

Acta que se levanta en la Ciudad de México, Distrito Federal, siendo las 17:15 horas del día 30 de abril de 2013, en el lugar que ocupa la Sala de Usos Múltiples de la Dirección Ejecutiva de Administración, sito en Periférico Sur número 4124, primer piso, Colonia Ex Hacienda de Anzaldo, Delegación Álvaro Obregón, Código Postal 01090, lugar donde se celebró la Cuarta Sesión Ordinaria 2013 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. Fernando Flores Macías**, Asesor Suplente; **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, Vocal suplente; **Lic. Fabiola Navarro Luna**, Asesora Suplente; **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, Vocal Suplente; **Lic. Alejandro Vergara Torres**, Vocal Suplente; **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, Invitada 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 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 “Adquisición de licenciamiento, contratación de la suscripción de los servicios de soporte denominados: “Software Update License & Support” de los productos nuevos de software Oracle y renovación de la suscripción de los servicios de soporte denominados: “Software Update License & Support” y “Premier Support” de los productos de software Oracle con los que cuenta la Dirección Ejecutiva del Registro Federal de Electores”, a celebrarse con la empresa Oracle de México, S.A. de C.V.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, informó: “Señor presidente, me permito informar que el día de hoy se recibió, por parte del Registro, el oficio DERFE/3750/2013, mediante el cual se envía documentación complementaria al expediente presentado. Es necesario resaltar que dicha documentación comprende cambios en el fundamento legal de la excepción, como ya se indicó en la aprobación del orden del día, agregando la fracción III del artículo 46 del Reglamento.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva de Capacitación Electoral y Educación Cívica, comentó: “Me gustaría que pudiéramos conocer la documentación que proporcionó DERFE y si fuera posible, que nos diera la explicación de por qué se está agregando también la fracción III. Sobre todo porque justamente la dictaminación se hace con base en el expediente que se conoce. En el expediente en el que se conoce, no estaba incluida la fracción III y creo que será de importancia, sobre todo en términos de cuál es la justificación que se da para incluir en este punto dicha fracción. Sobre todo porque, debo decir que entiendo poco respecto del sistema específico que se está contratando, pero llama la atención que varias de las cosas y temas que tenemos que ver hoy, tienen que ver justamente con la empresa Oracle.-----
Y, en este momento se está diciendo que DERFE estaría poniendo el uno y tres, entiendo que otras áreas estarían solamente con el uno, y entiendo que otras áreas solamente con el tres.-----
Me gustaría entender si estamos en la misma circunstancia con Oracle o no, por ser productos diferentes, pero en cualquiera de los casos sí me gustaría conocer cuál es la argumentación del Registro Federal de Electores, que ahora proporciona para que sea también a través de la fracción III.-----
Y, preguntar por qué no coincide el presupuesto en el formato CAAS con la autorización que el Secretario Ejecutivo firma, que corresponde a la foja 107”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva del Registro Federal de Electores, comentó: “Voy de atrás para adelante, el último punto que tocaste, Melisa, es: el acuerdo que emite el Secretario es por la plurianualidad, que son de los servicios de mantenimiento. Lo que estamos contratando y que traemos a este Comité son dos partes: la adquisición de licenciamiento y el soporte técnico y de mantenimiento del mismo. Por eso es que difieren las cantidades. Lo que aprueba el Secretario es la plurianualidad de aquellas partes en donde es plurianual, que es la parte de soporte técnico y de mantenimiento.-----
Por la parte de por qué se incluye la fracción III, en la justificación técnico-económica que se entrega el día de hoy, se incluyen o están incluidas también las cotizaciones de otros proveedores, en donde se manifiesta cuánto nos costaría el adquirir con otros proveedores el licenciamiento de Oracle. Esto va en relación directa con la fracción III dado que está vinculada con el tema del precio, que va relacionada con no causar un perjuicio al Instituto en términos económicos. Es decir, en general en toda la justificación técnica que estamos entregando, manifestamos dos cosas: una, por una parte Oracle tiene los derechos únicos y exclusivos, más bien tiene los derechos para poderes, es el dueño del producto, tienen la propiedad de las licencias, él es quien puede otorgar dicho licenciamiento a una institución como el Instituto. Incluso, tenemos una carta donde manifiesta que para el tipo de licenciamiento que estamos solicitando, Oracle es el único que puede proporcionarlo. Aunado a eso, se entregan las cotizaciones de otros proveedores, de cuánto nos costaría adquirirlo con algún otro”.--
La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, expresó: “Sobre este segundo punto, me gustaría solicitar la

perspectiva de quienes nos acompañan como asesores en el siguiente sentido. Por una parte, entiendo que Oracle es dueño de los productos de Oracle, eso no me queda duda. Pero mi pregunta va en términos de si la fracción I se debe entender que en este caso, no nada más es dueño de los productos de Oracle, sino que es el único que puede vender Oracle en México. Si se debe de entender solamente la primera parte, o también la segunda parte. Y, por otro lado, cómo debe de entenderse la fracción III, cuando se refiere a costos adicionales. Porque entendería que si tenemos distintos proveedores, en el estudio de mercado seguramente vamos a empezar a ver diferencias, pero si siempre hay diferencias, debería entenderse que todos los casos se tendrían que traer a este Comité solamente por una razón de precio. Es decir, porque entiendo que en las licitaciones o en las invitaciones a cuando menos tres, una de las cuestiones que se observa es justamente quién otorga el mejor precio, sobre todo si estamos hablando de exactamente el mismo producto. Y por qué, ésta es una razón que se considera traer aquí, y no por otra vía que sea la vía normal y no la vía excepcional.-----

Entendía la fracción III en términos de costos adicionales, por ejemplo, si hay dos empresas que me proporcionan el mismo servicio, nada más que yo ya tengo todo mi soporte, infraestructura y mi desarrollo basado en uno y no en el otro. Y si cambio de software, implica no nada más comprar las nuevas licencias, sino hacer modificaciones a todo mi procedimiento; ahí entiendo perfectamente que hay costos adicionales. Pero no sé si estoy entendiendo adecuadamente estas dos fracciones, y sí me parece importante tener la perspectiva tanto de la Dirección Jurídica como de la Contraloría, en términos de cómo se entiende este proceso excepcional para no entrar a licitación o a invitación a cuando menos tres personas”.-----

La **Lic. Fabiola Navarro Luna**, Asesora Suplente de la Dirección Jurídica, expresó: “Estaba leyendo rápidamente la justificación que ahora nos sustituyen para tratar de entender cuáles son las razones de por qué lo sustentan en estas fracciones. La fracción I del artículo 46, como todos lo pueden leer y como ya hemos comentado aquí en diversas ocasiones, trae diferentes supuestos, no nada más uno. La lectura que puedo hacer desde el punto de vista jurídico, por las diversas razones que ahí te dice, es ‘no tienes otra alternativa’. En la fracción III, sí ubico que tienes más alternativas, sin embargo, la premisa con la que inicia la hipótesis es ambigua, ‘circunstancias’. O sea, las circunstancias pueden entenderse como hechos inminentes, difíciles de prever, y que tengas que tomar una decisión inmediata, y que la decisión justifica que no sigas un procedimiento de licitación. Pero en la lectura que hago, no es que no tengas más alternativas, en ese sentido sí creo que es difícil deducir la complementariedad en ambas hipótesis con la sola mención de la fracción I y III, porque al menos para mí, lo estoy revisando ahora porque se acaba de sustituir, en el primer supuesto hipotético de la fracción I, es que no tengas alternativas y lo que entiendo de lo que se ha comentado aquí, en el tercero sí tienes alternativas, pero te sale mejor escoger a uno y no a otro”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, Asesor Suplente de la Contraloría General, comentó: “Nosotros

queremos hacer algunos comentarios. Estoy de acuerdo con lo que comenta Fabiola, y nosotros agregaríamos algo más. Claro que son varios supuestos los que establece la fracción I del 46: No existen bienes alternativos, pero se me haría contradictorio con que hacen un estudio de mercado y tienen más ofertas. Y eso es algo que me brinca. Por otro lado, señalan la posibilidad de pérdida o daño al Instituto, ¿en qué basan esta pérdida? ¿Podría preguntarlo para continuar?”-----

El Ing. Marco Antonio López Meléndez, explicó: “Como lo mencioné, tiene dos componentes lo que estamos presentando, incluso así viene plasmado en el acuerdo. Una parte es todo lo que es el soporte técnico y mantenimiento, para lo cual, Oracle es el único que puede darlo; no tiene subrogado ese servicio. El único que lo puede dar a nivel nacional es Oracle por sí mismo. Es decir, nadie nos puede dar el servicio de soporte técnico y mantenimiento más que Oracle.-----

Segundo, la adquisición de nuevo licenciamiento, sí lo podemos hacer a través de otras entidades, que es el estudio de mercado, son los costos que estamos mencionando precisamente en el documento. Pero la combinación del soporte técnico y licenciamiento, las mejores condiciones solamente las puede entregar Oracle, y bajo ese supuesto es que lo estamos poniendo en términos de los dos artículos.-----

Por un lado, solamente Oracle nos puede dar los servicios de soporte técnico y mantenimiento, y por otro lado, en la adquisición de licencias, Oracle es el único que nos puede dar esos precios de licenciamiento. Si fuéramos a una licitación pública, en donde licitáramos las nuevas licencias, estaríamos pudiendo tener un no ahorro del 40 al 44 por ciento y es por eso que van aparejas las dos cuestiones, tanto de soporte técnico como la adquisición de nuevas licencias. Si le adquiero a Oracle únicamente el soporte técnico y mantenimiento, y por otro lado licito la adquisición de las nuevas licencias, de esas nuevas licencias estaría perdiendo el 40 por ciento de descuento”.-----

