



[Handwritten signature]

ACTA ORDINARIA NUMERO I

-----EJERCICIO 2024-----
SESIÓN ORDINARIA I DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL ORGANISMO PUBLICO DESCENTRALIZADO SISTEMA DE AGUA POTABLE ALCANTARILLADO Y SANEAMIENTO DEL MUNICIPIO DE SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO; POR SUS SIGLAS "SAPASMA" -----

[Handwritten signature]

-----A P E R T U R A-----

PRESIDENTE MUNICIPAL: Buenos días a todos, gracias por su tiempo sobre todo a las personas que nos acompañan de fuera del ayuntamiento gracias, damos inicio a esto para que puedan incorporarse a sus labores que tengan ustedes, ¡adelante! **DIRECTOR:** siendo las 09:00 horas con 12 minutos del día 02 de febrero del 2024 dos mil veinticuatro damos por iniciada la primera sesión ordinaria de trabajo de este Consejo de Administración del Sistema de Agua Potable alcantarillado y Saneamiento del Municipio de San Miguel el Alto, Jalisco por sus siglas SAPASMA, el cual hago como primer punto un pase de lista -----

[Handwritten signature]

-----Q U O R U M-----

PRESIDENTE MUNICIPAL: LUIS ALFONSO NAVARRO TRUJILLO, ARTURO GONZALEZ GARCIA Síndico Municipal, HILDA VIRIDIANA GONZALEZ GONZALEZ Regidora de Agua, ESTHER MIRANDA ALDANA Regidora de Salud, FABIAN MARQUEZ OROZCO director de obras Públicas, JUAN JOSE RAMIREZ ROMO director Ecología, ALEJANDRO NAVARRO DE ARCOS Representante de Ingenieros y Arquitectos, CESAR LUIS RAMIREZ CASILLAS Representante De Colonos (en representación LIC. JAIR ALBERTO MENDOZA, NESTOR PASCUAL VIRGEN HERMOSILLO Representante del Sector Educativo, él se disculpó por que tiene consejo técnico, BENJAMIN LUIS GONZALEZ PEREZ Representante de Ganaderos, FRANCISCO JAVIER GUTIERREZ LAZARENO Representante de Comerciantes, JOSE DOLORES CASTAÑEDA DIAZ director general de Agua Potable, JOSE SAUL AYALA CARVAJAL Representante de La Comisión Estatal del Agua en Jalisco también se disculpó por que están mudando las oficinas del CEA y ELIZABETH ALCALA DAVALOS Comisaria de Hacienda Municipal -----

[Handwritten signature]

[Handwritten signatures]





-----DECLARACIÓN DE CUÓRUM-----

PRESIDENTE MUNICIPAL: LUIS ALFONSO NAVARRO TRUJILLO, ARTURO GONZALEZ GARCIA, HILDA VIRIDIANA GONZALEZ GONZALEZ, ESTHER MIRANDA ALDANA, FABIAN MARQUEZ OROZCO, JUAN JOSE RAMIREZ ROMO, ALEJANDRO-

---NAVARRO DE ARCOS, CESAR LUIS RAMIREZ CASILLAS, NESTOR PASCUAL VIRGEN HERMOSILLO, BENJAMIN LUIS GONZALEZ PEREZ, FRANCISCO JAVIER GUTIERREZ LAZARENO, ELIZABETH ALCALA DAVALOS Y JOSE SAUL AYALA CARBAJAL, -PRESIDENTE MUNICIPAL: Estando presente 10 de los consejeros con derecho a voto y habiendo quorum legal damos por inicio esta séptima reunión de sesión ordinaria tratando los siguientes puntos y siendo válidos todos los acuerdos que se tomen en la presente sesión.

-----ORDEN DEL DIA-----

DIRECTOR: El siguiente punto corresponde a la lectura del orden del día y aprobación del orden del día -----

-----LECTURA DEL ORDEN DEL DÍA-----

DIRECTOR:

- I. Toma de lista y verificación del quorum legal
- II. Análisis, discusión y en su caso, aprobación del orden del día.
- III. Lectura de peticiones.
- IV. Lectura y aprobación de los asuntos.
- V. Asuntos varios.
- VI. Clausura.

-----ORDEN DEL DÍA-----

- I Toma de lista y verificación del Cuórum legal
- II Lectura y aprobación del orden del día
- III Lectura de peticiones
- IV Lectura y aprobación de los asuntos:
 - a) Adquisiciones generadoras de luz
 - b) Compra de equipo de medición.
 - c) Adquisición material para almacén
 - d) Sustitución línea de drenaje de las calles, Allende, General Ramírez, Libertad.
 - e) Condonación de la deuda a la Parroquia de la Sagrada Familia.

V Asuntos varios (Arturo González García: me anotas un punto vario por favor
DIRECTOR: sí VI Clausura.



[Handwritten signatures and initials in blue ink, including 'L. Bar', 'J. M. A.', 'J. J.', 'E. B.', and others.]

----- **APROBACIÓN ORDEN DEL DÍA** -----

DIRECTOR: Bien, los que estén a favor del orden del día sírvanse manifestarlo: **DIRECTOR:** completo

----- **DECLARACIÓN DE APROBADO EL ORDEN DEL DÍA** -----

DIRECTOR: Con 10 votos a favor declaro aprobado el orden del día, y continuamos con el orden del día., Bien, pasamos al primer punto: -----

I PUNTO: A) DIRECTOR: Las plantas generadoras de luz nosotros en el sistema de agua potable las estamos utilizando para los rotomartillos para romper las termofusoras todo lo que requiere luz en obra y es importante tener esto porque nos hemos dado cuenta que si el rotomartillo no tiene los voltajes adecuados terminan dañándose muy rápido por el tiempo de trabajo que tienen, actualmente tienen una planta y a medias por que a cada rato la tenemos que llevar a mantenimiento por los años y por lo que se está forzando de pasar de camioneta en camioneta, la intención de nosotros es comprar 3 plantas generadoras de luz para que cada una de las camionetas que están en el área operativa cuenten con su planta, ya tenemos los 3 rotomartillos para que cada camioneta cuente con su planta y su rotomartillo, de este modo que a los del área operativa se le dañe pues vamos a ver los motivos, si es por uso o es por qué no lo están cuidando ni dándole la atención necesaria de darle mantenimiento etc. todo el tipo de cuestiones que lleva, entonces se hizo a bien hacer 3 cotizaciones con diferentes empresas, viendo que cada empresa nos mostraba lo más viable, aquí es hacer el techo financiero para después pasarlo a licitación, cada empresa maneja marcas diferentes,

