudio de mercado en el que convocamos a diferentes instituciones y la realidad es que la metodología mejor desarrollada que encontramos fue ésta y aparte fue quien nos brindó el precio más competitivo en su momento y dicho estudio de mercado se integra como referencia también”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, Asesor Suplente de la Contraloría General, dijo: “En la página 37 mencionan diversos entregables que deberá entregar CENEVAL y fechas de cumplimiento para cada uno de ellos, pero no encuentro que esté relacionado con penas convencionales o deducciones, en caso de que incumplieran. Y me pregunté: ¿Es factible? A lo mejor no. Pero si es que es susceptible de mencionarlas habrá que agregarlas”.-----

La **Lic. Clara Escalante Hernández**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva del Registro Federal de Electores, intervino: “Respecto al pago y precisamente se habla de tres entregables, si no mal recuerdo, el pago dice una sola exhibición, al término o a la conclusión del servicio. Hay un calendario de pagos y vienen las fechas en que se debe entregar cada entregable, pero la redacción cuando se habla de pagos, parece que se tiene que pagar cuando se entrega cada uno de éstos. Y luego en la forma de pago, dice: ‘Se realizará en una sola exhibición a la conclusión de los servicios enunciados, conforme a los entregables señalados en el Anexo Técnico y en la propuesta técnico económica, previa liberación de los servicios por parte del Director Ejecutivo del Servicio Profesional Electoral’. Parece que es conforme a los entregables y los entregables sí traen fecha: 30 de noviembre, 31 de diciembre. Entonces no quedaría claro cuánto se pagaría en cada entregable, pero ya nos aclaras

que es al final”.-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, confirmó: “Es hasta el final de todos los servicios entregados, sí”.-----

Bajo dichas consideraciones, se aprobó el punto tres del orden del día, por unanimidad.-----

4. DIRECCIÓN EJECUTIVA DEL REGISTRO FEDERAL DE ELECTORES.- Con fundamento en el artículo 19 fracción II del Reglamento del Instituto Federal Electoral en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios (El Reglamento), se presenta la solicitud de dictaminación sobre la procedencia de excepción a la licitación pública por encontrarse en el supuesto del artículo 46 fracción I de El Reglamento, a fin de realizar mediante el procedimiento de adjudicación directa, la contratación plurianual del servicio de “Transporte de datos por medio de tecnología celular, para módulos de Atención Ciudadana (MAC)”, a celebrarse con la empresa Radiomóvil DIPSA, S.A. de C.V.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, solicitó la palabra: “Sobre este asunto entiendo que está relacionado con un asunto que en algún momento también se presentó en este Comité y que en aquella ocasión se decidió hacer, no recuerdo si era una revisión o modificaciones para que se pudiera aprobar. Entiendo que en ese entonces no se aprobó o no se hicieron las modificaciones y que hoy se nos trae de nueva cuenta, con modificaciones en términos del planteamiento.-----

Entiendo que dentro de esas modificaciones se refieren, por ejemplo, a que no habrá un costo para el Instituto Federal Electoral de los ruteadores, cosa de la cual me alegro mucho y creo que hay una economía importante ante eso. Sin embargo, lo que me preocupa en términos de la coherencia de este caso es que justamente se hace la presentación de toda la historia y que es una historia que viene desde el año pasado, en la cual se hizo una revisión de mercado, en algún momento se menciona que contestaron cinco empresas; dos empresas celulares, tres empresas con tecnología satelital. Y finalmente se dice que DIPSA, que es a quien se hará el contrato, tiene una ventaja en términos de cobertura respecto de Grupo IUSACEL.-----

Sin embargo, lo que no entiendo y, por favor, si está documentado en el expediente agradeceré me indiquen dónde está, es cómo se salta de esta posibilidad de cinco empresas a solamente una; en qué momento se decide descartar la tecnología satelital y quedarnos solamente con celular. Entiendo que hay un asunto en términos también de capacitación, pero si al principio lo que se está buscando era quién cumplía con el servicio, más allá de asuntos de precios o de cobertura, lo que no entiendo es en qué momento se descartó la tecnología satelital para entonces llegar a la última determinación de que la única empresa que puede cubrir lo que requiere la DERFE es a quien se propone”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, Director de Infraestructura y Tecnología Aplicada de la Dirección Ejecutiva del Registro Federal de Electores, respondió: “¿Por qué se descartaron las otras tres empresas de telefonía satelital o de enlaces satelitales? Uno, se descartan esas tres empresas por el tipo de servicio que nos están proporcionando. Es un tipo de servicio satelital el cual, uno, es más caro; dos, es más propenso a interrupciones del servicio, más que el de telefonía celular. El