El Lic. Fernando Flores Macías, señaló: “Pero que también eso va derivado del estudio”.-----

El Ing. Marco Antonio López Meléndez, afirmó: “Así es”.-----

El Lic. Fernando Flores Macías, apuntó: “Bueno, el daño no se deriva del estudio de mercado. O sea, el estudio de mercado es como un referente y son cosas que hay que disociar, porque entonces nos metemos en problemas. A mí me preocupa y eso por supuesto que ustedes como área requirente y para el caso UNICOM, debieran revisar el nivel de dependencia que van incrementando hacia Oracle, eso a la Contraloría le preocupa.-----

La adquisición de licencias que en un momento dado no se utilizan, aquí me obliga el tema a hacer algún comentario, en este caso DERFE y/o UNICOM, ¿están ciertos de que el licenciamiento que están requiriendo va a ser totalmente utilizado en el lapso para el que está planeado y se pueda asentar en el acta que ustedes lo validan?”-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, dijo: “Sí”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, explicó: “Bueno, esa es una ventaja. Ahora, lo otro. No sé y en esto hay que hacer un estudio más a fondo, si la mayor dependencia hacia Oracle, ahora le damos estas, no solamente la ampliación o el servicio de soporte técnico sino más licencias. Y vamos enganchando al IFE a un pago anualizado cada vez de más millones de pesos, eso no sé si a lo mejor con otra empresa pudiendo disociar esa dependencia, a la larga le creara un beneficio o un perjuicio al Instituto. Eso creo que es algo que el área debe cuidar bien y mantener o soportar ante este Comité. Y no estoy totalmente cierto del resultado, eso únicamente ustedes lo tienen.-----
Y en el caso, por ejemplo, si ustedes van a soportar con la fracción I del artículo 46, es una contradicción que haya habido estudio de mercado. Ya está disociado, a lo mejor lo que falta es precisarlo, porque es nada más para uno de los puntos, en este caso las licencias, entiendo, no el soporte técnico. ¿Así es?”-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, indicó: “Así es. La adquisición de licencias sí se puede hacer con más de uno, con más de un proveedor. Sin embargo, al adquirir el soporte técnico y las nuevas licencias con el mismo Oracle, tenemos este ahorro del 40 por ciento. Si vamos a una licitación, digamos, ya perderíamos esa ventaja, es a lo que nos referimos, perdimos esa ventaja porque estemos por un lado, contratando el servicio, contratando después las licencias, y después contratar el nuevo servicio de soporte y mantenimiento. Estaríamos perdiendo esa ventaja de, uno, la oportunidad y, dos, del volumen por sí mismo”.-----

La **Lic. Fabiola Navarro Luna**, comentó: “A reserva de que también opine el presidente y el área de adquisiciones, coincido con una parte de lo que dice el maestro Flores, y es con que el supuesto de la fracción III no se actualiza por el solo hecho de mencionarlo. O sea, la disposición sí requiere que exista una cuantificación y una justificación de la decisión y eso en la solicitud no está, porque nada más se agregó la fracción, y ahí es donde tengo duda y comparto que al menos no están visibles esas razones para recurrir a esta fracción. Porque también está otra, la fracción VII que te dice que existan razones justificadas por escrito, las cuales deben firmarse por el titular del área solicitante, para la adquisición o arrendamiento de bienes de marca determinada. O sea, entiendo la necesidad de por qué esta marca y no otra, eso a mí sí me queda claro. Ahora, el que se tenga la posibilidad de adquirirlo, no solamente por conducto de un solo proveedor y de otros, o sea, las razones que ahora estamos conociendo pudieran sustentar, darle contenido a la fracción. Sin embargo, no están puestas y ahí es donde sí comparto que es necesario que estén explícitas en algún lugar”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, expresó: “Muchas gracias por la explicación más amplia. Entiendo que nos enfrentamos a algo más complejo de lo que a primera vista entendí. En esta nueva

solicitud y justificación, lo que se dice en la página numerada como seis, segundo párrafo es: 'Asimismo, cuenta con la certificación requerida para este tipo de licenciamiento y suscripción de los servicios, como lo comprueba su documentación presentada, donde manifiesta que Oracle México, S.A. de C.V. es subsidiaria exclusiva en México, de Oracle Corporation, propietaria de marca y derechos de propiedad de los productos Oracle y que dicha empresa no tiene ningún otro distribuidor autorizado para el tipo de licenciamiento y suscripción de los servicios requeridos para la infraestructura de procedimiento y almacenamiento de equipo, servidores de alta disponibilidad y periféricos con que cuenta este Instituto'. A ver, aquí sí se está hablando de licenciamientos, no se está hablando solamente de soporte técnico. Y ustedes me dicen que para los licenciamientos sí hay muchos proveedores. Pero aquí, en esta parte, se está diciendo que no, que solamente hay uno autorizado. Sin embargo, la carta que encontré lo que dice es: 'Las compañías dentro del grupo Oracle, son titulares o tienen derecho de distribución sobre derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual en productos de la marca Oracle. Y tales derechos de distribución incluyen el derecho a distribuir, derechos de autor, y otros derechos de propiedad intelectual propiedad de terceros y que se encuentren incorporados en los productos Oracle'. Pero no vi que fueran los únicos que tienen derecho a distribución de licenciamiento".-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, indicó: "Aquí si se pediría una respuesta, a ver si con una respuesta nos aclaran el panorama. Efectivamente hay un escrito de exclusividad, sin embargo, se piensa que es el único proveedor y existe un estudio de mercado de cuatro cotizantes. Y ¿es exclusivo o no lo es? Y luego, la Cámara Nacional de la Industria, en la página 112, recomienda que se haga una licitación internacional y ya se complicó todavía más todo el tema".-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, explicó: "Sí, el asunto es que efectivamente, para la adquisición de licencias hay más de un proveedor, o sea, si nos fuéramos solamente a comprar las licencias solas, y digamos, fuéramos a salir a comprar una caja de Oracle, sí hay varios distribuidores. Sin embargo, la combinación del soporte técnico que necesitamos de los productos que ya tenemos, más el complemento de las nuevas licencias, esa combinación de, digamos, ese paquete completo, solamente nos los puede ofrecer Oracle, nadie más, porque ninguna otra empresa puede dar el soporte técnico y mantenimiento a ningún producto, solamente lo puede hacer Oracle. Lo que sí podemos hacer es, escindir de esa parte, el licenciamiento, pero ¿qué es lo que estaría pasando si quitáramos la adquisición de licenciamiento de ese paquete? Si lo quitamos, vamos a irnos a comprarlo a precio de los distribuidores y nos va a llevar a comprarlo a un 40 por ciento arriba, porque Oracle no va a competir en una licitación con ellos, necesariamente. Además, si no está integrado dentro del paquete completo, los descuentos por volumen que alcanzamos son menores, al momento de que está todo integrado los niveles de descuento que alcanzamos son mucho mayores. Es decir, Oracle no lo hace en retroactivo de que: 'Ah, ya me compraste 20 y ahora me completas

cinco, ya tienes 25 y te doy el descuento de 25'. Sino '¿Cuánto me estás pagando ahora para poder tener el volumen de descuento, ahora con esta compra?'. El descuento no es acumulable, 'A ver, ¿cuántos me estás comprando ahora? Y con base en eso te hago tu paquete de descuento' y con base en eso es que nos está dando esos precios. Sí podríamos, en un momento dado, quitar el licenciamiento, pero en lo que estaríamos cayendo es en que estaríamos comprando más caras esas mismas licencias que ahora tenemos la oportunidad de comprarlas más baratas, comprándolas directamente con Oracle en este paquete; estaríamos desperdiciando ese descuento".-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, argumentó: "Vamos a pensar que estuviéramos en este último planteamiento. ¿Está bien revisado el hecho de que nos sale más caro licitar las licencias y adquirirlas, pero nos hace menos dependiente de Oracle? Esa es una primera pregunta. Y me preocupa lo del anexo que comentan ustedes en la página 57, por lo siguiente, Oracle va a anexar al contrato o al pedido el anexo de ellos. ¿Sí recordamos qué pasó con el contrato original de Oracle? Y de verdad desconozco, no soy abogado, pero estableció su anexo Oracle al contrato y fue desagregando y está textual, varias jerarquías que entendía que era el contrato el que valía y de repente en el anexo de Oracle dice: 'No, no, no, Oracle considera que del contrato al anexo, prevalece el anexo'. Y luego, del anexo y otra, no recuerdo la palabra, lo que vale más es 'esto', y 'eso'. Pediría por favor que el área Jurídica, y nosotros lo haríamos en su caso, revisen el anexo que agregaría Oracle, para que no vaya en ningún apartado contra el Reglamento que establece el Instituto. Hubo varios errores ahí en el contrato con Oracle debido a esta introducción del anexo de Oracle. Pero insisto, me preocupa más la mayor dependencia hacia Oracle, que aunque ahora aparentemente contratando otro licenciamiento, a lo mejor nos sale más caro el ahorro pretendido.---- Aquí sí quisiéramos también que el área licitante, por supuesto con el respaldo técnico, nos aseguren en el acta que ese ahorro está perfectamente advertido y que no va a lograr mayor dependencia con Oracle y ese pago o ese mayor pago a otras empresas, de ninguna manera nos liberarían del pago de las licencias. Entiendo que la única forma de hacerlo, y hay empresas que lo hacen, es crear los desarrollos, y pueden ser más caros pero sin hacerte dependiente de las licencias.----- Si ahora revisamos, no lo sé, cuánto paga el Instituto a Oracle, y que a lo mejor podría no haberse enganchado de esa manera, por lo menos los técnicos con quienes he consultado, o con quien hemos consultado este tema, nos dicen que no era necesaria tanta dependencia. Cuando vemos la ampliación de Oracle hacia las locales y las distritales, que quieren cobrar cada licencia por cada trámite de viáticos, y que solamente que les entreguemos o registremos todo consolidado nos cobraría una licencia, pero si se hace por separado nos cobran cada una de ellas, pareciera que el contrato que hicieron con Oracle no fue en los mejores términos para el Instituto; perdón que lo diga, sí lo fue para Oracle. Y nos preocupa cualquier ampliación, cualquier contrato, cualquier licenciamiento o el seguirle pagando licenciamientos y servicios técnicos a Oracle.----- La verdad es que sí requiero, perdón, sí requerimos que ustedes manifiesten que el ahorro tal cual y

el compromiso de ustedes es que revisaron puntualmente y no lo hay, la mejor opción es para el Instituto, porque en el anterior lo dijeron y no lo fue”.-----