PRESIDENTE: pero también va enfocado a que hicimos una encuesta para medir la eficiencia de los servicios y SAPASMA fue el que mayor puntaje saco no de quejas eh!, de mejoras de servicios, entonces y sabemos de antemano porque, esto es parte de que dejen de trabajar los muchachos porque no tienen la planta y están sentados esperando, entonces proporcionarles el servicio a cada grupo eso va hacer que sean más eficientes en la aplicación del tiempo porque no es culpa de ellos estar esperando una planta es culpa de nosotros como gobierno, entonces para que tengan mejor eficiencia y mejores resultados para las necesidades que la gente tiene, y el tema es la cantidad por eso se somete primero aquí para que después se vaya a punta de licitación. **DIRECTOR:** sí. las plantas hay algunas que son mexicanas, es por eso que no podemos conseguir la misma marca en las empresas, pero si con las mismas características mismo motor porque muchas veces los motores los traen de China o Japón y son ensamblados aquí, utilizados aquí, nos pasaron los presupuestos, al más alto presupuesto de las plantas son de \$104,400 pesos. La otra empresa nos cotizo a \$ 76.176 pesos y la última empresa nos cotizo a \$68.684 pesos, y \$ 55,485 aquí tenemos las características de cada una de las plantas, la primera que fue de renta segura nos cotizo una waeker de 11 caballos y una capacidad de 7000 watts, en general esta es la que han usado los muchachos y hablando con los del área operativa fue la que estaban recomendando los ingenieros que están aquí ya conocen esta marca y dicen que es buena, **PRESIDENTE:** si

ustedes observan esto es algo nuevo como en muchas cosas en el ayuntamiento, aquí vamos a autorizar estos techos financieros pero se van a mandar al comité de adquisiciones de SPASMA para que entonces se haga una licitación dentro de la misma se ponen las especificaciones en su momento y la decisión va englobada a muchos puntos en los cuales inclusive hasta en sobre cerrado eso de adquisiciones es que en la compra directa por ejemplo, en el caso de cotsco si no habría la participación de el por qué es un licitación pública, si no hay un documento de ellos no podemos tomarlos en cuenta y nosotros ir a comprarla directamente rompemos el proceso correcto de adquisiciones por el caso de la licitación de que ya hubo un procedimiento legal para la misma, entonces si lo hacemos así sería una compra directa y eso motivo de observación de auditoria entregar compras directas que rebasen un monto, aquí por el monto acumulado está rebasando los cincuenta mil pesos

[Handwritten signature in blue ink.]





porque son marcas distintas y ahí estamos siendo bien específicos, aquí no estamos hablando que marca, pero estamos hablando de tres y estamos hablando de un techo financiero que entonces el comité de adquisiciones si puede jugar con la marca en su momento, pero no rebasar el techo financiero aprobar más, estaríamos rompiendo el estudio de mercado y entonces tendríamos que traer aquí a la mesa una razón por que esto se tiene que anexar en el comité de adquisiciones, en el acta, que el comité dice: a mi ustedes me dijeron que yo no puedo gastar aunque sea el presidente municipal yo no puedo gastar más de 104 mil pesos, ni lolo pueden gastar más de 104 mil pesos por que ustedes son el órgano rector de esto, y es quien tiene la autoridad, entonces tendríamos que limitarnos a eso y al estudio de mercado entonces no podemos rebasar lo que aquí están poniendo, que puede haber algo de mejor calidad y más cara, bueno, es que podemos declarar en su momento de cierta por que viene otro que esta más cara y nos ofrece y tendríamos que regresar al comité para decir... tenemos esto aprobamos el nuevo techo financiero lo mismo que se hizo con la compra de la Ram, saben qué? El proveedor nos incumplió por lo tanto no podemos invertir otros ciento veintitantos por que no estaba autorizado por cabildo, igual con ustedes si trajera el saben que, vamos a gastar 110 mil pesos, no mi lolo por que tu estas gastando más de lo que te estamos autorizando, entonces no tendría razón de ser este tipo de reunión y la idea es entrar a una regulación y a una vigilancia sobre los dineros gastados de que no rebase los montos entonces tendríamos que quedar sobre los 104 mil 400 pesos y sobre de eso un techo financiero a la compra de tres porque así tendría que salir compra de tres con un techo financiero de 104 mil 400 pesos. DIRECTOR: Pues si, como dijo don Benjamín la honda ya es una marca muy conocida estaba en veintitantos mil pesos incluso estaba más barata que la que presentamos como más costosa, ahora sí que ellos nos van a presentar lo propio y ya se analizara en la comisión, bien, pasando al siguiente punto **HILDA VIRIDIANA GONZALEZ**: seguiría aprobar el techo financiero aprobar DIRECTOR: Ah si, perdón **ARTURO GONZALEZ GARCIA**: ¿ahorita ya aprobamos la compra? DIRECTOR: Si. **ARTURO GONZALEZ GARCIA**: ¡OK! DIRECTOR: ahorita seria aprobar el techo financiero como dijo el doctor que sea de 104 mil 400 pesos que fue en base al estudio de mercado que tenemos nosotros en SAPASMA, que es la más elevada que tenemos, **ARTURO GONZALEZ GARCIA**: yo en contra y voy a motivar mi voto, la motivación para que quede en acta es porque pienso que es importante ver las especificaciones de lo que se va a comprar, de lo que se necesita y que no sea como una limitante para que se pueda comprar lo que nos dure para muchos años DIRECTOR: aquí están las características son esas PRESIDENTE: es válido, tu tenías que presentar un estudio de mercado, quien autoriza la compra son los expertos que son el comité de adquisiciones de acuerdo a lo que nos traes.-----

II PUNDO B): DIRECTOR: Bien como siguiente punto, la compra de los equipos de medición, se hizo el desglose, primero se cotizo de manera general y enseguida aparece el desglose de cada uno del material que se necesita se cotizaron en empresas que ya hemos trabajado con ellos que es ACEKAN, HIDWRUS, Y PLOMERIA HIDRAULICA, ellos presentaron sus cotizaciones de medidores como de válvulas expulsoras de aire y la válvula antifraude las tres nos cotizaron y una dio 191,400 pesos, otra 247.080 pesos, y otra 210,621 pesos esto se hizo un cálculo más o menos para tener medidores aproximadamente para 6 meses, se cotizaron 300 cajas de registro, y ese es el desglose de cada una, **FABIAN MARQUEZ**: es la misma marca todas? DIRECTOR: Si. es nitron ya que es el medidor que se aneja en toda la región e incluso en Guadalajara, **ARTURO GONZALEZ GARCIA**: pues en este punto ustedes son los expertos ustedes dígnanos que **JUAN JOSE RAMIREZ**: ¿igual seria aprobar techo financiero? DIRECTOR: si de igual modo, las válvulas expulsoras de aire también son las que duran mucho mas tiempo funcionando, no se dañan tanto, y los medidores tienen mejor respuesta, si expulsan el aire como se debe **ARTURO GONZALEZ GARCIA**: ¿cuál es