servicio satelital es, incluso lo podrán ustedes padecer quien tenga SKY o Dish, cuando hay tormentas eléctricas o cuando hay fenómenos atmosféricos, el servicio o se degrada muchísimo o simplemente se cae como se conoce, simplemente se queda uno sin señal. Son las dos razones por las cuales nosotros desechamos el servicio. Uno, porque técnicamente el servicio que nos estarían proporcionando estaría muy expuesto a las condiciones meteorológicas y en virtud de que casi todos los módulos que van a atender este tipo de servicio, o que todos los módulos donde van a recibir este tipo de soluciones están sobre todo en regiones con una infraestructura, con una orografía complicada; por ejemplo, es en las sierras o en lugares bastante expuestos a ese tipo de fenómenos. Y, dos, el precio. Es ostensiblemente más caro este tipo de servicio que cualquier tipo de telefonía celular. El costo de los servicios celulares, realmente son muy económicos, son del orden de 300, 400 pesos más o menos por mes y ya incluye los componentes tecnológicos que son los ruteadores.----- A diferencia, como bien decía la maestra Melisa, el año pasado lo presentamos con la característica que era un contrato por siete meses y con la adquisición de los ruteadores. Una vez que regresamos con el proveedor, hicimos todos los análisis e hicimos estos cuestionamientos de qué otros dispositivos, resulta que la empresa ya tenía una oferta diferente, ya tenía una oferta por 36 meses. Antes la mínima oferta que tenía era por 48 meses. Tomamos la oferta de 36 meses mínimo y ya incluía los costos de los equipos celulares. Obviamente esto implicó que tuvimos que replantear realmente todo el esquema. Ya no podíamos regresar y decirles: Sí, efectivamente, tenemos que comprar estos ruteadores, porque solamente con éstos nos pueden dar el servicio. Hicimos la consulta con la empresa y ellos además de éstos iban a comenzar a meter otro tipo de dispositivos, lo cual nos dejaba sin argumentos para poder sostener el que la designación y la adquisición de los bienes en particular tuviera que ser de ese tipo, pero es que tuvimos que replantear.----- Y con base en la oferta que nos hizo DIPSA para este nuevo tipo de contrato, es que tuvimos que replantear prácticamente todo el proyecto. Este proyecto está orientado para atender tres tipos de módulos: Los módulos móviles, que son los que andan por todos estos lugares que les comento, que son la gran mayoría de éstos; los módulos semifijos, que andan también por lugares complicados pero van y se asientan en un lugar durante una semana o dos y van cumpliendo un circuito, pero con un tiempo de estadía mucho más amplio. Y los Módulos de Atención Ciudadana fijos que son adicionales, que son aquéllos que se aperturan con base en Procesos Electorales Locales y que no tenemos la infraestructura para ponerle un enlace dedicado, porque van a estar habilitados durante seis meses, por ejemplo; se les coloca un servicio de este tipo y se les da el servicio de conectividad a esos módulos. Lo que buscamos con este servicio es que todos los módulos tengan conectividad a la red. Con esto agilizaremos la entrega de credenciales, con esto agilizaremos en general todos los trámites que realizamos en la DERFE.----- Y reiterando, la respuesta a la pregunta es: Uno, por cuestiones técnicas, cuestiones que son mucho más susceptibles a aspectos medioambientales y, dos, por costo. Están en el estudio de mercado que hicimos, en el estudio de factibilidad que hicimos para este proyecto”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, comentó: “Me queda muy claro que el servicio satelital es mucho más caro que el celular. Sin embargo, me parece que el costo no es un asunto que se deba de poner para la consideración de la excepción o no de un procedimiento. Entiendo también que las condiciones técnicas sean menos estables. Sin embargo, a favor de eso también es cierto que hay

señal satelital donde no hay señal celular y que esa podría ser una contraparte.-----
Como en realidad conozco poco del tema, no quisiera técnicamente discutir el asunto, porque seguramente no tengo el conocimiento necesario para ello. Pero lo que sí me gustaría insistir es ¿en qué momento de este expediente determina la DERFE que lo que requiere es solamente servicio celular? Y que a partir de ese momento entonces hace la investigación de mercado con las empresas y las empresas contestan. Porque otra de mis preocupaciones es que es un estudio de mercado relativamente viejo.-----