El Ing. Marco Antonio López Meléndez, explicó: “La dependencia a productos Oracle no se quita, solamente que fuéramos una casa de desarrollo de software y que fuéramos una empresa que desarrollara desde sistemas operativos, bases de datos, herramientas de replicación de información, servidor de aplicaciones. Es decir, tendríamos que ser una empresa del tamaño de Oracle para poder generar un producto que pudiera soportar las bases de datos que tenemos, la transaccionalidad que tenemos y el sistema operativo que tenemos. Incluso con las empresas de desarrollo de software abierto, llámense Linux, etc., al final de cuentas, uno termina atado a ellos porque el conocimiento y la cantidad de trabajo que se requiere para tener esos productos, es inmenso. La capacidad para poder desarrollar una base de datos Oracle, simple y sencilla como está, es grande. Podemos cambiar a una base de datos diferentes como Polest, como el MySQL, como SQL Server, cambiamos de proveedor únicamente, la dependencia siempre la vamos a tener. Particularmente en cómo utiliza el Registro Federal de Electores a Oracle, es el repositorio de base de datos del Padrón Electoral. Las bases de datos de ese tamaño y con ese nivel de transaccionalidad, en el mercado son una o dos las que soportan esos niveles, sobre todo por el volumen de información que se requiere, por el nivel de disponibilidad que requerimos y por la réplica que tenemos. De otras áreas no sé cómo lo utilicen, pero al menos el Registro Federal de Electores, la herramienta que se eligió originalmente para estos propósitos era la mejor, era la que más garantías de soporte y de mantenimiento teníamos e históricamente lo ha brindado.-----

Los productos de Oracle que están aquí mencionados, todos son para poder soportar tanto el Centro de Cómputo Primario como el Centro de Cómputo Secundario. De hecho, la adquisición de las nuevas licencias que se están realizando, es para complementar el que tengamos una copia del Padrón en el Centro de Cómputo Secundario. Cosa que podíamos tener en físico pero no a nivel operativo, lo que estamos haciendo es poder tener, con este licenciamiento, poder replicar operativamente en los dos centros que tengamos el Padrón Electoral. Bajo este esquema, los módulos de atención ciudadana, en el caso de alguna contingencia en el Centro de Cómputo Primario, podrían ir al Centro de Cómputo Secundario a operar. Es decir, tener esas garantías, tener esos niveles de disponibilidad, tener esas cosas, no sale uno al mercado a comprarlas como comprar un office. Particularmente en el Registro, es esa necesidad de tener Oracle, sí nos ata y nos ata a tener Oracle por mucho tiempo. Sin embargo, con cualquier otro proveedor nos tendríamos que casar, llámese Microsoft, llámese IBM, llámese el que sea, cualquier otro proveedor, sea el que sea, nos casamos con ellos; insisto, a menos que fuéramos una institución que desarrollara esos niveles de software y que no lo tienen más que empresas extremadamente grandes como Stanford, por ejemplo, la Universidad de Minnesota es otro ejemplo que desarrolló en algún momento, una versión de Linux. Pero al nivel de desarrollo, el nivel que se requiere para estos propósitos, para el Padrón

Electoral, para lo que sea hace con el Padrón Electoral, solamente los productos que tenemos ahora nos dan el soporte. Podríamos sustituirlo con 20 herramientas de otros proveedores, con otras 50 cosas que pudiéramos encontrar en mercado, pero a final de cuentas, nos atamos a esas 50 otras empresas. No hay el mito de que seamos independientes, es muy relativo, incluso países como por ejemplo Alemania y Perú, van sacando legislaciones en términos de propiedad intelectual del software a favor del Estado y lo único que tienen es que tienen un repositorio de todo el código fuente, pero siempre van a necesitar a alguien, o a una empresa o a una serie de individuos que puedan leer ese código, entenderlo y darle soporte. El que tengamos que atarnos, sí nos tenemos que atar, y nos tenemos que atar por fuerza con algún proveedor, no importa cuál, siempre nos vamos a casar con un proveedor.-----

Lo que estamos buscando, lo que hemos buscando siempre es, obtener el mayor costo-beneficio, en este caso el beneficio..., el nivel de servicio que requerimos está plasmado aquí, y es, la necesidad principal para esto es que el Padrón opere todos los días a toda hora, es por eso que necesitamos particularmente Oracle. El análisis de poder traer otra herramienta se hizo en su momento, se hizo cuando se adquirió la herramienta de Oracle, ahora, el costo de poder hacer la transición a esa o a cualquier otra base de datos de cualquier índole, sería, ahora en estos momentos, infinitamente mayor porque se requeriría cambiar todos los aplicativos que se tienen alrededor de esta base de datos. Solamente el costo de poder mover hacia cualquier otra cosa, es volver a pagar un licenciamiento del cual ya somos dueños hoy en día, las licencias anteriores, las que no estamos comprando ya somos dueños de ellas, y lo que estamos contratado sobre esas licencias es el mantenimiento y soporte técnico; si algo nos llega a fallar, si algo necesitamos, alguna duda, ahí tenemos el soporte técnico. Irnos con otra herramienta es comprar el nuevo licenciamiento hacia una nueva empresa, siendo que ya tenemos una. Si necesitáramos, si fuéramos a comprar un SQL Server, un DV2 o algo así, iríamos a comprar un nuevo licenciamiento, y no es el caso. El licenciamiento, ya somos dueños de él y ya somos propietarios de ese licenciamiento y lo que estamos contratándoles es el soporte técnico y mantenimiento y, complementar las licencias que ya tenemos. O sea, de todas las licencias que ya tenemos plasmadas en el anexo, ya tenemos muchas, lo que necesitamos es adicionarle aquellas que hacen falta para poder operar el Centro de Cómputo Secundario, realmente para eso es.-----

A diferencia de lo que sucede en otras áreas, nosotros no tenemos costo de licenciamiento por cada persona que metemos en el Padrón Electoral, ni por cada terabyte que utilizamos; eso para nosotros no nos aplica porque los productos que estamos tomando son los productos soporte de la base de datos del cluster para mantener la redundancia, del Application Server, en fin, son de las cuestiones de infraestructura básicas. La capa superior, la capa de las aplicaciones en donde ya usuario-usuario se tienen que dar permisos, esa parte sí la hizo el Registro, ahí está el SIIRFE, que es el que le da esa funcionalidad, pero debajo de ella subyacen las capas de bases de datos y de sistema operativo que son las que estamos contratando aquí".-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, cuestionó: “Debo entender con esta explicación que ese es el argumento para hacer las dos contrataciones juntas y no hacerlas por separado”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, confirmó: “Exactamente”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, Vocal Suplente de la Dirección Ejecutiva de Prerrogativas y Partidos Políticos, comentó: “Nada más fortalecería un poco más la explicación que da Marco, en virtud de que el punto cinco tiene que ver, incluso, con una adjudicación en el tema de Oracle y también en un tema de licenciamiento y de soporte. Sin duda, creo que nos enfrentemos a una problemática similar porque es una empresa trasnacional que comercializa de esa manera, no sólo en México sino, es un esquema de comercialización que ellos imponen y establecen, comercialmente hablando, lo hacen en todos los países y funcionan de esta manera. Ellos son los dueños y propietarios del licenciamiento, esa es una realidad que no podemos cambiar a nivel, digamos, mundial y de registro y de licencias, finalmente ellos van a tener un beneficio económico, sea adquiriéndolos directamente a ellos o bien, adquiriéndole a un canal distribuidor. Es una empresa tan grande a nivel trasnacional, que maneja o está insertado en empresas gubernamentales en todo el país y en todo el mundo, que sin duda no se da abasto con solamente Oracle, y ellos tienen y, digamos, pueden vender a partir de canales de distribución, sus propias licencias pero siguen siendo de ellos. Coincido ahí con Marco en que, digamos, la dependencia hacia Oracle es algo que no se puede quitar porque es una empresa líder en manejo de base de datos, que por la cantidad de datos, digamos, superiores, nosotros también en el tema de monitoreo manejamos bases de datos superiores a 100 millones de registros, que no podemos y no existe tecnología que nos permita utilizar bases de datos tan grandes con el nivel de eficiencia como hoy en día en el mercado está Oracle. -----

Sin duda hay otras soluciones, pero es probado y es incluso, técnicamente bajo estudios, sean nuestros o bien sustentados bajo Garner u otras empresas que ya se dedican a evaluar tecnologías, es una empresa líder que no podemos dejar de comprarle. Es un marco referencial en el tema de base de datos y por la complejidad de información y transacciones que ya operamos, que no podemos utilizar otra base de datos. Como un ejemplo, en el caso de monitoreo, en los Centros de Verificación y Monitoreo utilizamos bases de datos que no son Oracle, son incluso, bases de datos de Open Sours que son, digamos, gratis en su licenciamiento porque no tienen el mismo nivel de operaciones que una base central, como en el caso de las que estamos manejando y para lo que nosotros también pedimos justamente este tema.-----

Algo que sí tenemos sustentado en el estudio de mercado y en la investigación, y en las propias cotizaciones con los canales, es que de igual manera nosotros identificamos un ahorro que va hasta el 70-80 por ciento en diferencia, de comprarle directamente a Oracle, a comprarle a un canal.