San Miguel el Alto, Jal.
Sapasma
ADMINISTRACIÓN 2021 - 2024

[Handwritten signature]
el Bar

por que son 3 unidades por eso se va a adquisiciones por eso se va a eso, pero al final de cuentas puede pedir información allá para que ellos liciten. ¡Gracias Paco! **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ¿Dices que actualmente las camionetas tienen planta de luz o no tienen planta de luz? **DIRECTOR:** solo tienen una ya desgastada, hay otra, pero ya no la pudieron echar andar, en el almacén esta, los rotomartillos están nuevos tienen menos de dos años los 3 y la idea es equiparlos adecuadamente porque nos hicieron la observación a finales del año, nos tuvimos que llevar dos rotomartillos a reparación en el cual dijimos porque está pasando esto porque apenas los habíamos reparado y se dieron cuenta que los estaban conectando directo haciendo el estudio por que la luz no maneja siempre los voltajes adecuados para el rotomartillo está generando estos daños. **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ¿Entonces de 3 que hay ahorita actualmente una si sirve, Las otras dos ya no? **DIRECTOR:** No. de hecho, solo hay una, la otra ya no sirve, aunque la echen andar ya no levanta, es una como estas, realmente es marca que están ensambladas de diferentes puntos y no hay quien le meta mano por que ya no es marca conocida, de hecho, EVANS es una opción ideal como dijo el ingeniero porque no es un precio muy elevado, pero ahora si que lo metemos a licitación y la que más sea viable. **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** mi pregunta es si hay una planta de luz ahorita que, si funciona, ¿entonces tendríamos que comprar dos? **DIRECTOR:** No. por qué la que funciona ya es de mediana vida y ya no da la capacidad, esa planta casi la mandamos cada ocho días a reparar, esa se va a quedar de reserva, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** Ok, entonces en el tema de licitación nos traes 3 presupuestos y vas a meterlos a licitación, ¿ellos van a concursar? **PRESIDENTE:** No. se hace una licitación pública no es que ellos participen, esto es un presupuesto que el trae para justificar el estudio de mercado y justificar que nosotros vamos a enviar a una licitación a permitirle al comité de adquisiciones a que mande una licitación para que compre de acuerdo a las reglas, no cualquiera de estas, en su momento puede llegar otra empresa que presente una marca que nos de todo lo que necesitamos garantía y todo y pueda ser elegible pero este es un estudio de mercado para acercarnos a la justificación en el comité en esta reunión por que los montos sumados de las 3 plantas supera los \$ 50.000 pesos la compra por eso se rebasa el monto y se debe mandar a licitación Si fuéramos a comprar una que cueste menos de treinta mil se iría directo, pero a la hora de comprar tres se rebasa los cincuenta mil pesos, por ese motivo se va al comité de adquisición y las empresas pueden participar, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** mi pregunta nada mas es como dijo Paco me llama la atención esta, porque conoce la marca, porque la está el trabajando, entonces sería nosotros votar por un techo financiero y que se meta a licitación y el que quede, cuál sería el precio sería 66 mil o sería 77 mil ¿ **DIRECTOR:** precios unitarios son de cada una, **PRESIDENTE:** creo que la pregunta del licenciado va hacia que estamos haciendo nosotros un techo financiero, el techo financiero aquí es que se manda a licitación por que se está rebasando los 50 mil pesos, el techo financiero como no estamos, no podemos poner realmente un techo financiero porque tenemos en el estudio de mercado 3 marcas distintas con una variación importante en relación al monto, estamos autorizando al comité de adquisiciones a que lo haga bajo las reglas y con la seguridad de que se va a comprar lo mejor en relación al estudio de mercado y que ofrezca todo lo que se necesita refacciones, durabilidad porque las marcas chinas aparentemente son buenas, pero a la hora de las refacciones no encontramos refacciones entonces el techo financiero aquí es como en cabildo, de repente si ponemos un techo financiero a la compra de un vehículo por ejemplo porque ya ponemos una marca en especial pero aquí no estamos poniendo una marca en especial y como aquí no estamos poniendo una marca en especial, se está haciendo el estudio de mercado que son tres no debería haber un techo financiero por que le quitaríamos la oportunidad a participar a las otras dos **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** sería aprobar la compra de tres? y ya la que mejor precio

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



[Handwritten signature]



[Handwritten signatures]

no den, la calidad esa es la que se compraría, **VIRIDIANA GONZALEZ:** es que si sería tal cual se hace en el ayuntamiento, si tenemos que autorizar un techo financiero, sería autorizar el mayor que tenemos en este caso, eso no quiere decir que nos vamos a gastar esta cantidad, es tal como se hace allá, se cotizan 3 pero se toma el más alto como techo financiero y aquí se va a licitar y obviamente se va a elegir al mejor porque por cuestiones de auditoría te va a decir haber porque si tenías estas dos opciones porque elegiste el más caro, entonces ahí se decide con el mejor, pero si tenemos que definir hoy un techo financiero para que el comité de adquisiciones pueda hacer lo conducente, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** mi pregunta era esa, si vamos a aprobar un techo financiero, que tanto? O vamos a aprobar la compra de tres plantas de luz, **VIRIDIANA GONZALEZ:** siempre van las dos cosas, que se vaya a adquisiciones de SAPASMA y que un techo financiero necesitamos definirlo, las dos cosas. **18.08 DIRECTOR:** Si porque así ya me dan la pauta de que tengo que comprar si o si 3 plantas y ya que no rebase la cantidad de 104,400, que puede ser el más alto o puede ser menos, **FRANCISCO GUTIERREZ:** ¿pero no sería la compra de la más corriente? **DIRECTOR:** No, ¡eso no!, porque, si les van a dar el mejor presupuesto, las más corriente y cosa de un año se acabaron, **VIRIDIANA GONZALEZ:** Sería cuidar todos los aspectos para que sea la mejor calidad con el mejor precio. **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** miren, yo cuando escucho la palabra honda... me encanta, ¿no sé si viste esa opción? **DIRECTOR:** sí. si las vimos, de hecho, hubo quien cotizo esa, **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** ¿muy caras? **DIRECTOR:** Pues relativamente están casi igual que las que nos cotizo renta segura y Evans, incluso ya no la metimos aquí, pero al última renta segura dijo: "yo traigo mejor precio" porque ya traía mucho interés de vendernos, y ya nos cotizo una honda, pero obviamente se presenta a licitación, ya que presenten sus cotizaciones y ya en el comité se analizan las 3, sus ventajas y sus desventajas de cada una de ellas **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** ¿cuántos whatsapp tiene que ser ahí entonces? **DIRECTOR:** la más chica que es la nitro es de 5500 whatsapp y es la que nos dijeron que era la que apenas alcanzaban los whatsapp para los rotomartillos, entonces independientemente de lo que diga el comité, esa si esa sería un absurdo comprarla porque gastaríamos mucho nada más para tenerlas un año. **PRESIDENTE:** en el proceso de licitación esto es un estudio de mercado, de tres diferentes empresas, en el documento que se envía para la licitación pública ahí ya se especifica la planta de luz que queremos con las especificaciones, y ya esos 3 que digan u otros más que digan yo tengo o mi empresa tiene una honda que tiene las especificaciones y cuesta tanto, entonces como es abierto al público, aquí va madamas para el techo financiero y el número de plantas que se va a comprar, en el caso de la licitación se lleva ya las especificaciones que debe de tener para que los trabajadores tengan lo que necesitan, y ahí pueden entrar eso tres que nosotros pusimos en este momento no somos los que se están autorizando, pueden entrar otros tres, otros cuatro más a decir mi planta es de esta marca y les da esto, y esto!, no madamas como dice "paco" no la más barata, porque la más barata nos puede salir más caro, entonces, en eso ahí que da ya con puntos bien específicos dentro del marco de la ley, cual es el criterio de selección, y muchas veces en el criterio de selección puede muchas veces salir la más cara, simplemente por el hecho de tener, de garantizarnos con un documento en mano la garantía de las refacciones al cien por ciento, aunque sea la más cara, motivo de selección de la misma a diferencia de los que no nos garantizan el mantenimiento o las refacciones como suele suceder, entonces entrarían más de esas tres, como es pública, cualquiera puede entrar, hasta tu como empresa de ganadera si vendes, hasta tú puedes entrar por que es pública, no hay ninguna restricción se publica las bases de la licitación. **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** yo mi propuesta entendiendo a lo que el presidente y paco explican, estamos viendo comprar algo que, si de veras valga la pena, entonces si nosotros aprobamos la compra de tres plantas de luz, y lo dejamos a criterio cuando se haga la -----

[Vertical handwritten signatures and scribbles on the right margin]

[Handwritten scribble on the left margin]



[Handwritten signature]