Están las propuestas, en principio, de dos empresas y después una de esas empresas pareciera que por interés propio, hacer una nueva propuesta. Digamos, si la propuesta que hacen estas dos empresas era del año pasado, yo no sé si estas dos empresas mantengan esa primera propuesta hasta este año. Si no fuera así, lo que me parece que se debió de haber hecho era volver a revisar con ambas empresas, para ver cuál era la propuestas que sigue vigente; porque seguramente así como en este caso pudieron haberse mejorado las condiciones de una empresa, probablemente un año después la otra empresa también pudo haber mejorado o no, o empeorado incluso, sus condiciones”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, señaló: “Me preocupa mucho este argumento. Nos fue presentado en diciembre y no fue aprobado. Pero me preocupa mucho porque casi estuvo a punto de aprobarse y se sometió a votación, iban a adquirir por siete meses por un costo de cuatro millones y medio, si no mal recuerdo. Y ahora resulta que seis meses después y además enciman la adquisición en diciembre, donde están súper saturados ustedes y creo que el colegiado. No recuerdo que hayan invocado el proceso electoral, pero finalmente no había por qué meterlo ahí, si después lo presentan seis meses posteriores, y entonces ahora por 36 meses incluyen ruteadores y cuesta cuatro millones novecientos mil pesos y en los dos casos insisten en que sea DIPSA.-----

Me preocupa lo siguiente: Invocan nuevamente la fracción I del artículo 46 y en este caso surgen mis dudas si hay tres o cuatro empresas, entonces no aplica la fracción I, que dicen que no existen bienes o servicios alternativos. Sí existen. Entonces a mi juicio no pueden invocar este soporte. Y, les digo, me preocupa porque yo quiero, como Contraloría, hacerles esta reflexión a Recursos Materiales y al IFE en general, es decir, ¡cuidado, algo estamos haciendo mal’.-----

No puede ser que presentan una propuesta de siete meses de servicio por cuatro millones y medio y a los seis meses, ‘es que ya se abarató, ya me hicieron la oferta’; no sé los argumentos, treinta y seis meses por un diferencial de menos del cinco por ciento. Algo pasa y otra vez insisten en que sea DIPSA. Ahí yo coincidí con la maestra Melisa, ¿es realmente el recurso?-----

No quiero suponer, no tengo elemento para suponer que hay un interés particular en apoyar a esta empresa, pero me preocupa esta disparidad tan extrema. Si pudiéramos ubicar los meses de servicio, siete contra los treinta y seis, se fue a menos del veinticinco por ciento. Esa reflexión la quiero dejar en la mesa”.-----

La **Lic. Clara Escalante Hernández**, manifestó: “Quisiera aclarar que no es la misma propuesta. Esta es una propuesta diferente, dado que la propuesta anterior incluía el costo de unos equipos. O sea, en la propuesta que se presentó en el mes de diciembre se adquirirían equipos y se contrataba el servicio.-----

Y respecto al estudio de mercado, es un estudio de mercado que se actualizó. No es el mismo

estudio de mercado que se tomó como referencia para esta justificación a este documento; sí es un estudio de mercado actualizado”.-----