Aunque sigue siendo el producto de Oracle, o sea, la patente y la exclusividad sí la tiene Oracle. Ahora ¿qué esquema de comercialización tienen ellos? Que en el primer año les tienes que comprar licencia y soporte, no hay manera de comprarles separado soporte y licencia, tiene que comprar uno las dos cosas. Si el año que viene ya no quiere uno comprar soporte, ya no tendrá una actualización como en el Windows que uno va y compra en su casa y uno tiene una PC con un Windows, todo ese año uno puede entrar y actualizar, pero el año que viene, si uno quiere tiene que pagar. Aquí es igual y es a lo que se refiere un poco en el tema de soporte, te contestan el teléfono, te atienden para fallas relativas al propio sistema, pero también te hacen actualizaciones durante ese año que pagas el soporte.-----

Es un esquema que ya funciona así, sin duda creo que conviene y creo que una buena recomendación será que todos los temas relacionados de muchas áreas técnicas que hacemos uso de licencias Oracle, busquemos un mismo esquema para no enfrentarnos a situaciones diferentes al momento de decidir cómo comprar con la misma empresa, que además, no podemos quitar esa dependencia y no queremos quitarnos esa dependencia en virtud de los propios beneficios que nos otorgan sus productos que sin duda son exclusivos. Y que, adicionalmente, los tenemos que seguir manteniendo en virtud ya de licencias previas que tenemos, nos sale incluso más barato que cambiar una tecnología, renovar, pedir, incluso en curvas de aprendizaje, cambios de infraestructura, hay que cambiar equipos, etcétera. Yo creo que mucho va en seguir manteniendo y dar soporte a la propia infraestructura que el Instituto tiene en las diferentes áreas técnicas, que sin duda la DERFE, en este caso la Dirección Ejecutiva de Prerrogativas y Partidos Políticos, también nos enfrentamos en el tema de SIATE porque manejamos Oracle tanto en la parte del pautado como en la parte de verificación y monitoreo. Digamos, estamos un poco atentos también al esquema de comercialización propio de Oracle en México y sin duda buscamos el mayor beneficio para el Instituto en el tema de precio, en el tema dependencia más bien es el tema de sostener y mejorar y buscar las soluciones tecnológicas que den una mayor y mejor operación a los sistemas institucionales”.-----

La **Mtra. María Melisa Guerra Pulido**, expuso: “Sin duda coincido justamente en este sentido de que si traemos una necesidad en distintas partes del Instituto para hacer contrataciones que seguramente son de elementos diferentes de Oracle, pero bajo el mismo esquema con Oracle, sí deberíamos de buscar un criterio, no nada más un criterio con el que las áreas presenten, sino un criterio de decisión de este Comité.-----

En ese sentido, también me gustaría preguntar a la Presidencia y la Secretaría de este Comité: ¿Cuál es el criterio para determinar que se puede o no separar una adquisición? Es decir, entiendo que si voy a comprar 25 de lo que sea y por comprar 25 excedo el tope, no puedo comprar primero 20 y luego 5, para que esos 20 los pueda adjudicar de manera directa y esos 5 también, esa parte me queda clara. Pero pregunto, si en este caso sí se puede o no, hacer la división del mantenimiento y del licenciamiento.-----

De la discusión que tuvimos justamente cuando la Contraloría trajo a esta mesa la adquisición de Oracle, que también, si no recuerdo mal, estaba adquiriendo licencias y mantenimiento, se decidió que no se debería de dividir, y si no recuerdo mal, pero de verdad ahí por favor corrijanme, Contraloría solamente puso sobre la mesa la fracción I y en esa discusión dijimos que tomábamos de ahora en adelante como un acuerdo de esta Comisión, que los paquetes van así y supongo que la votación que fue en ese sentido afirmativa, avalaba ese acuerdo tácito. Perdón si estoy confundiendo los asuntos; de verdad agradeceré las puntualizaciones que se me hagan, pero si no recuerdo mal, me parece que un referente que podríamos tomar es justamente la discusión que tuvimos cuando la Contraloría trajo a la mesa su adquisición de licenciamiento y de mantenimiento de Oracle, porque si fuera así, me parece que ya tenemos una base y si la propia Contraloría está proponiendo esa manera de presentarlo a esta mesa, supongo que está avalado por la propia Contraloría”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, agregó: “Sí, estuve en esa sesión del Comité. Recuerdo que la discusión era en el tema de que la cotización que se presentaba ese día en el tema de licencias, estaba contenida en una cotización, digamos ‘madre’, que es la cotización general que tiene el Instituto Federal Electoral ante Oracle, que es una cartera grande de proyectos y, por ende, se nos otorga un precio preferencial en diversos productos. Recuerdo en aquella vez, que incluso se nos presentó en el proyector que parte de la cotización hacía referencia a otros productos que estaba adquiriendo el Instituto y que lo que se le solicitaba a la Contraloría era que se pudiera presentar una cotización aislada que diera cuenta sólo del precio de las licencias que estaban en ese momento en discusión, pero que no se presentara como tal, el anexo grande de otros productos que no fueran parte. Como tal no recuerdo si al final, y quizá ahí es donde pediría que si está en la versión estenográfica lo pudiéramos revisar, que fuera que se presentaran de manera separada. Finalmente Oracle sí lo hace pero así lo vende, o sea, no hay forma de decirle: ‘Ahorita no me lo vendas o no lo compro’. Pero, eso es lo que recuerdo de la sesión del Comité de Adquisiciones en diciembre”.-----

La **Lic. Fabiola Navarro Luna**, comentó: “Sé que estaba pendiente una intervención solicitada de parte de la maestra Guerra a ustedes, pero agradeciendo las intervenciones del Ingeniero López y del licenciado Vergara, a mí me parece que ayudan a entender que la decisión de presentar el caso con base en estas fracciones no es una ocurrencia.-----

Tal vez como área jurídica, lo que propondría o recomendaría es que en el apartado de la motivación, se hiciera esta división de argumentos que motivan y sustentan por lo que hace a la marca y por lo que hace a la fracción III. Porque entiendo sí hay razones que, al menos en esta mesa, no nos toca cuestionar la suficiencia de las mismas, ni siquiera la Contraloría, porque en esta mesa, al menos la parte en la que interviene es como asesores de la materia, no como área de auditoría.-----

Entiendo que la intención del Maestro Flores siempre es el blindar mejor los asuntos, el alertar para

evitar posibles cuestionamientos, lo cual es bueno, pero también, a mí me preocupa, reconociendo esta intención sana del Maestro, que se introduzcan elementos que son ajenos a aquellos con base en los cuales, los miembros con derecho a voto tienen que resolver los asuntos, como por ejemplo, el tema de la dependencia. Insisto, cuando sé que detrás hay razones para tratar de cuidar y blindar los asuntos, al final ese no es un tema que tenga que valorarse o no en esta mesa, porque la decisión o el tramo de las diversas responsabilidades que sustentan una decisión, involucran varias fases, y aquí nada más es: ¿hay suficiencia o no, y las razones y fundamento legal para no llevarlo a una licitación o no? Porque lo otro, y también lo quiero decir, a mí me preocupa que ahora se le extraiga bajo juramento de decir verdad a quienes presentan los asuntos, el que no van a haber problemas con un asunto, porque sí creo que eso extralimita las facultades que tenemos y, en todo caso, es ese el riesgo que llevamos en el actuar todos los Servidores Públicos, y si hay cosas que están indebidas, hay procedimientos también para investigarlas y para sancionarlas.-----
Entonces, para concluir, al punto de vista jurídico, creo que aun y cuando ahora ellos explican y dan razones, insisto, cuya suficiencia al menos a mí no me corresponde evaluar, sí creo que sería bueno para efectos del expediente, es decir que no solamente quede en el acta, sino que quede en la justificación esta distinción y que para futuros casos en donde se apoye la decisión en más de una hipótesis de excepción, se distingan los argumentos que apliquen a uno y a otro, porque aquí hay sí el párrafo, en mi primera intervención no había leído que sí está razonado esto de los ahorros o las ventajas, y que ahora entiendo mejor con lo que explican del combo de adquisición, pero no está distinguido”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, opinó: “También coincido en las opiniones que cada uno de ustedes ha señalado y tal vez poner a consideración de la mesa que sí es recomendable robustecer la motivación. Que si bien hay un planteamiento de tres partidas a contratar, bueno, que cada una en ese mismo esquema o esa misma estructura, se motive en razón de la causa principal o la circunstancia principal que nos lleva esta contratación, que es el esquema de comercialización del proveedor, es decir, en este tipo de contratación el Instituto no tiene poder de negociación, más que el volumen que contrata en forma conjunta con las distintas áreas del Instituto y la continuidad del servicio, creo que son los únicos dos elementos de poder de negociación del Instituto. Y que, en el caso que el licenciado Flores nos señala de ¿cómo podemos garantizar que realmente este procedimiento de adjudicación directa y esta forma de contratación son las mejores condiciones? Pues con lo que cada uno expuso, por parte de Prerrogativas y por parte del Registro, plasmarlo.-----
Sí tenemos, como Servidores Públicos y sobre todo en las contrataciones, una línea muy delgada que se llama ‘marco de actuación’, que nos da el de las circunstancias más pertinentes para el Instituto o para el Estado, cuando hablamos desde la Constitución. ¿Cuáles son esas circunstancias más pertinentes? Si el que va a regir la contratación es Oracle, bueno, por lo menos sí debemos de garantizar que lo que formen los anexos del contrato, sean condiciones que no sean desventajas