San Miguel el Alto, Jal.
Sapasma
ADMINISTRACIÓN 2021 - 2024

---licitación pública con las especificaciones necesarias que se ocupan y se necesitan en SAPASMA, pues no lo limitamos a tanto, tanto, porque si compramos algo que pues está muy bajita calidad pues no nos va a durar y vamos a tener que volver a comprar, entonces a lo mejor puede que cueste poquito más pero que dure muchísimo más, entonces yo pienso que, yo un propuesta es que aprobemos la compra de las tres plantas y que lo dejemos bajo el criterio de la licitación pública que cumpla con las especificaciones que necesitamos y así no estamos que, por que imagínate que salga una y que no que son 110 mil pesos por decir un ejemplo y ten calidad, garantía y bueno montón de cosas que si se necesitan y no sabes que no más se llegó hasta 104,400 pesos, entonces, bajo ese punto para no tenerlo como un obstáculo dejarlo abierto, no sé cómo ustedes vean?, **PRESIDENTE:** Dejarlo abierto a que te pueda costar 110 mil?, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** No, eso es para que el comité de adquisiciones no se vea limitado si no se compre algo que realmente se necesite, **PRESIDENTE:** no. es que no está limitado, estaría limitado si nosotros le decimos cual, el techo financiero no es una limitación porque hay un estudio de mercado ellos nos están presentando lo que más pueden gastar, si adquisiciones compra algo mucho más caro de lo que está ahí, entonces es motivo de observación en auditoria porque nosotros somos el órgano único de autorización para SAPASMA, para decir no puedes comprar algo más caro de lo que está aquí, y cuando llega la auditoria le hacen el punto de observación a ellos porque te va a decir que el comité te dijo que tú le presentaste un estudio de mercado y no podías rebasar la cantidad del techo financiero, entonces, para ellos si pasa 10 mil pesos auditoria le va a decir te voy a hincar responsabilidad de los 10 mil pesos por que gastaste más de lo que tu presentaste primero al comité, y el comité te dice va!, compren tres con un techo financiero, de tanto, y entonces el comité de adquisiciones no puede rebasar eso porque no tiene la facultad de decidir para rebasar el monto, si, la decisión en lo que es específicamente las condiciones técnicas por que se supone que las cuestiones técnicas las tiene SAPASMA y en el comité de adquisiciones cuando se manda a adquisiciones se plantea toda la especificación técnica que debe tener, **ELIZABETH ALCALA:** una pregunta, el total ya es con IVA? **DIRECTOR:** si, y pues al final de cuentas cotizamos dos de las más caras del mercado y dos de las más baratas y ya en base a esas dos más caras se puede poner un techo financiero porque al final de cuentas las tres más caras da un total de 104 mil 400 pesos, pues ya en base a eso ya se puede manejar un techo financiero a lo mejor no pasa de salir una que este poquito más elevada pero ya es muy pocas plantas con estas características que salgan a sí de caras, no pasa que una o dos marcas traigan un poco más de elevado los precios, entonces primero sería que se autorice la compra de las tres y segunda es ir a hasta cuanto puedo gastar ósea el techo financiero, **ARTURO GONZALEZ:** entonces si se aprobaría el techo financiero? **DIRECTOR:** Si. **DIRECTOR:** entonces si están de acuerdo en la compra de las tres plantas primero, favor de manifestarlo: unánime, ¿y el techo financiero? **PRESIDENTE:** Esta bien lo que dice el licenciado, pero haber, tú por eso me presentas un estudio de mercado y nosotros no podemos jugar con decirte: no vamos a darte ciento cuatro, te vamos a dar ciento veinte, vamos a poner un ejemplo en cabildo, se presenta un techo financiero de un vehículo, un vehículo de compra, ok 27.16 compramos una Ram para alumbrado público, ok. En el estudio de mercado compramos esa porque era el único vehículo que había en el mercado, habíamos cotizado una Ford ok, entonces resulta que la Ford dice: ya me llegaron las unidades, pero los 2024 120 mil pesos más, ok. Yo no te puedo comprar ese vehículo porque yo tengo un techo financiero que no puedo rebasar como no lo puedo rebasar, sale bien gracias bye, entonces damos de baja esa compra entonces al movernos en otras pues encontramos que la Ram con un chasis con un valor de 840 mil y tantos pesos y entonces se baja la otra solicitud de compra y se manda a adquisiciones eso, entonces, no puede participar una Ford, una Chevrolet, no puede participar una Toyota



San Miguel el Alto, Jal.
Sapasma
ADMINISTRACIÓN 2021 - 2024

esa? ¿De la que dices? ¿De las líneas cuál? **DIRECTOR:** es la misma marca las tres, cotizamos las tres de la misma marca **FABIAN MARQUEZ:** en esta parte no podemos irnos a un techo financiero más alto por que están cotizando la misma marca entonces agarrar un intermedio **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ok también, **DIRECTOR:** de aquí solo hay una empresa que si nos cobra él envió que es HIWDRUS, **PRESIDENTE:** en el comité de adquisiciones las decisiones que se toman van en base a algo muy curioso, lo que acabamos de adquirir para lo de tres calles la razón del por cual escogimos una es por qué dice. Aparte de darte más barato lo mismo que me estás diciendo aquí junto con la otra empresa y no lo dicen aquí, es publica pero esta por escrito antes de darles 10 por ciento, entonces se trata de eso de que las adiciones sean transparentar las compras, pero a la vez generar competitividad entre las empresas para un valor agregado, entonces tomamos la decisión de esa empresa por que tenía las especificaciones de la compra, pero luego nos daba un valor agregado del 10 por ciento al techo financiero que nosotros teníamos, entonces van a salir mucho más baratas de lo que nosotros aprobamos entonces aquí es lo mismo, la cantidad contra lo más caro del techo financiero para empezar a comprar pero tomando en cuenta que vamos a comprar al que nos dé un valor agregado **JAIR ALBERTO MENDOZA:** mi pregunta sería de los tres proveedores, ofrecen los mismos tipos de servicios?, me refiero a garantía. **DIRECTOR.** Sí, totalmente, la única que es hidrwus que esa si nos cobra paquetería, la que se acabó de incorporar fue la que llegaron a ofrecer su servicio le intentamos con poquitos medidores para ver de qué se trataba tanto en marca y calidad esto fue plomería hidráulica y nos tomó por sorpresa que pedimos poquitos y nos los trajeron personalmente ellos ahí, traen intensiones y de las tres que se han acercado con nosotros al saber que ya va hacer con licitación traen intenciones incluso de mejorarnos los precios a la hora de estar compitiendo y es la ventaja de tener este tipo de prácticas ya que en ocasiones si reducen los costos. **PRESIDENTE:** si porque al final de cuentas la experiencia del gobierno, es que lo que "paco" compra en dos pesos, cuando lo compra el gobierno por ejemplo si el costal de cemento cuesta 250 pesos así se lo venden a "paco" pero al gobierno en 270 pesos nada más porque somos gobierno, eso de adquisiciones generamos primero una legalidad en los dineros para estar seguro que estamos gastando lo que debe de, y la otra es que generamos competitividad en las empresas porque todas van a querer competir y ser ganadoras entonces en la competitividad los obligamos a ofrecer el mismo precio por que es el mismo producto porque si nos ofrecen lo mismo a un menor costo pues nos iremos con el de menor costo tomando en cuenta que tiene la misma especificación, eso es la otra parte tiene dos cosas benéficas, una es transparentar el gasto que no sea a discreción y por adquisición directa y competitividad entre los participantes **DIRECTOR:** y también como son precios de mayoristas nos mejoran el precio por comprar estas cantidades pues si nos mejoran el precio y pues ahí en el almacén todo lo que entra y sale se lleva un control y ya con reporte fotográfico para ver donde entra, donde lo ponen y como lo ponen, entonces lo sometemos a votación si no hay más, **JUAN JOSE RAMIREZ:** lo van a manejar como un solo concepto la compra de las 3 cosas? **PRESIDENTE:** no. va hacer por conceptos diferentes porque en las adquisiciones no manejas "la valvula tal primero, la válvula tal segundo, es un paquete que tenemos que aprobar igual a la otra, cantidad y techo financiero del paquete, aquí se aprueba por eso se presenta el estudio de mercado, el estudio de mercado dice: "vamos a comprar 300 válvulas con un techo financiero por ejemplo como dice el licenciado el techo financiero de 210, 621.36 sí. eso es lo que estamos autorizando, en adquisiciones se ponen esas características porque adquisiciones no puede poner otra cosa que no es lo que estamos autorizando nosotros a la hora de la licitación se pone esto y entonces en esto tendríamos que comprar la que nos de lo mismo si el valor agregado es más barato dándonos lo mismo nos tenemos que ir con la compra menor o en el gasto menor comprando la misma calidad,-