La **Lic. Fabiola Navarro Luna**, Asesora Suplente de la Dirección Jurídica, comentó: “Nada más como elemento para consideración de la mesa, me parece que en el expediente se da cuenta de por qué DIPSA y no la otra, respecto de lo que tienen capacidad técnica de ofrecer. Y en ese sentido, lo que a nosotros nos pareció es que por la cobertura técnica que proporciona DIPSA no tiene otro competidor, porque para que hubiera más de un posible oferente tendrían que al menos ofrecer la misma cobertura y la diferencia es muy grande, es de 60.8 contra 10. Creo que ese es otro elemento que se debe tomar en cuenta para efecto de que tome la decisión el Comité”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, explicó: “Efectivamente, una de las observaciones, tal vez es una insistencia que sea el proveedor DIPSA, pero simplemente no hay otro, o sea, simplemente no hay otro que nos dé la cobertura a nivel nacional que necesitamos para poder dar servicio precisamente a esos módulos que necesitamos llevar red. Necesitamos un servicio móvil, necesitamos un servicio con una cobertura realmente importante. ¿Por qué? Porque los módulos van a acudir literalmente a rancherías, a localidades extremadamente alejadas. Este servicio solamente tiene sentido si tenemos cobertura en esos lugares. No tiene sentido un servicio diferente en donde tengamos una cobertura tan parcial como la ofrece el otro competidor. Incluso nosotros cuando hicimos la solicitud de Movistar por ejemplo, que sería un competidor relativamente cercano o en apariencia con TELCEL, declinó simplemente de hacernos una propuesta para telefonía celular. ¿Por qué? Porque no tenía la cobertura y nos hizo la propuesta por telefonía satelital, yéndose a costos extremadamente altos. Es decir, hoy en día no tenemos un proveedor en México que nos pueda dar la cobertura de una red de este tipo que necesita el Instituto, para este tipo de servicio y sobre todo para estas ubicaciones en general.-----

Algo que es muy importante, efectivamente no vamos a tener la cobertura del cien por ciento, que sería lo deseable, pero nadie lo tiene. Entonces nos estamos yendo con el que tiene una cobertura mucho más amplia para este tipo de módulos”.-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, indicó: “Justo esta última mención me parece que puede ser la justificación suficiente de la excepción de licitación, que es precisamente la empresa que garantiza esa cobertura más amplia que se requiere”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, explicó: “Quisiera dejar muy claro que no es una oposición en términos de que sea o no la propuesta como se hace. Insisto, me parece que técnicamente quienes tienen un mejor conocimiento de lo que se requiere es sin duda el área. Lo que me preocupa es la conformación del expediente y cómo es que se está presentando este asunto ante este Comité. Me parece, en ese sentido, sí importante la observación que hace la Contraloría Interna en términos de que pareciera que competidores sí hay; que no tengan la cobertura que se requiera es diferente. Pero si desde el principio no se dice: ‘Requiero A, B, C, celular con cobertura de por lo menos tal’, entonces entra como competidor; puede ser un mal competidor, pero es un competidor.-----
Y digo que me preocupa la conformación del expediente, por favor indíquenme si está en este

documento, lo revisé y no lo recuerdo de manera clara; como entenderán, no tenemos todo el tiempo que deseáramos para revisar con todo detalle todo el expediente. Lo que se indica en el oficio de justificación, en el punto 2.1, es la investigación del mercado. Y tal vez no estoy entendiendo cuando se dice que no es el mismo estudio de mercado del año pasado. Se dice después del cuadro, en el folio 110: 'A manera de alcance, en septiembre de 2011 se le solicitó una actualización de los servicios ofrecidos por las empresas de la cual no se recibió propuesta de la empresa IUSACEL'. Y después se dice: 'Recientemente se recibió una actualización de DIPSA'. Entonces, vuelvo a insistir, ¿de cuándo es la investigación de mercado?, porque si en septiembre del 2011 se hizo, ya Grupo IUSACEL no mandó una oferta lo entiendo y entiendo que en diciembre de 2011 hasta ahí fue lo que se nos presentó; que lo que se nos presenta ahora es la actualización de DIPSA. Pregunto: ¿Se consultó nuevamente a IUSACEL para saber si su cobertura se había modificado? ¿Si su propuesta se había modificado?-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, preguntó: "La partida presupuestal que señalan es la 31701, Servicios de Conducción de Señales Analógicas y Digitales. ¿Establecen este monto específico para este punto o lo engloban? O sea, ¿sí está contemplado en el PAAASIFE con este monto, con esta partida o derivan de un fondo genérico global?-----