para el Instituto, y haya una muy clara y evidente relación de términos de uso y de derechos que contraen estas licencias y que contraen los servicios de soporte y que no se tenga al Instituto bajo una falta o deficiencia de contratación. Porque resulta que sí existía una necesidad que no viene amparada en esos términos de uso del proveedor y que el proveedor por no decirlo durante la fase de negociación que tenía estas otras opciones de combos, de paquetes de licencias, de combinación de usuarios, de métricas de medición, y bueno, todos estos términos técnicos que son las circunstancias más pertinente que se tienen que buscar para contratar con el Instituto, pues queden plasmadas. Y la forma de garantizar que esta contratación es más beneficiosa, por lo menos por lo que corresponde a la partida de adquisición de licenciamiento, y no hacer una licitación, consideramos que Oracle lo puede plasmar por escrito puesto que él, en una licitación, es el que tiene que dar el respaldo a los otros proveedores que se tienen que presentar a la licitación y solamente él sabe el precio que les va a dar a cada uno de respaldo y entonces que nos garantice por escrito, ver esa posibilidad, que el precio que nos está dando a nosotros va a ser el mejor que en cualquier otro escenario de licitación pública. Porque sería lo único que por escrito, nos podría garantizar que el procedimiento es el idóneo y que el procedimiento de licitación pública no es el conveniente para este caso”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, comentó: “En el anexo técnico se incluye el anexo de Oracle, no hay que anexar otro anexo que por ahí se está inventado Oracle para integrarlo, sino ya está dentro de lo que les entregamos, ya está la versión definitiva que nos da Oracle, así no hay un anexo técnico adicional que se esté trabajando sino esto ya viene en el anexo técnico por sí mismo.--- En la justificación técnico-económica, viene un capítulo completo que se llama ‘Justificación Económica’, donde ponemos todas y cada una de las cotizaciones, ponemos por qué Oracle. Incluso traemos una tabla en donde ponemos los costos efectivos de cada uno de los proveedores y el ahorro específico que nos brinda Oracle y viene desglosada por tipo de producto, por cada proveedor y el porcentaje de ahorro, o sea, que es un documento de 41 páginas, tampoco espero que ahora lo podamos leer aquí. O sea, lo que haríamos sería plasmar un resumen de esa justificación técnica en la justificación de asignación directa”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, señaló: Sí, tenemos que hacer la observación de que en el expediente no contamos con ese documento de justificación técnico-económica, pero sí valdría la pena que si va relacionado con todos estos argumentos que se han manifestado para diferenciar la estructura de la contratación y la argumentación y motivación para cada uno de ellos de cada una de estas partidas, plasmarlo en la misma motivación.-----
También, tocando este tema de la solicitud y justificación, ya hemos señalado en Comités anteriores, que la motivación de los principios de la contratación no se realizan con base en el proveedor, se realiza con base en el procedimiento de contratación, ¿por qué la adjudicación directa es más conveniente que la licitación pública? En este caso, ya habrá circunstancias de que nos enfrentamos

nuevamente a que estamos sujetos al proveedor, que es el dueño de los productos, servicios que se están contratando.-----

Por lo que refiere a separar las contrataciones, si entendí bien la pregunta, en este caso, particularmente para este año el haber separado las contrataciones de la Contraloría General, de la Dirección del Registro, de Prerrogativas, de UNICOM y de la DEA, atendió a la complejidad de la administración del contrato y atendió a las distintas necesidades que tiene cada área. Ahora dos de ellas nos manifestaron cómo lo usan, cómo usan estos servicios. En el caso particular de la DEA estamos actualmente revisando su expediente, también es un próximo asunto que se someterá a este Comité, pero por ejemplo en este caso, las métricas de uso de las licencias son distintas para lo que lo usan Prerrogativas, UNICOM y DERFE. Estos casos, a efecto de que quede claro en qué consisten los servicios, los alcances que se están contratando con Oracle, se dividieron de esta manera por área para efecto de que atendiera a cada necesidad y cada obligación de Oracle ante cada uno quedara también muy clara y plasmada en cada contrato, y cada área fuera responsable de ese uso y de esa liberación de pagos que en su momento se va a dar. Por qué el contrato anterior estaba un solo administrador de contrato, por el cual no pasa la totalidad de necesidades y no pasan los archivos o la información en el momento que debe de ser, para en un momento determinado, señalar un incumplimiento o avalar un cumplimiento de ese contrato.-----

En el caso también de la Contraloría General, que se sometió en diciembre, salvo el análisis del expediente, no había la necesidad o no hubo la figura de este nuevo licenciamiento, solamente adquirieron los servicios de licenciamiento que ya estaba en uso en la Contraloría. Por esa razón no nos enfrentamos a esta situación de una nueva fracción o de un nuevo aspecto que no cubre la carta apostillada y de exclusividad de Oracle, porque esa carta sí cubre la renovación y el soporte. Que esto va aunado a otra de las circunstancias que analizamos, que coincide con lo que nos comentaba el licenciado Flores respecto de que si hacemos una licitación pública, se estarían presentando los distribuidores autorizados y lo que harían es vendernos esas licencias con su soporte aparejado por un año, pero al siguiente año de conclusión de ese soporte tenemos que volver con Oracle a contratar el soporte de esas licencias que ya estén en uso. Básicamente, lo único que nos brinda la licitación es ese año y lo que nos tendría que brindar, argumentar y justificar en este documento, que también por sugerencia de la Dirección Jurídica es recomendable robustecer, es señalar esta circunstancia de que Oracle nos garantice que es el mejor precio de adjudicación directa que nos está dando”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, dijo: “Esta aspiración, este propósito de la racionalidad en el ejercicio del gasto, que perfectamente está documentada desde la Constitución hasta el Reglamento y demás, el ánimo es, por lo que acaban de exponer los compañeros que hicieron todo este planteamiento técnico, aclarar una serie de dudas, ¿si este planteamiento que nos hacen es la mejor opción para el Instituto? Ustedes lo validan, como tal, revisaron. El lente puede verse exagerado pero,

¿vamos bien, se está tomando la mejor decisión para el Instituto, estamos protegiendo las mejores condiciones? Sí, perfecto.-----

Y como comentaba Fabiola, nosotros hacemos una serie de recomendaciones que está en ustedes tomar una decisión o tomar otra.-----

El punto de la Contraloría, bueno, no fue una solicitud específica aislada de la Contraloría, son determinaciones genéricas del Instituto en materia informática y como unidad de costo, únicamente le toca hacer la gestión de manera directa. Pero ya lo aclaró Claudia”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, planteó: “Mi pregunta no era respecto de la división por área, sino si es posible o no, por ejemplo, en el caso específico que se está planteando en este momento, que DERFE pudiera hacer la división de la licitación en mantenimiento, por un lado y en compras de licencias nuevas, por otro”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, aclaró: “Sí la puede hacer, así como lo tiene plasmado”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, expresó: “En ese sentido, dos comentarios más, me uniría también a esta necesidad de hacer específicamente qué parte de este contrato atiende la fracción I, qué parte atiende la fracción III, y por supuesto, hacer mucho más explícito el beneficio que se tienen comprando en paquete soportado en lo que el propio Oracle indique. Sobre todo, poniendo atención en la argumentación que, por lo menos en este momento se ofrece, en el párrafo segundo de la página seis, porque aquí se indica que no hay ningún otro distribuidor autorizado para el tipo de licenciamiento, porque pareciera que este es un argumento diferente a los argumentos que se han estado proporcionando aquí y los cuales comparto”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, intervino: “Es que está pegado ‘licenciamiento y suscripción de los servicios’, es la combinación de los dos, o sea, el ‘y’ es de las dos cosas; permítanme leer la carta de Oracle: ‘Teniendo en cuenta lo anterior, Oracle de México, S.A. de C.V., a la fecha de suscripción de la presente, es la única entidad en la República Mexicana que puede ofrecer una propuesta consolidada e indivisible de prestación de servicios Oracle que incluya los requerimientos puntuales de la Dirección Ejecutiva’, que son los siguientes: licenciamiento de uso de programas, o sea, compra de nuevas licencias, y renovación de soporte técnico y actualización. Es el único que puede tenerlos de manera consolidada e indivisible. Otros sí nos pueden dar solamente la licencias, pero el paquete combo solamente nos lo puede dar él”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, señaló: “Se podría aprovechar este texto y señalar por qué tiene que ser un contrato consolidado e indivisible para efectos de operación del mismo”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, cuestionó: “Es que si ese es el argumento, ya no sé si entra la