[Handwritten signature]

--entonces, por separado no. por qué tú estás hablando que ocupas tres tipos de válvulas estas cotizándolas aquí, entonces la adquisición no puede modificar la compra porque aquí es medidores y válvulas para tomas domiciliarias, así es como debe llevar la licitación con las especificaciones, no puedes decir: los medidores tanto y luego las válvulas tanto, porque estamos adquiriendo todo el producto completo en eso que ustedes están autorizando aquí, si no entonces si hay sesgo y motivo de observación de auditoria porque ellos venden el paquete completo de medidores y válvulas por que el medidor ya trae lasa válvulas **DIRECTOR:** y a parte la empresa mejora los precios ya sea que mejore el medidor y mantenga la válvula **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** No y aquí es importante lo que ustedes nos digan porque ustedes saben lo que funciona y lo que no, **DIRECTOR:** aquí prácticamente es la misma marca en las tres empresas nada más varían los precios, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ustedes lo que más vean que convenga, **DIRECTOR:** los sometemos a votación entonces si no hay nada más que agregar, quien este a favor de comprar los 300 medidores a un techo financiero de 210,621.36, no necesariamente tenerlos que gastar, los tendrá que comprobar después en otra sesión, a quien se compró y cuanto se gastó, pero 300 que quede claro, **DIRECTOR:** va hacer 210 o 247 que es el más alto, el de hiwdrus es el más alto, y más el envío o voy por el a Guadalajara, **PRESIDENTE:** es algo muy curioso, quiero informarle a ustedes, nunca en un ayuntamiento se hacía adquisiciones y requisiciones todo era con el dedo del presidente, ahora ya no hay dedo de presidente hay un comité que entra y toma decisiones en base a reglas, por eso estamos desorientados, entonces, aquí no nos puede decir "lolo" este nos cobra tanto para que nosotros agarraremos el techo financiero con esta empresa, no. no es que nos casamos con una empresa en este comité, este comité nos casamos con una compra total de cantidad más un monto financiero a gastar a la hora de la licitación, en la licitación son los beneficios, si este me cobra por envío y este no y me da lo mismo; pues que te vayan bien, no te compro a ti que me cobras el envío por que otra empresa me manda la misma cantidad con menos dinero no cobra el envío y esa decisión se toma en el comité **DIRECTOR:** Entonces tomaríamos como tope el de 247.080 que es el más alto? **PRESIDENTE:** Es a decisión de ellos. **DIRECTOR:** si están de acuerdo favor de manifestarlo el del tope de 247.80 45.32 que es el más alto. Si. -----
PUNTO INCISO C): En esta igual forma el material para el almacén se cotizo **PRESIDENTE:** te falta las cajas de registro, **DIRECTOR:** ha si, perdón, las cajas de registro forman parte del complemento de los medidores eso es lo que ponemos, todas van rotuladas con el logo de SAPASMA las características son iguales de las 3 empresas son las mismas de la anterior empresa están cotizando las 300 cajas en 114. 840, 87 mil y la otra 165.738.00 ahora si qué. **PRESIDENTE:** ¿aquí la duda que tenía Juanjo es esa adquisición que esta por separado porque una cosa es el medidor y otra cosa es la caja, que dirás bien bueno es lo mismo? Si, pero esta por separado **DIRECTOR:** a la hora de armar un medidor puede ser incluso sin necesidad de caja, de hecho, en el rancho se pone de bastón que es ponerlo a la intemperie, pero dentro de San Miguel no se puede hacer ese tipo de prácticas, si lo hacemos en lugares donde las personas no quieren que les rompamos la banqueta, pero si es muy raro casi siempre están pidiendo las cajas de medidor, entonces si están de acuerdo lo sometemos a votación **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** pues nada más mi aportación seria la misma, ustedes son los que saben **DIRECTOR:** sí. son las mismas características, bien entonces lo que estén de acuerdo favor de la compra y el techo financiero más alto de 165 mil 738.00 pesos manifiésteno por favor. **DIRECTOR:** Bien como ultima adquisiciones de las posibles compras seria material para almacén, este material tenemos bastantes cosas que comprar como son codos, niples, prácticamente esta lista es grande, en si son 109 materiales, algunas empresas tienen todo y otros no, ahí faltan algunas cositas pero prácticamente se les pidió la cotización completa que son niples, codos, tubos para instalar cuando hay fugas, abrazaderas, y prácticamente es para abastecer el almacén, esto es para comprar todo el

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



paquete junto ya que al pasar la licitación ya se presenta toda la cotización y el desglose de la cantidad de materiales, igual hay cosas que pueden beneficiar al organismo por ejemplo no todos los muchachos tienen el complemento de los materiales que necesitan

PRESIDENTE: ¿este material cuanto tiempo te dura? **DIRECTOR:** 6 meses al cálculo, aquí es un más o menos, ya depende de los problema que surjan verdad, más que nada sobre todo los tubos de drenaje y los hidráulicos que son los que más se utilizan, y los más caros así como las mangueras que es lo más elevado en todo esto, las cosas para instalar que son las más pequeñas no son de mayor costo y solo son para instalar, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** no pues yo de mi parte Ustedes son lo que saben que se ocupa, **DIRECTOR:** si, y únicamente se compraría específicamente el material que están usando constantemente y no tener material demás ahí almacenado, **PRESIDENTE:** "Juanjo" ahí en la licitación es donde nos conviene, por qué como ya hay un estudio de mercado, cuando ellos se someten a la licitación hace que en su momento el proveedor diga en vez de ganarle el 15 pues le voy a bajar al 10 para ser más competitivo y consolidar la compra, ahí es donde entra la competitividad y como rebasa el monto esto le da salud financiera al organismo operador por que en los históricos del organismo operador, esas cantidades que ustedes ven de setecientos y tantos, de repente se podrían disparar a compras hasta de millón y medio y decías: porque te me fuiste de setecientos y tantos que te autorizaron gastaste millón y medio, ahí es donde las compras consolidadas si puede uno cuestionar a este organismo operador porque gastaste mucho más de lo que estaba autorizado, como antes no había un limitante entonces podías gastar desde mil pesos hasta dos millones de pesos y no había quien te fiscalizara, entonces aquí es una fiscalización correcta al organismo operador para hacerlo más eficiente económicamente hablando y que compre realmente lo que está necesitando.