La **Lic. Clara Escalante Hernández**, indicó: "No es un fondo, es una partida específica para conectividad. Dentro de la operación de módulos hay un rubro de conectividad de módulos; el monto es 4.8 millones de pesos, porque este es un primer monto, la contratación de celulares. Y se contratarán otros servicios para lograr la conectividad de todos los módulos. Entonces es dentro del presupuesto que se tiene para la operación de módulos un apartado, una partida de conectividad de módulos".-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, manifestó: "Finalmente creo que valdría la pena que se hiciera el ajuste de la propuesta con todas las especificaciones que no den lugar a dudas de que es el único proveedor que ofrece esta cobertura con todos estos requerimientos necesarios, para que encuadre perfectamente el supuesto de la excepción de licitación. Creo que con eso no tendremos problema".-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, comentó: "Sí, con todo gusto. Incluso permítanme retomar algo, creo que ya se anuncia la fusión o la integración de redes de IUSACEL con Movistar y déjenme decirles que no crece su cobertura; realmente de manera conjunta no crece, de manera significa su cobertura estará como por el once ó doce por ciento la nueva cobertura; fue lo que nos documentamos previamente. Pero por obvias razones no podemos integrarlos con esto. Crece la cobertura en muchos pequeños puntos, porque únicamente tienen cobertura en ciudades. Realmente tienen cobertura que incluso en el acuerdo de plurianualidad a lo mejor quedó reflejado en el resto de los documentos, es que algo que es muy importante que este servicio realmente es un servicio por cada uno de esos lugares. No vamos a poner los 600 en un solo lugar, que hubiera podido propiciar en un momento dado el que tuvieran cobertura, que si realmente se lanzara IUSACEL a poner una torre de telefonía celular, no. O sea, realmente es un teléfono más dentro de una ranchería, dentro de

un pueblo, en algún lugar de México. Entonces no hay un crecimiento de estas redes de manera gigante. El crecimiento que tienen tanto IUSACEL como Movistar se da prácticamente en ciudades, donde el retorno de inversión es mucho más significativo. TELCEL por otras condiciones ha detenido esas coberturas. Sin embargo, efectivamente nos falta ser contundentes en ese argumento de presentar. IUSACEL no volvió a presentar una nueva propuesta o su cobertura sigue siendo del diez por ciento. Podemos complementar con mucho gusto ese argumento de manera puntual”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, señaló: “Nada más preguntaría si entonces la propuesta, independientemente de que se haga esa incorporación, va a seguir siendo por la fracción I. Lo pregunto porque entiendo que si se hubiera hecho una licitación, a lo mejor hubieran llegado estas dos empresas y a la hora de hacer la revisión me parece que hubiera quedado muy claro cuál es la ganadora, en términos de los servicios que se requieren, que es lo que no nos lleva a realizar la licitación. Creo que eso es lo que no me queda claro. ¿Qué es lo que no nos está llevando a esa licitación? ¿Qué es en específico lo que trae este punto aquí? No sé si hay algo técnico que no esté alcanzando a percibir y que en ese sentido sea importante destacar”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, argumentó: “Digamos de manera concreta entre un enlace de IUSACEL y un enlace de TELCEL es ninguno prácticamente. ¿Qué es lo que los hace diferentes? El lugar donde los aprovisionan, que es su cobertura. O sea, realmente el argumento central para poder determinar que un proveedor puede darnos o no el servicio, es que técnicamente cumpla con el requisito del Instituto de dar cobertura en los lugares donde lo necesite. Es así de llano y así de simple: Lo necesito en Santa Clara del Cobre, por decir algo, ‘¿Ahí tienes cobertura? No. Ok’. Necesitamos cobertura en todas esas localidades, en las cuales tiene un sesenta y nueve por ciento de cobertura TELCEL. El otro no tiene cobertura, no tiene más que el diez por ciento de cobertura del total. Entonces es por esa razón que nosotros acudimos a este Comité para decir: ‘Solamente este es el único que nos puede dar la cobertura para enlaces en los lugares donde lo requiere el Instituto’.----- Efectivamente puede tener coberturas en ciudades; no lo necesitamos en las ciudades, lo necesitamos en los lugares donde están nuestros Módulos de Atención Ciudadana. Es ahí donde los necesitamos, y es el argumento principal por el cual acudimos a este Comité, por una razón de cobertura y es el único que la da”.-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, dijo: “En virtud de los planteamientos estaríamos esperando que se vuelva a programar en una sesión de Comité con todas estas precisiones y ajustes al planteamiento. Entiendo que el servicio no se requiere ahora mismo para la jornada electoral”.-----

El **Biól. Armando Contreras León**, preguntó: Entonces este sería el acuerdo del Comité, que se retira el punto y se presentaría nuevamente. ¿Estoy en lo correcto?”.-----