III, porque si es el único que puede vender en combo y lo que ustedes necesitan son ambos, entendería que es un solo paquete, ya no estoy tan segura si entra bajo esta perspectiva. Y lo vuelvo a preguntar en referencia a la discusión que hubo cuando la Contraloría puso sobre la mesa el asunto, porque ahí creo que también otra de las cosas que discutimos era: ‘¿por qué no separas licenciamiento de mantenimiento? Y dijeron: ‘No, va junto’. ‘¿Siempre va junto licenciamiento y mantenimiento?’ ‘Sí’. No sé si vuelva a ser el mismo caso, porque al final del día a ustedes en estas nuevas licencias también les interesa el mantenimiento; y el mantenimiento en las nuevas licencias está amarrado, que ahí entiendo era el caso de Contraloría, en estas nuevas licencias también lo que quieren es el mantenimiento y el mantenimiento va amarrado. Ya no estoy segura si bajo esta nueva perspectiva vuelve a entrar la fracción III.-----

Y un último comentario, comparto la visión que la licenciada Navarro pone sobre la mesa en términos de sí la importancia de hacer esta revisión, pero de compartir que no es este el espacio que puede o debe hacer una revisión de los alcances de la dependencia o no, que el Instituto pueda hacer con este o cualquier otro proveedor. También comparto el interés, sin embargo me parece muy adecuada la puntualización que se hace de que no es esta el área que lo revisa, por una parte, y por otra, que a lo que estamos sujetos en este Comité es si la excepción tiene o no los soportes, según lo que la propia área señala”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, mencionó: “Coincido en que podría ser hasta una pregunta que podría responder el propio Comité de Tecnologías de Información, sin duda el sustento técnico de esta tecnología y otras que dependemos de ellas, lo tienen y creo que correspondería más al propio Comité de Tecnologías de la Información atender una consulta de este tipo y sin duda creo que podría atenderse bajo esa vía”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, indicó: “Nada más confirmar con el área solicitante la inclusión o exclusión de la fracción III, toda vez que se tiene que sustentar el tema de lo que está señalando la propia carta apostillada y el argumento de que si hay más de un proveedor que puede vender las licencias solicitadas, sería un argumento para justificar el por qué tiene que ser consolidado y por qué no desglosarlo, podría ayudar en este sentido, y entonces nada más que nos ratifiquen, para efecto de poder desahogar el punto y poder votarlo, confirmar ahora la exclusión o inclusión de esta fracción”.-----

El **Ing. Marco Antonio López Meléndez**, respondió: “Lo ponemos como argumento de por qué necesitamos el combo, la parte económica”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, añadió: “Y como una de las observaciones que teníamos al expediente, también solicitarles por favor aclarar la diferencia entre el monto del acuerdo de

plurianualidad y del pago anticipado, pues no corresponden los importes referidos en la justificación de excepción, anexo técnico y cotizaciones; solamente para que en el expediente y en el acta queden claros”.-----

Bajo estas consideraciones, el asunto quedó condicionado para su aprobación a los puntos que se fueron desahogando durante el mismo, siendo aprobado por unanimidad.-----

4. Unidad Técnica de Planeación / 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 de Informática, Soporte y Actualizaciones de los módulos y licencias con que actualmente cuenta el Instituto Federal Electoral para la administración de los proyectos institucionales mediante el software PMWeb, a fin de garantizar la operación de dicho software”, a celebrarse con la empresa Escala Sistemas y Consultoría, S.A. de C.V.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, indicó: “En la página 154 está la autorización del Secretario Ejecutivo para este servicio, pero me extrañó que es por un monto de ciento treinta y dos mil; parece que es diferente, no coincide con el monto señalado. Únicamente quisiera que lo revisaran y ese sería el único comentario de nuestra parte”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, aclaró: “Tenemos que la contratación incluye la afectación de dos partidas presupuestales y el acuerdo solamente se elabora para efectos de la partida 33301, correspondiente a Servicios de Informática.-----

Por parte de las observaciones que tenemos al expediente, nos falta el acuerdo de autorización para el pago anticipado, si ya contaran con él, para que lo podamos incluir en la carpeta del Comité”.-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, Representante de la Unidad Técnica de Planeación, contestó: “En ese sentido, solicitamos nosotros la aprobación de dicho documento a la Subdirección de Presupuesto y la maestra Carmen Jara, a través de Marcela González, nos comentó que desde su punto de vista no se requería el pago anticipado, que no lo podían dar ellos; lo mandamos en tiempo y nos dijo que esa partida no requería y el esquema en que estaba no requería pago anticipado, no requería esa aprobación”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, comentó: “Sólo confirmando, tenemos la vigencia hasta el 31 de diciembre de 2013”.-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, dijo: "Así es".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, agregó: "En el anexo técnico se había señalado pago anticipado, pero en realidad el pago se va a efectuar contra la entrega de las licencias, ¿es correcto?"-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, afirmó: "Contra la entrega de las licencias, exactamente".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, indicó: "Entonces requeriríamos la corrección en el anexo técnico de ese punto, por favor".-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, dijo: "Ok, perfecto".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, preguntó: "¿El soporte empieza a usarse a partir del pago de las licencias también?"-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, aclaró: "Sí y es abierto, la cantidad de soporte que se requiera por ese importe".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, cuestionó: "Respecto del dictamen de procedencia técnica de la UNICOM, se señala la adquisición de una base de datos, solicitamos aclara por favor si en esta solicitud de excepción se incluye dicha compra, ¿o a qué se refiere esta nueva base de datos?"-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, explicó: "Bueno la base de datos, ese dictamen lo dio la UNICOM para hacer la adquisición para la base de datos 2013. En este caso, Escala desarrolló la parte de la base de datos para 2013, en donde va a radicar la base de datos 2013 para ir teniendo el histórico de la cartera de proyectos y poderla manipular y manejar de mejor manera y se va a desarrollar también la base de datos 2014 y así cada año deberemos de tener una base de datos donde se concentre toda la información anual de cada cartera".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, preguntó: "¿Pero sí forma parte del alcance de la contratación?"-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, respondió: "Sí".-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, agregó: "¿No está cuantificado o cotizado este producto?"-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, dijo: “No, no está porque ya es prácticamente un copy-paste. Sí lo tienen que adecuar, pero es mínima la adecuación que se tiene que hacer. La parte fuerte se pagó el año pasado”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, señaló: “Encontramos también que este producto no está plasmado en el anexo técnico, sería necesario incluirlo para efecto de que el anexo técnico o la cotización, que forman parte del contrato, estén completos”.-----

La **Lic. Enriqueta Plasencia Salinas**, dijo: “Ok, sí”.-----

Así, este punto quedó aprobado por unanimidad, bajo las consideraciones señaladas.-----

5. Dirección Ejecutiva de Prerrogativas y Partidos Políticos / 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 III de El Reglamento, a fin de realizar mediante el procedimiento de adjudicación directa, la “Adquisición de las Licencias de los productos de Oracle (Oracle Business Intelligence Enterprise Edition Plus, Oracle Business Intelligence Mobile y Oracle OLAP)”, a celebrarse con la empresa Oracle de México, S.A. de C.V.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, comentó: “Bueno, después de toda la discusión que hemos tenido en el caso del Registro, me gustaría, para que no tenga confusión de todos los casos, que pudiera la Dirección Ejecutiva de Prerrogativas y Partidos Políticos contextualizar nuevamente cuál es la diferencia de su caso respecto al caso de la DERFE y volvernos a comentar sobre la justificación respecto de la fracción III, sobre un asunto adicional, que es: Entiendo que el precio en mercado puede ser mayor, pero no sé si estamos bajo la misma condición de estos ‘paquetes’, que haga que no vayamos a una licitación. Porque si lo único que tenemos de diferencia es que yendo a licitación, si lo compramos con Oracle o si lo compramos con un revendedor de Oracle, nos sale más barato Oracle, no encuentro por qué no estamos yendo a invitación a cuando menos tres personas o a licitación. Lo pongo sobre la mesa, nada más para que me quede claro, por favor”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, expuso: “Claro que sí. En el tema de cómo comercializa Oracle, al menos el producto que nosotros estamos intentando comprar, es un producto nuevo que no contamos con él hoy en día. La justificación para tenerlo es para explotar la información que hoy en día tiene el Sistema de Verificación y Monitoreo y poder construir una visión más ejecutiva de la información, con un manejo de datos que supera hoy en día los históricos de más de 100 millones de registros. Es un nuevo producto que nos permitirá explotar esa información. ¿Cómo lo comercializa