DIRECTOR: obviamente este material sirve únicamente para las reparaciones, como fugas, instalaciones, un tubito que se dañe, no para calles completas, para estar más bien del día a día, bien, ¿no hay más nada que agregar? ¿Lo sometemos a votación? **PRESIDENTE:** Cantidad y techo financiero, la misma votación **DIRECTOR:** ok. lo sometemos a votación? Bien. -----

PUNTO INCISO D) DIRECTOR: Pasando al siguiente punto sustitución de líneas de drenaje, está en específico me adelanto antes de la aprobación por que esta calle ya estaba tirando demasiada agua de drenaje, todos los días tratamos de frenas esto porque se colapsó el drenaje y metíamos varillas para que nos diera tiempo para llegar a la reunión y comentarles para empezar a trabajar la siguiente semana comenzar a trabajar de hecho ya iban vecinos para ver que ya se hiciera algo en esta calle y al ver la problemática del drenaje salido en la calle optamos por romper y cambiar el tubo y ya en base a lo que aquí se apruebe los muchachos comenzarían a instalar lo necesario, **PRESIDENTE:** te voy hacer una pregunta, dices que en base a lo que aprobemos aquí, aquí se tiene que asemejar a cabildo, nos dices a las 9 personas que estamos que esta obra representa un gasto de 160,881.87 pesos, aquí no te puedes pasar, porque es una obra pública en la cual te estamos autorizando, si puedes intervenir una obra pública porque es necesidad básica, el drenaje, agua potable no podemos dejarlo como dices tú, de repente cuando tengas la oportunidad puedes lanzar para una obra así una convocatoria extraordinaria para que el comité se dé cuenta antes, aunque si puedes comenzar a intervenir pero si es importante que exista conocimiento de la obra a este comité para que sea igual que una obra pública de una calle cuando se haga ya se tenga conocimiento de causa, te lo comento para que tengas cuidado aquí porque no están acostumbrados ustedes a que este es el gasto y te pasas poquito mas no!, no puedes pasarte ni poquito! Porque si no sería motivo de observación **DIRECTOR:** si ya en ese caso como dice usted, se haría una sesión extraordinaria pero este estudio lo realizo el técnico -----

[Handwritten signatures and initials in blue ink, including 'J.B.', 'Arturo', and others.]

[Handwritten signature in blue ink.]

[Handwritten signature and initials in blue ink, including 'Arturo' and 'J.B.'.]



[Handwritten signature in blue ink.]



proyectista Karina, en esa calle es prácticamente cambia la línea de conducción ósea el tubo principal del drenaje añadiéndole un pozo de visita por que esa calle solo lo tiene en cada esquina y cuando los muchachos necesiten trabajar por obstrucción en el drenaje si es complicado cambiar los tubos de orilla a orilla y más en esa calle que es una de las más largas en cuestión de bajada, el costo total cotizado de la obra en base al estudio realizado por la técnico es de 160.881 pesos, ya incluye cemento y el total del gasto **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** de esta no se había cambiado antes esta?, **DIRECTOR:** no. **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** te acuerdas que habían hablado de una? **DIRECTOR:** no, esa fue la calle Genaro Alcalá, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** y de esto también el tema del material lo que comentaba paco, de la calidad del material, ósea pensando a futuro, ¿si se contempló? **DIRECTOR:** sí. son las dimensiones, la calidad es la misma, las dimensiones se está metiendo tubo de 12 pulgadas por la inclinación de la calle no es necesario algo grande, donde si es más necesario es en las partes bajas, que es del lado del catorce donde si se inunda por lo del tamaño del tubo pequeño que tienen esas calles, **PRESIDENTE:** la intensión de todo esto es que eso es una de las características y de la problemática en el estudio de mercado que hicimos, los tubos los ponen aquí sin pensar lo que va a suceder allá por lo tanto aquí tenemos que tener contemplado la continuidad de la calle independientemente que no la ocupemos en los presupuestos que alcancemos se tendría que ir cambiando como va porque si no, vamos a tener problemática en la calle donde la corriente es más lenta por que se hace un embudo, entonces por la necesidad apremiante ya que ustedes ven que en la plaza, hay agua, no está haciendo calor por eso no da el olor, pero es agua de drenaje por que donde no hay corriente ahí lo vota y los vecinos vinieron y platicaron conmigo, fuimos a revisar la plaza a checar y los vecinos dijeron.. oiga mire, esto está pasando dentro de mi casa y pues es por el colapso que hay y que obstruye el paso del drenaje fluidamente, así es como vamos a tratar de que haya una continuidad en el cambio de arriba con el seguimiento hasta que termine en el mismo colector, **DIRECTOR:** si de hecho todavía hay lugares allá abajo que todavía tienen tubos de asbesto, y esos tubos se desprenden **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ¿en ese sería el gasto de la licitación? **PRESIDENTE:** esto no es licitación por que es una obra prácticamente directa, **DIRECTOR:** nosotros prácticamente la estamos haciendo sin necesidad de contratar empresas **PRESIDENTE:** esto si nos lo permite por la característica de que el agua y el drenaje es un elemento esencial por cuestiones de sanidad yo le comentaba a el que siempre se presentara aquí para que nosotros tengamos conocimiento de causa de la obra que se está realizando, **DIRECTOR:** cuando ya son urgencias de que si se colapsa, si se ha optado por primero realizar la obra y después se presenta aquí al consejo por la premura, **FRANCISCO JAVIER GUTIERREZ:** y de alguna manera va a salir, yo he pensado con respecto a las aguas pluviales ahí donde vivió hay mucha agua que baja, yo había pensado que si se levantaran las banquetas por ambos lados se le hiciera una alcantarilla para que entrara y por debajo de la banqueta pasara toda el agua pluvial, no podría hacerse ese tipo de obra? **PRESIDENTE:** sí. son obras que cuando fui a Querétaro y yo me di una vuelta para ver su sistema de agua potable ese sistema es algo de primer mundo, pero claro, tiene dinero de la UNESCO, allá esta tipo Estados Unidos, hay rebombeo y rebombeo y por eso llega el agua a donde tiene que llegar, aquí en san miguel la geografía del terreno nos ocasiona mucho problema para subir el agua a los cinco departamentos que hay y se tiene que hacer ese proceso de rebombeo, pero no es nada más comprar la bomba como el hidráulico que tenemos en casa porque tenemos que poner los tubos necesarios para el incremento de la presión y que no se truenen, es una inversión en cual ellos lo manejaron en una zona pequeña con una inversión alrededor de los veinte millones de pesos, **DIRECTOR:** y en Querétaro esta sectorizado, cada pozo administra cierta



[Handwritten signatures]