La **Lic. Clara Escalante Hernández**, aclaró: “Sólo completaríamos esta información. No hay ninguna reformulación porque el tema sigue siendo el mismo; a lo mejor es estructurar la justificación. La fracción es la correcta. Como lo explicó ya en repetidas ocasiones Marco, es la cobertura lo único que determina que sea esa empresa, no hay otra empresa que tenga esa cobertura. Si el servicio existe,

lo puede dar otra empresa, pero no con ese nivel de cobertura; eso no va a cambiar, va a seguir siendo el mismo argumento”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, precisó: “Nada más un poco replanteado de otra manera, no existe otra empresa que tenga la cobertura. Ustedes van por cobertura y no existe otra empresa; los servicios sí los da otra empresa, pueden darla veinte, pero vamos por la cobertura, entonces en función de cobertura no existe otra alternativa o existen alternativas que dan el diez, que dan el sesenta y aún con la fusión, no sé puntualmente cuánto lleguen a dar, pero a lo mejor si es como dice que dan doce. Ahora, ya otra cuestión será el tipo de servicio y demás. Pero entonces estrictamente con la cobertura. Entonces no hay alternativa que te dé esa cobertura, ese es el argumento principal”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, comentó: “Respecto a la cobertura, precisar que si hay los que compiten por el diez por ciento de cobertura, ¿por qué tiene que ser con un solo proveedor? Y además señalar cuál es la cobertura que se está contratando, porque en la investigación de mercado sólo hablan de Estados, pero con nada nos están acreditando que efectivamente tiene cobertura y en dónde, y hasta dónde se espera tener el servicio”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, agregó: “Creo que aunado a esto justamente indicar por qué se buscaría o por qué se requiere el servicio celular y no el servicio satelital. Porque, según lo muy poco que sé, de que tiene mayor cobertura la satelital, tiene mayor cobertura; que sea muy cara, que a lo mejor no se tengan los elementos técnicos para bajar la información, que sea menos estable, entiendo que así es. Entonces creo que sí se tiene que robustecer de manera muy específica con todas las necesidades que requiere la DERFE, para que este servicio se dé con toda precisión.----- En realidad es muy interesante el proyecto que está haciendo la DERFE, porque me parece que está dentro de todo el conjunto de acciones que se están buscando para agilizar la tramitación de la credencial. Creo que a eso evidentemente nadie se va a oponer, sino estamos obligados a ello. El asunto es justamente fortalecer el expediente”.-----

Con esto, se dio por retirado el punto cuatro del orden del día.-----

5. SEGUIMIENTO DE ACUERDOS. -----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, pidió la palabra: “Me parece muy interesante este seguimiento de acuerdos; de verdad conecta una reunión con la otra y hace que sobre el mismo seguimiento haya una reflexión. No sé si ayudaría que se ubicara el referente en cada punto específico. Esto es, la reunión de tal fecha, con un paréntesis nada más, por ejemplo, Sesión Ordinaria de Febrero. Vemos los puntos y además es muy bueno, porque refrescamos los temas; entre un Comité y otro hay mil información, mil datos y entonces nada más es la referencia. Pero, por supuesto, yo los felicito, es una muy buena decisión”.-----

El presente Cuerpo Colegiado se dio por enterado del seguimiento de acuerdos y compromisos asumidos en las anteriores sesiones.-----

6. ASUNTOS GENERALES-----

El **Biól. Armando Contreras León**, dio lectura al primer punto de los asuntos generales y al respecto, el **Lic. Fernando Flores Macías**, dijo: “¿Este es el punto en donde habíamos solicitado los reportes? Si recuerdan, que se relaciona con el punto cinco de seguimientos. Sí, la contratación de espacios publicitarios, los banner que permiten la difusión de mensajes relativos a la promoción del voto informado y razonado, así como la participación ciudadana en el proceso electoral a celebrarse con Google. Y nosotros cuestionábamos ¿cómo lo miden?, ‘Hay reportes. Ok’. Entonces nosotros quisiéramos conocer por lo menos el volumen de los reportes y lo habíamos solicitado nos comentaron acá que los reportes de comprobación se darán a conocer a la Contraloría General conforme a su solicitud. Es justamente esto. No entiendo por qué no acepta la empresa y qué tan dependiente es el IFE de que sea. Por qué no lo acepta si no hay ningún problema. Sin embargo no le conviene al IFE imponer o tratar de imponer, si es que se echa abajo el compromiso, pero sí nos interesa a nosotros monitorear o ver que se monitoree; no nosotros, por supuesto, y que nos informen del monitoreo de los reportes”.-----