Oracle? Al menos es el entendido que lo hace de manera comercial, ellos tienen canales donde tú puedes acercarte a un canal y decirle: 'Oye, quiero comprar este producto en particular'. Tienes que comprar el soporte por un año. Ellos, sin duda te lo van a vender, o te lo van a revender, como bien dices, a un precio superior al que Oracle hoy en día lo comercializa. ¿Podemos comprárselo al canal? Sí, se lo puedo comprar al canal. Al final, me lo va a vender Oracle y el canal se llevará una ganancia importante seguramente en revender el producto. Pero el soporte lo va a proveer Oracle, el canal no provee soporte, sólo lo provee Oracle. Ahí es el elemento de que es una empresa única que puede proveer servicio de soporte. ¿Lo puedes adquirir a partir de un canal? Sí. Puedes ir y decirle a un canal: 'Quiero una licencia y su soporte'. 'Te vendo la licencia', que es de Oracle, 'y te la vendo en este precio'. En razón de eso, nosotros no justificamos o no incorporamos o adicionamos la fracción primera, en virtud de que se puede adquirir con otro canal distinto a Oracle. Puedo ir y comprar con otro canal este producto y su licencia de soporte, aunque me lo dé Oracle. La exclusividad, sin duda, la entrega Oracle al final, pero no le pagas a Oracle, le pagas al canal, él le pagará como intermediario, seguramente y lo hará de esa forma a Oracle al ser un canal distribuidor. Por esa justa razón, nosotros presentamos a este Comité o al menos lo que identificamos, en las pláticas que tuvimos en reuniones, que esta era la mejor vía para obtener un beneficio hacia el propio Instituto, presentarlo al Comité bajo el sustento de la fracción III, no bajo la I. En razón de eso tiene la diferencia de lo que nosotros identificamos con la revisión o la propuesta que hace el Registro Federal de Electores en su adquisición. No sé si con eso se conteste la pregunta de por qué razón únicamente nosotros consideramos la tercer fracción y no la primera".-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, manifestó: "Hace algunos meses, ya más del año, recuerdo que en algún momento se trajo a este Comité un asunto que tenía que ver con Microsoft y justamente la discusión en aquel caso de Microsoft era por qué se traía a esta mesa y por qué no se iba y se preguntaba quién vendía. Porque también teníamos el argumento de que seguramente Microsoft vende más barato que cualquier revendedor o canal, seguramente. Y en cualquiera de los casos, en el mejor de los casos se obtiene el mismo precio; difícilmente creo que consigamos más barato que en Microsoft. Pero el argumento en aquella ocasión era que se solicitaba la exclusión porque el Instituto se quería unir a un precio especial que se daba a Gobierno Federal o no recuerdo exactamente, pero que lo teníamos que hacer con ellos y no podía ser a través de licitación, sino que teníamos que unirnos a este convenio y nos salía más barato. Ahí, con esta explicación extra, me parece que quedaba claro que el camino era ese. No veo un elemento más, seguramente lo hay y por eso está esta plática de la Dirección Ejecutiva que desea comprar con la Dirección Ejecutiva de Administración, en que esta es la mejor vía, pero no alcanzo a comprender este elemento. No sé si pudieran ofrecerlo de alguna otra manera para que pueda comprender este elemento extra, porque de nueva cuenta me parece algo similar a lo que propuso Contraloría. Es decir, son licenciamientos nuevos, no importa que sea un producto nuevo o no, y es exclusividad porque el único que provee

mantenimiento es Oracle y como es en un paquete en términos de licenciamiento y mantenimiento, me voy con la fracción I porque ahí sí sustenta que el único que tiene mantenimiento es Oracle. Quiero entender cuáles son las características y diferencias y no las alcanzo a apreciar”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, explicó: “Como diferencia quizá adicional al precio, sin duda el precio se da por el propio contrato que ya el propio Instituto mantiene con Oracle, no con un tercero o con un canal. Hoy es conocido que el IFE mantiene una cartera grande en el tema de licenciamiento y soporte por las propias necesidades de cada área, año con año Oracle renueva estos contratos. Citando quizá el ejemplo que comentabas, este es el mismo caso, la realidad del precio que Oracle ofrece al propio Instituto es en razón de su propio histórico y de su propia cartera de proyectos que hoy en día mantiene.-----

En el tema de exclusividad, sin duda Oracle es el único proveedor que puede otorgar el soporte pero no es el único que te lo puede vender y eso es el mismo caso tanto para mí como para cualquier empresa que intente comprar un servicio de licencias de Oracle. Al final, decidimos ejecutarlo por la cartera que mantiene el Instituto con la empresa Oracle que nos otorga este beneficio y por esa razón nos encontramos una justificación en donde existen circunstancias que en este caso le permitirían no tener pérdidas sustanciales que, al menos, en el estudio de mercado y en las propuestas técnicas económicas que nos entrega cada proveedor, reduciría alrededor del 70 por ciento el precio en un promedio de 3 millones de pesos, las licencias otorgadas por algunos de los canales contra 1 millón y medio en promedio, al menos en cifras cerradas en el tema de las licencias, que al hacer la adquisición con Oracle nos permitiría obtener ese precio. Esas son las justificaciones por las cuales nosotros aducimos a esta fracción, pero no sé si con éstas sean suficientes o logro aclarar la duda”.---

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, solicitó: “Sí la Dirección Ejecutiva quiere abundar lo agradeceré. Pero en cualquiera de los casos preguntaría, como lo vimos para el caso de DERFE: ¿está en este expediente el soporte que indique que si tú sales a competencia, Oracle no te va a dar el precio que te daría si se lo das directamente?”-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, respondió: “Incluso Oracle, contestando a tu pregunta, en la propuesta económica, ahora te cito bien la página de la propuesta y el expediente, voy a leerla directo de la copia que traigo aquí, pero ahora te busco el número del expediente: Oracle en precio de lista nos otorga \$3,957,837.91 ya por los productos tanto en licencias como en soporte, sí hace un desglose de licencias y soporte de este caso en particular, el cual es un servicio de un año que siempre lo incluye así Oracle. Y ya en la tarifa neta que le está otorgando al Instituto Federal Electoral es de \$1,577,976.41, lo cual corresponde aproximadamente a un 60 por ciento de descuento en su precio de lista, este es el precio de lista que Oracle comercializa.-----
Incluso citando a las otras empresas y en las propuestas técnicas y económicas que obtuvimos como

parte del estudio de mercado, las otras tres que contestaron, aunque consultamos a siete canales en total, de las tres adicionales nos otorgan un precio similar al precio de lista. En algunos casos 3,763,000 pesos para la empresa MBN Miracle; 3,114,000 para Grupo Tecnología Cibernética; 3,664,000 para Relación en Ingenio y Tecnología, las cuales están cercanas al precio de lista que nos maneja Oracle. Esta última página que leí es la 167 y la propuesta técnica económica de Oracle que cite previamente está en la página 285, en donde se pueden ver los dos desgloses de los precios que nos entrega Oracle en su precio de lista y el precio que otorga al Instituto en su cotización”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, dijo: “Preguntaría, porque de verdad quienes conocen el expediente son ustedes y en ese sentido a mí me facilitan mucho el trabajo. Me queda ya clara la oferta de Oracle, lo que no me queda claro es en dónde Oracle señala que si sale a competencia se va con precios de lista, y si lo compras directamente con ellos, nos vamos a precio preferencial IFE, por llamarlo de alguna manera. Porque si no, lo que entendería es que aun saliendo a mercado, de todas maneras Oracle me va a dar precio especial por ser IFE y así ya gana por que gana”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, comentó: “Sin duda, creo que esa carta se puede obtener; como tal, no se le hizo una solicitud expresa en ese tema o al menos no está incluida hoy en día en el expediente. Sin duda, es bien sabido que el precio lo está otorgando por las propias comunicaciones en las cotizaciones y en virtud de que se contactó directo a Oracle para la solicitud de esta cotización que lo hace con base a la cartera de proyectos y es bien sabido que este descuento se otorga por esa justa razón. Podríamos nosotros añadir al expediente una explicación puntual que este precio en particular se da al asociarse al tema de la cartera de proyectos y complementando que nos formalice que este es su precio de lista con el cual sale si no es bajo una cartera específica que pueda hacer referencia. Porque es, incluso el precio que tiene publicado de sus propios productos o al menos el que ellos expresan en los precios de lista, para fortalecer aún más el posible daño si es que nos vamos en una invitación a tres y se presenta Oracle sin tener una referencia específica a la cartera de proyectos del IFE y tiene que salir con precios de lista la propia afectación. Sin duda, esta recomendación y esta consulta se le puede añadir al expediente, es algo que no está hoy en día pero se puede incorporar”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez**, dijo: “Nada más señalar que la motivación tendría que ser muy contundente a la justificación y los costos que se evitarían de salir a una licitación, para que esté reflejado ahí ese importe y sea contundente”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, expresó: “Debe haber un fundamento, pero bueno lo van a enviar, el fundamento para esta propuesta”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, indicó: “Podríamos anticipar un poco el fundamento o al menos añadiendo, las conclusiones irían en un sentido del propio beneficio que le da al Instituto el que hoy en día mantiene una cartera de proyectos con la empresa Oracle y el precio que obtendría al hacer referencia a esa cartera en el descuento de su propuesta. Cosa que si saliéramos sin esta referencia al mercado, no obtendríamos ese beneficio en el costo final de la propuesta económica de Oracle”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, agregó: “Tengo una duda y perdón, ya se andaban yendo a la votación, ¿la vigencia es hasta el 1 de mayo del 2014?”-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, dijo: “Sí”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, preguntó: “¿Es plurianual?”-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, respondió: “No, en este caso es solamente un año”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, cuestionó: “Aunque es para el primero de mayo del 2014, ¿la contratación es para el último de diciembre de este año?”-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, explicó: “Más bien es que Oracle otorga al momento de adquirir las licencias por de facto un año del soporte, en razón de eso es que se considera hasta mayo de 2014 el propio beneficio”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, dijo: “Hay que revisar nada más si es necesario porque implique dos ejercicios, igual se paga con todo en este, pero que revisen nada más la pertinencia de que no fuera plurianual porque requiere otro condicionamiento”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, asintió: “Sí”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, comentó: “Perdón que regrese al caso de la contratación de la Contraloría respecto de Oracle, pero si no recuerdo mal, en aquella ocasión también dijimos que sí era un pago adelantado, porque si se contrataba el mantenimiento para todo el año, que si era adelantado, que si no era adelantado; lo que la Contraloría dijo es no era adelantado, pero lo pago todo cuando reciba la licencia. Y si vamos bajo esa lógica, entendería que lo que tenemos asegurado es el mantenimiento pero no es un pago adelantado por tanto no estoy tan segura de que el contrato pueda o no pueda considerarse como multianual porque no es un pago adelantado, es un pago a este servicio, o sea es un pago a recibo, pero se recibe todo en este año”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, expresó: “Nada más para el tema de la Contraloría, no recuerdo exactamente pero primero es una definición técnica consolidada no es una postura de la Contraloría que va a comprar este sistema. Al margen de ello, recuerdo que era por supuesto la adquisición de las licencias que iban a operar en una semana y que el pago se iba a hacer en dos o tres meses para el ciclo, así lo recuerdo; en este caso, involucra dos ejercicios. Me preocupa únicamente que revisen la pertinencia si son los dos o es uno y si fuera el de dos, que se soporte con el de la autorización plurianual y el efecto que tenga que ver esto en Finanzas, únicamente”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, explicó: “Podríamos confirmar que el acuerdo de autorización plurianual no aplicaría toda vez que no hay recurso a ejercer en el 2014. Pero de aquella discusión a la Contraloría, una vez que se solicitó la modificación de la documentación conforme a los acuerdos de esa sesión, se concluyó que sí se estaba pagando por anticipado el soporte porque la licencia implicaba el costo del soporte y nos entregaron el acuerdo de pago anticipado. Y en esos términos se notificó al CAAS”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, expuso: “Creo que sin duda nos enfrentamos a un tema que es redundante, porque el Instituto tiene que enfrentarse nuevamente año con año a comprarle los mismos servicios a Oracle.-----