zona y si falla algo pues solo es la zona, y aquí si falla un pozo se distribuye el servicio en todo el municipio, si se apaga un pozo lo resienten otras zonas, y no es de que se perjudique una zona para beneficiar a otra, aquí el circuito es completo, y en Querétaro no hay OPS, todo lo maneja el Gobierno del Estado cuestiones hidráulicas, cuestiones de agua potable, la CEA de Querétaro se encarga de administrar el equipo operativo, todo todo aquí cada OPD tiene su independencia y nos auxilia la CEA y allá no, allá la CEA es la quien administra todo, por ello los recursos se distribuyen adecuadamente, **PRESIDENTE:** y Querétaro está considerado como ciudad y entra mucho dinero **1:08. DIRECTOR:** Bien, si están de acuerdo que sea el gasto completo esto, como les comento, ya voy un poco aventajado porque ya se rompió, ya la maquina está trabajando en este momento, para que no se salga el drenaje porque está generando mucha problemática, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** ¿entonces ya se empezó el proyecto? **DIRECTOR:** sí. está abierta ya la calle, ya solo sería meterle todo lo necesario. Y atendiendo a la misma problemática y previniendo por un posible derrumbamiento porque son calles con historial de problemas que es la General Ramírez, por el momento no a causado problemas de que salga el drenaje a las calles, pero en cualquier momento se puede derrumbar esto, y generar problema y más por la calle que es muy transitada, **JUAN JOSE RAMIREZ:** ¿aquí se había reparado en partes verdad? **DIRECTOR:** Si. también del colon se reparó, pero todavía falta trabajar en esta calle por que puede colapsar en cualquier momento y ocasionar un problema como este que tenemos en la Calle Allende, el costo total de esta obra seria 104,809 pesos, de igual forma lo haríamos nosotros, **FABIAN MARQUEZ:** ¿en este proyecto no podríamos solventarlo donde tenemos el problema donde se hizo la rejilla ahí para el mercado? **DIRECTOR:** si se podría añadir, no está contemplado, seria añadirle el costo total de esas dos descargas, **ARTURO GONZALEZ:** ¿aquí seria lo mismo no? **DIRECTOR:** si, aquí no haríamos pozo de visita y repararlo todo completo por los antecedentes que hay para prevenir eventualidad de esta índole, **FRANCISCO GUTIERREZ:** ¿subiría a cuanto ese pedacito de presupuesto, cinco mil, diez mil? **DIRECTOR:** es simplemente hacer una descarga, sería más o menos con dos tubos de 6 pulgadas, romper y lo del cemento, **JAIR ALBERTO MENDOZA:** ¿en este caso aprobaríamos este y harías una extraordinaria para lo demás? **DIRECTOR:** sí. en la siguiente reunión informaría el monto total junto con la descarga porque, si es una calle muy importante, por eso decidí meterlas para cuando comience a llover estén listas antes, **ELIZABETH ALCALA:** ¿tienes una fecha estimada? **DIRECTOR:** seria ya una vez terminado esta, les daríamos una pausa a los muchachos para que atiendan los reportes diarios y programarlo, seria primero terminar la calle Allende, no abrir todas a las vez y no entretenernos en esta porque si tiene que trabajarse muy rápido, si sería antes de que comiencen las lluvias, se escarba, se deja compactar dejando que pasen los carros y luego ya viene el secado del trompo, este si dura tres días es de secado rápido, para que no dure cerrada tanto tiempo esta calle. **PRESIDENTE:** también pensemos al hacer obra pero hay que pensar en la vialidad de San Miguel, si se trabaja en el mismo tiempo, ahorcas la vialidad, así que hay que tener cuidado para que ya esté bien disponible y habilitada la calle Allende por qué vas a aventar un monto de tráfico para allá, entonces hacer como hicimos nosotros con los peregrinos, mandar hacer unas lonas para que le digas a la gente por donde circular, para evitar embotellamientos con lo de la calle Allende, ósea tienes que decirles por donde, para los peregrinos y para nosotros, cuando esté lista la allende intervienes esta, no vayas abrir a la par **DIRECTOR:** no, en la calle Allende prácticamente seria como una semana, **FRANCISCO GUTIERREZ:** yo nada más algo, que si me gustaría que estuvieran muy al pendiente, de que hagan bien su trabajo en la unión d ellos tubos, ponerle pegamento para no volver abrir por que haya una fuga, así que estes tu muy al pendiente de eso, como sugerencia, **DIRECTOR:** si claro, ahorita Chuy si está al pendiente del trabajo de la máquina, cuando ya empiecen a

[Handwritten signatures]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



[Handwritten signatures]

pegar tubos estaré yo cuidándolos, sobre todo porque los muchachos suelen descansar mucho, para presionarlos y terminen ese tipo de obra que es más grande y requiere terminar rápido para abrirla lo más rápido posible, y también con el tema del cemento porque si no se echa de inmediato se seca y se pierde, entonces si tener todo programado y listo, en ese caso si llevo todo el equipo completo, **PRESIDENTE:** entre todos está bien, el comentario de paco es bien clarito, estate ahí toma fotografías para que sepas que si lo hicieron, porque podemos tener dos gentes y lo hagan bien, podemos tener cincuenta gentes y ahí dejan el tubo nada más como dice "Paco", es la vigilancia de ustedes, no digo que se haga de mala intención, simplemente por flojera, **DIRECTOR:** si y a parte si me gusta estar viendo, estar presionándolos, estar al pendiente y más cuando se trata de este tipo de obras, si es necesario estar ahí, y para estar al pendiente de la gente por que comienzan a inconformarse de que está cerrada la calle, o porque están abriendo, sobre todo si aprueban la calle General Ramírez, ahí van a estar molestos los del mercado porque son los que descargan cosas, entonces si hay que estar aclarando, como dijo el presidente poner lonas para informar cuando se empieza y que tomen sus precauciones y el tiempo que está abierto y coordinándome con los de tránsito para el tema del descargue en el mercado, ya haríamos una junta con los del mercado para informarles y coordinarnos para los descargues de los camiones, el tiempo que vamos a durar, que realmente no es mucho tiempo pero si repercute su día, **DIRECTOR:** Bien, entonces los que estén a favor? OK. y aquí la última, aquí es un pequeño tramo aquí no está habitado, es la calle libertad donde está el terreno baldío por ahí se va toda el agua y está topando en unas casas que están en la calle de abajo, precisamente ese fue el tema de esta calle porque había una quesería y ya no está, el tubo termino desgastándose por el suero de leche y ya no hay tubo, uno de los afectados me paso a su casa para que revisara y en su cochera vi que el agua está metiéndose al aljiber, entonces si está generando humedad en esas casas, la intención es cambiar aquí, de pozo de visita a pozo de visita, no es el total de la calle, porque solo es donde estaba la quesería, y corría el agua y el suero de leche, aquí en esta calle a diferencia de la Allende se encarece porque es empedrado, termina siendo más cara la calle eso y que aquí si teníamos que cambiar las descargas porque hay puntos donde no las tienen y en otros esta desgastada. **FRANCISCO GUTIERREZ:** ¿Perdona mi ignorancia, el costo de 173 contra 140 considerando que no tienes concreto, y dices que tiene empedrado, te cuesta más caro el empedrado que el concreto? **DIRECTOR:** si, por la piedra, la piedra es muy cara, **PRESIDENTE:** en esta situación está bien los empedrados, pero porque no tenemos que emigrar al concreto porque al final de cuentas tiene más bondades dura más, hay menos consumo de gasolina y la otra, la iluminación, nos da más iluminación el cemento entonces, sé que se va a ver parchado pero al final de cuentas, algún día esa calle al igual que otras como la Aquiles Serdán que era empedrado y luego le pusieron asfalto, pues ahora la terminamos poniendo concreto, en algún momento dado va a terminan en concreto esas calles entonces como dice "Paco" haber bien ,esta eso, pero si podemos poner como si fuera la huella y que nos va a salir más barato el cemento porque no hacerlo, o no funciona? ¿O no pega? ¿Yo pregunto, si pega con las piedras? **DIRECTOR:** sí. solo sería pavimentar de registro a registro **FABIAN MARQUEZ:** porque cuando se abre el empedrado a veces no puedes controlar la línea que va a salir, **DIRECTOR:** aquí lo que sería es presentarlo en otra reunión y contemplar ambos precios tanto de empedrado como pavimentar con concreto **JAIR ALBERTO MENDOZA:** ¿el tramo es el de avenida revolución? **DIRECTOR:** no, es de calle Ignacia Jiménez, de hecho, ahí en Ignacia la que baja es pura tierra o piedra y ahí baja puro asbesto y los vecinos no han tenido problema ya se le dio solución al señor que nos dijo que tenía esa problemática en su cochera, **JAIR ALBERTO MENDOZA:** ¿entonces sería la mitad de la calle empedrada y la otra mitad pavimentada? **DIRECTOR:** sí. **PRESIDENTE:**

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



eso es en obra pública, **FABIAN MARQUEZ:** o adjudicación directa, todo esto que estamos... aun así él tiene que armar su expediente por que sería una administración directa su presupuesto, fotografías, todo lo que se realizó por si se lo auditaran, **PRESIDENTE:** Si, aquí estamos hablando de auditoría, del costo financiero de lo que ellos tienen, de lo que, si pueden hacer, estamos hablando de que viene auditoría, ¿cuánto nos costaría hacer eso que dice "Paco", ¿la calle completa? Habría que presupuestarla, para ver costos de diferencia y ver si la cuestión financiera de SAPASMA nos da, porque al rato hay andamos que al final de año no tiene dinero, entonces hay que buscar las mejores alternativas con los recursos económicos que contamos, **DIRECTOR:** si traer en otra reunión los costos, las opciones de este tramo o de calle completa. -----