El **Biól. Armando Contreras León**, continuó con la lectura de los asuntos generales, dándose por informados los presentes. Acto seguido, la **Mtra. Maira Melisa Guerra**, expresó: “Me gustaría agregar algún asunto general. Nada más reiterar la solicitud que se había hecho en la sesión anterior para solicitar a la Dirección Jurídica que pudiera hacer un comentario a este Comité respecto de qué debemos de entender por la fracción I del artículo 46, que ha estado como constantemente en discusión en las últimas fechas en este Cuerpo Colegiado y últimamente se ha puesto en discusión si debe o no debe de ser por esta fracción y qué debemos de entender para tratar de homogeneizar un criterio a partir del criterio jurídico que nos puedan proporcionar. Creo que en este Comité, casi el ochenta o noventa por ciento de las cosas que se presentan, vienen por esa fracción. Podría ser muy ilustrativo que la Dirección Jurídica nos pudiera aportar sus consideraciones, para ir entendiendo de manera común tanto para el Comité como incluso para las propias áreas, qué deberíamos de entender por esa fracción”.-----

La **Lic. Fabiola Navarro Luna**, dijo: “Con mucho gusto y sin ningún problema. Si el Comité sesiona antes de la próxima semana, es probable que no podamos desahogarla por el proceso electoral, sobre todo porque tengo también a mi cargo el área consultiva y ahora en proceso estamos a todo lo que da, pero con mucho gusto para después del 8 de julio en la primera sesión les traemos el análisis”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, comentó: “Estamos por presentar el programa con el diagnóstico de capacitación, para iniciar el diagnóstico para las necesidades de capacitación en materia de adquisiciones y enviarlo a la Contraloría. Pero previo a eso quisiéramos solicitar su apoyo para que en sus áreas, junto con sus titulares, podamos ir definiendo que los titulares se capaciten o

si no serían parte de esa capacitación, para que con los miembros que ahora están presentes nos puedan ir ayudando a sondear el tema con los titulares. Si ellos estarían presentes en dicha capacitación o solamente designarían a los Directores que en algún momento se tienen designados; hay más de 2 en algunas Direcciones Ejecutivas, para que vayan ayudándonos a formar parte de ese programa”-----

El **Lic. Francisco Javier Zárate Ponce**, preguntó: “¿En cuántas horas prevén realizarlo porque en mucho de eso depende también de si ellos pueden participar”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, respondió: “Es un mínimo de cuatro a seis horas para exclusivamente miembros del Comité”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, solicitó: “Podrían enviarnos como de manera más específica el tema, justamente las horas, más o menos dónde lo tienen contemplado hacer, en qué fechas, para así poder llevar de manera mucho más puntual esta información a los titulares y con mucho gusto, por lo menos por parte de DECEYEC, poderles proporcionar la información y que ustedes puedan acabar de hacer la planeación necesaria”.-----

Por último, el **Lic. Fernando Flores Macías**, solicitó asentar en acta que “No se omite manifestar que las consideraciones anteriores tienen por objeto brindar únicamente una orientación general de índole estrictamente normativa con base en los antecedentes proporcionados, y no representan desde luego, una resolución a los asuntos planteados, ni prejuzgan acerca de las decisiones que tomen los integrantes de este Comité, ni de la posibilidad que en un futuro se lleven a cabo auditorías o revisiones respecto de los actos derivados de las mismas”.-----

El **Biól. Armando Contreras León**, dio por concluida la sesión, no sin antes agradecer a todos su presencia y participación.-----

LISTA DE FIRMANTES

Biol. Armando Contreras León
Presidente Suplente

Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda
Secretaria Ejecutiva Suplente

Lic. Clara Escalante Hernández
Vocal Suplente

Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido
Vocal Suplente

Lic. Francisco Javier Zárate Ponce
Vocal Suplente

Lic. Fabiola Navarro
Asesora Suplente

Lic. Fernando Flores Macías
Asesor Suplente

Lic. Marco Antonio López Meléndez
Invitado con Voz