Lo que ellos manejan es un esquema de suscripción, es como si uno compra la suscripción anual de una revista, tú la vas a recibir mes con mes, vas a recibir un mejor precio porque estás obteniendo un soporte o en este caso una suscripción de servicios anuales, que además así se comercializa, se ejerce al momento de, seré redundante quizá, al momento de iniciar la propia suscripción al servicio y es por eso la razón de que se requiere el pago anticipado.-----

Sin duda los servicios se prestarán como será establecido en el contrato a un año como Oracle lo hace, pero sí es un pago anticipado de una suscripción y de un servicio que se otorga por un año.-----

No es un servicio que se pague mes con mes, un servicio que bajo el esquema de suscripción que quizá referiría a que este servicio no lo va a comprar el IFE por primera vez, lo compra año con año y lo compra UNICOM y lo compra..., porque nos enfrentamos a la misma situación.-----

Sin duda será resuelto de la misma forma todas las veces, pago anticipado bajo un esquema de suscripción que incluso, recuerdo en algunos Comités, el tema de la suscripción sí ha estado en la mesa; recordarás que no será la primera vez que se adquiere una suscripción con el tema de licencias de Oracle.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, indicó: “Perdón, es que si ese es el caso, me parece que el punto que acabamos de votar, que incluye también soporte y actualizaciones está bajo el mismo esquema, y lo que le acabamos de decir al área, con lo que se fue el área solicitante en el punto anterior, es que ya no necesita, y sí pediría atentamente a la Dirección Ejecutiva de Administración

que si ese va a ser el criterio, a todas las áreas solicitantes se les informe y sea parte de los requisitos que se le requiera cuando el mantenimiento es por un año y el pago es al recibir la licencia”.

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, dijo: “O la suscripción, yo añadiría la suscripción porque la licencia es un acto que te entregan un papel quizá, viene ahí la licencia, pero adicional te entregan la suscripción al servicio de soporte como el de una revista igual te lo dan adicional, tenga su licencia y tenga sus suscripción con su esquema de soporte, las dos te las entregan en el momento en que les pagas”.

El **Lic. Fernando Flores Macías**, indicó: Por un lado la diferencia es que los haces en un solo ejercicio fiscal”.

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, expresó: “Claro, así es”.

La **Lic. María Melisa Guerra Pulido**, dijo: “Pero si de todas manera es anticipado, ya no nos salva...”.

El **Lic. Fernando Flores Macías**, comentó: “Una parte, parcialmente es anticipado”.

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, sugirió: “Podríamos consultar con la Dirección de Recursos Financieros toda vez que el argumento que nos dio el área solicitante porque no hubo una contestación de la propia área de financieros que gestiona el acuerdo que no aplicaba, y lo revisaremos con ellos para efecto de que no haya ningún problema con esa contratación y para ésta necesitamos contar con el acuerdo de pago anticipado”.

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, indicó: “Sí, incluso ya se había solicitado, es algo que estamos revisando con el área de Financieros, creo que hoy hay una confusión ahí en el sentido de que creo que fue rechazado. Sin embargo, creo que nada más es cuestión de que entiendan bien el esquema de la suscripción y de la propia prestación del servicio y seguramente será autorizado, es algo que haremos llegar para que se incorpore al expediente”.

Bajo estas consideraciones, el punto fue aprobado por unanimidad.

6. 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 del “Servicio de mantenimiento y soporte técnico para las licencias de

SAP BUSINESS OBJECTS DATA QUALITY MANAGEMENT PREMIUM, para la Dirección de Operaciones del Centro de Cómputo y Resguardo Documental (CECYRD) de la Coordinación de Procesos Tecnológicos”, a celebrarse con la empresa SAP México, S.A. de C.V.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, indicó: “Vamos a corregir del CAS la partida presupuestal, que la correcta es 33301 y solicitamos confirmar que en la cotización de SAP México, además del servicio de soporte señala la suscripción anual del ‘All World Address Directory’, la cual no viene referida en el expediente. Si se está contratando esta suscripción o no se está contratando y se tendría que impactar en el anexo técnico correspondiente”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, dijo: “Y si es por pago anticipado, porque solamente son ocho pagos, o no he entendido nada”.-----

El **Lic. Alejandro Vergara Torres**, comentó: “No, sí lo has entendido bien por esa razón”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, solicitó: “En este caso también se solicita aclarar si el proveedor acepta que sólo se contrate el soporte técnico sin modificar sus condiciones comerciales asentadas en dicha cotización, ya que la misma cotización lo señala”.-----

Condicionado a que se aclaren dichas observaciones, se dio por aprobado el punto por unanimidad.--

7. Dirección Ejecutiva de Administración / Dirección de Recursos Materiales y Servicios / Con fundamento en el artículo 19 fracción IV del Reglamento del Instituto Federal Electoral en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios, numeral 2.37 tercer párrafo de las Políticas, Bases y Lineamientos en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Instituto Federal Electoral y numeral 6.1 sexta viñeta del Manual para la Integración y Funcionamiento del Comité de Adquisiciones, se presenta para su análisis, el Informe de la conclusión y resultados generales de las contrataciones realizadas, correspondiente al Primer Trimestre de 2013-----

Al no existir comentarios, el Comité se dio por informado del punto.-----

8. Dirección Ejecutiva de Administración / Dirección de Recursos Materiales y Servicios: Con fundamento en el numeral 1.3 de las Políticas, Bases y Lineamientos en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Instituto, se presenta a este Comité, el programa de Consolidación de Bienes y Servicios Generales correspondientes a partidas centralizadas 2013-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, aclaró: “Solamente aclarar para efectos de conste en el acta, en el mes de diciembre se presentó el Programa Anual de Adquisiciones, el cual contemplaba las contrataciones de servicios básicos como limpieza, vigilancia, papelería, que ya fueron contrataciones consolidadas realizadas durante el primer trimestre del año. Sin embargo, esta presentación corresponde a la necesidad una vez que se confirmó el presupuesto autorizado de que existen algunos otros bienes en partidas centralizadas o en el presupuesto base de las UR’s que advertimos se pueden centralizar para efecto de analizar mediante la investigación de mercado correspondiente si es la mejor condición de contratación para el Instituto. Por esta situación se pone a consideración en esta sesión esta información”.-----

La **Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido**, preguntó: “Es nada más por darse por enterado, aprobamos mal el orden del día, porque sí dice para aprobación ¿no?”-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, contestó: “No”.-----

La **Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda**, dijo: “Para observaciones y recomendaciones”.-----

El **Lic. Fernando Flores Macías**, comentó: “Entiendo se presentarán posibles consolidaciones, dependiendo de características de locales, unidades y además van a hacer una propuesta formal”.-----

El **Biól. Armando Contreras León**, dijo: “Así es”.-----

El Comité se dio por enterado del punto.-----

9. Dirección Ejecutiva de Administración / Dirección de Recursos Materiales y Servicios: Con fundamento en el numeral 2.37, párrafo segundo, fracción VII de las Políticas, Bases y Lineamientos en materia de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Instituto Federal Electoral, se presentan para su aprobación, las actas correspondientes a la Primera Sesión Ordinaria y Segunda Sesión Extraordinaria de 2013.-----

Las actas fueron aprobadas por unanimidad, sin ninguna observación.-----

10. Seguimiento de Acuerdos-----

El Comité se dio por enterado del seguimiento de acuerdos.-----

11. Asuntos Generales.-----

No se presentó ningún asunto.-----

Finalmente, 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**, agradeció a todos su participación y dio por concluida la sesión.--

LISTA DE FIRMANTES

Biol. Armando Contreras León
Presidente Suplente

Lic. Claudia Edith Suárez Ojeda
Secretaria Ejecutiva Suplente

Mtro. Fernando Flores Macías
Asesor Suplente

Mtra. Maira Melisa Guerra Pulido
Vocal Suplente

Lic. Fabiola Navarro Luna
Asesora Suplente

Ing. Marco Antonio López Meléndez
Vocal Suplente

Lic. Alejandro Vergara Torres
Vocal Suplente

Lic. Enriqueta Plasencia Salinas
Invitada con Voz