INICISO E) Bien como último punto viene la condonación de la deuda de la Parroquia de la Sagrada Familia, **VIRIDIANA GONZALEZ:** Bueno aquí un tema, no sé si recuerdan cuando se reconstruyo la escuela de allá para Aurrera, la Parroquia estuvo apoyando con sus instalaciones donde se impartía catecismo esto para dar clases en la mañana por que ese fue el horario en donde no se pudo encontrar instalaciones, para dar clases del turno de la tarde si se encontró otra escuela, y pues la parroquia presto sus instalaciones para que ahí se dieran las clases en ese periodo y por eso se aumentó el costo del agua para ellos, por eso piden si se les podría condonar el pago, **DIRECTOR:** de hecho tienen dos contratos, el otro contrato es de 2 mil y tantos es meramente lo del templo, y esto fue lo que les encargó subieron sus excedentes a 28,314.pesos su consumo por los excedentes, si se fijan en las tablas que les muestro sus excedentes son arriba de dos mil pesos, mil quinientos por mes, ellos estaban pagando y son muy cumplidores en ese sentido y pues hasta agosto que fue donde dejaron de pagar por que el siguiente mes si les llevo de 2,436 pesos. ¿Entonces no se si tengan alguna duda y lo sometemos a votación? **FRANCISCO JAVIER GUTIERREZ:** yo digo que está bien, **VIRIDIANA GONZALEZ:** sí. pues echarles la mano fue por eso, **PRESIDENTE:** nada más si en el documento que dejes, especifica bien la condonación, **DIRECTOR:** Si, haríamos un escrito del por qué, **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** sí. Motivarlo, **DIRECTOR:** si aparte se va anexar a la misma acta también porque está asentado en el acta. Y pues solo faltaría el asunto vario: **ARTURO GONZALEZ GARCIA:** yo nada mas es solicitarte copia certificada de las licitaciones de las compras de lo que aprobamos ahorita, una vez que se paguen, **DIRECTOR:** sí. les estaremos informando en la siguiente reunión que también viene la parte del informe financiero y la recaudación de diciembre-enero. **PRESIDENTE:** copias certificadas no, haber necesitas entregar... hay un comité de adquisiciones, esa acta del comité es la que le puedes entregar como copias certificadas de las compras, es de lo que estamos aquí proponiendo de las adquisiciones en el acta de reunión del comité de adquisiciones, esa sería el documento, por que tu no puedes certificar, **DIRECTOR:** si, solo rodrigo el secretario puede certificar, ok. **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** si me permiten yo traigo dos asuntos varios, miren, la maestra que está en la escuela que va para la trinidad me pidió una toma de agua, **PRESIDENTE:** de hecho eso te lo comento, fuimos a ver esa escuela, y la primer decisión fue bueno, más bien el dueño que dono el pedazo, ahorita estamos poniéndole la luz, y lo del agua no la pusimos te íbamos hacer luego el comentario de que nos hicieras el favor ahí del pozo no somos nosotros entonces por eso no tomamos la decisión de conectarlos al agua potable ni siquiera con el señor porque esto le generaría un problema al señor y como nosotros no somos los que manejamos el pozo, son ustedes, tú eres el representante, **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** es mi hermano, pero ya hable con algunos y me faltan algunos más, que nos autoricen y a ver de qué manera SAPASMA responde, **PRESIDENTE:** SAPASMA va a entrar a trabajar pero nada más se hizo

[Handwritten signatures and initials in blue ink, including names like Fabian Marquez, Viridiana Gonzalez, Arturo Gonzalez Garcia, Benjamin Luis Gonzalez, and Francisco Javier Gutierrez.]

[Handwritten signature in blue ink.]



[Handwritten signature in blue ink.]



San Miguel el Alto, Jal.
Sapasma
ADMINISTRACIÓN 2021 - 2024

el diagnostico de dos cosas uno, la luz y el agua potable, ahí no hay problema ni con la conexión con el señor, aquí el problema era que SAPASMA no administra el pozo, entonces no podemos brincarlos a ustedes, entonces, ya lo trajiste a la mesa, que bueno, hoy te íbamos a pedir permiso para hacerlo por escrito para que quede con ustedes el documento 1.35 hacerle la conexión a ellos para que no se vea afectada la toma del señor Efrén, porque de lo contrario le afectaría a el y el día de mañana al ver que hay otra toma, van a decir... espérame, aquí hay otra toma directa al rancho, **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** aquí atrás a la llegada con el al otro lado del alambre se salto la forma se lleva hacia el camino, y del camino a la escuela, está bien cerquitas, **PRESIDENTE:** nada más ocupamos la autorización de ustedes, de todas formas hacemos un escrito solicitando eso **DIRECTOR:** para que tengan el contexto y no vaya haber problema de que es de usted el tema, **BENJAMIN LUIS GONZALEZ:** en la trinidad estamos donando el agua para el templo y dos escuelas más, entonces es parte del mismo pozo que tanto pueden gastar, pobre maestra anda bien apurada, le dije no se apure vamos a ver y le vamos a arreglar, y la otra es que aquí en el consejo quiero invitarlos a mi asamblea que es el día 10 de febrero en el auditorio, va hacer algo bonito, primero mi informe, luego mariachi, comida, entonces pues ahí los espero, **DIRECTOR:** Bien, si no hay mas asuntos que tratar pasamos a la clausura y damos por concluida la sesión siendo las 10 horas con 50 minutos, gracias por su asistencia.-----

REPRESENTACIÓN	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE MUNICIPAL	LUIS ALFONSO NAVARRO TRUJILLO	
SINDICO MUNICIPAL	ARTURO GONZALEZ GARCIA	
REGIDOR DE AGUA	HILDA VIRIDIANA GONZALEZ	
REGIDOR DE SALUD	ESTHER MIRANDA ALDANA	
DIRECTOR DE OBRAS PUBLICAS	FABIAN MARQUEZ OROZCO	
DIRECTOR DE ECOLOGIA	JUAN JOSE RAMIREZ ROMO	
REPRESENTANTE ARQUITECTOS E INGENIEROS	ALEJANDRO NAVARRO DE ARCOS	



REPRESENTANTE DE COLONOS	CESAR LUIS RAMIREZ CASILLAS	P.A.
REPRESENTANTE DEL SECTOR EDUCATIVO	NESTOR PASCUAL VIRGEN HERMOSILLO	
REPRESENTANTE DE LAS DELEGACION	OSCAR CAMPOS PRADO	
REPRESENTANTE DE GANADEROS	BENJAMIN LUIS GONZALE PEREZ	
REPRESENTANTE DE COMERCIANTES	FRANCISCO JAVIER GONZALEZ LAZARENO	
ENCARGADA DE HACIENDA MUNICIPAL	ELIZABETH ALCALA DAVALOS	
REPRESENTANTE DE LA COMISION ESTATAL DEL AGUA (CEA)	JOSE SAUL AYALA CARBAJAL	
DIRECTOR DE SAPASMA	JOSE DOLORES CASTAÑEDA DIAZ	

LAS PRESENTE HOJAS Y FIRMAS QUE SE ENCUENTRAN EN LA MISMA FORMAN PARTE DEL ACTA NUMERO I DE SESION ORDINARIA DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION DEL ORGANISMO PUBLICO DESCENTRALIZADO SISTEMA DE AGUA POTABLE ALCANTARILLADO Y SANEAMIENTO DEL MUNIICPIO DE SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO, DENOMINADO POR SUS SIGLAS "SAPASMA" LA CUAL CONSTA DE 16 FOJAS. -----