

**ACTA DE LA PRIMERA SESIÓN ORDINARIA DEL AÑO 2016 DE LA
COMISIÓN EJECUTIVA DEL PATRONATO DE LAS FIESTAS DE OCTUBRE
DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA**

En el Municipio de Zapopan, Jalisco, siendo las 13:00 horas del día viernes 23 de septiembre de 2016, en la "Sala de Juntas" de la Dirección General, del Auditorio Benito Juárez, dio inicio la **Primera Sesión Ordinaria del Año 2016 la Comisión Ejecutiva del PATRONATO DE LAS FIESTAS DE OCTUBRE DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA**, con la participación de los siguientes asistentes:

Lic. Jesús Enrique Ramos Flores

Presidente del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz

Tesorero del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Lic. Humberto Bernal Hernández

En representación del Secretario del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena

Secretario Técnico del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Lic. Mario Vargas Saldaña

Representante de la Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral

Representante de la Cámara Nacional de Comercio y Turismo de Guadalajara.

Lic. Salvador Alcázar Álvarez

Representante de la Confederación de Trabajadores de México, CTM Jalisco.

Se encuentra a disposición la lista de asistencia con la firma de los participantes.

Esta reunión se llevó a cabo bajo el siguiente:



Orden del Día

- I. Lista de asistencia y verificación de quórum.
- II. Lectura, en su caso debate, y aprobación del Acta de la sesión anterior.
- III. Aprobación del Orden del Día.
- IV. Presentación y en su caso aprobación Concesión para la Operación de la Venta y Distribución de Bebidas.
- V. Asuntos varios.

Desarrollo de los Temas:

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Bienvenidos a esta Sesión Ordinaria 2016 de la Comisión Ejecutiva del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara (PFO).

El **punto número I** ya les pasaron la **lista de asistencia** que cuando llegamos firmamos, ya tenemos **quórum legal** para llevar a cabo la Comisión Ejecutiva -.

***HABIÉNDOSE VERIFICADO LA LISTA DE ASISTENCIA FIRMADA POR LOS MIEMBROS DE LA COMISIÓN EJECUTIVA, SE INFORMA LA EXISTENCIA DEL QUÓRUM AL CONTAR CON LA PARTICIPACIÓN DE 7 DE LOS PATRONOS.**

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Si me permiten, pasamos al **punto número II**, que dice: **Lectura, en su caso debate, y aprobación del Acta de sesión anterior**; me permito pasarle la palabra al Mtro. Joel Torres -.

Mtro. Luis Joel Torres Arreola: - La última sesión fue hace un año, en la cual también se autorizó y se puso a consideración la autorización de la concesión de la venta y distribución de bebidas. ¿Gustan que la leamos o la veamos? En su momento fue enviada y firmada, o en su caso se las podemos enviar, ya que ustedes no estuvieron, ustedes dispongan -.



***SE APRUEBA POR UNANIMIDAD DE VOTOS, POR ASÍ HABERLO MANIFESTADO TODOS Y CADA UNO DE LOS MIEMBROS ASISTENTES QUE SEA ENVIADA EL ACTA DE LA SESIÓN ANTERIOR.**

En el **punto número III**, paso a dar lectura al **Orden del Día**:

Punto número uno, es la lista de asistencia y verificación del quórum; el punto número dos es la lectura y en su caso debate del Acta de la Sesión anterior; el punto número tres, es la aprobación del Orden del Día; el punto número cuatro, es la presentación y en su caso aprobación de la Concesión para la Operación de la venta y distribución de bebidas; y, el punto número 5, es Asuntos varios.

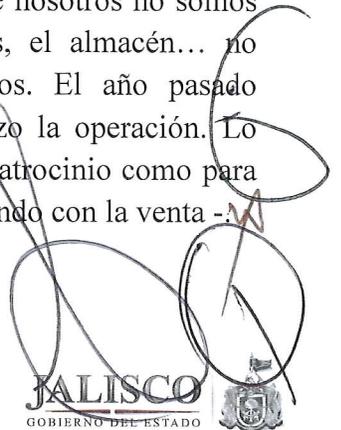
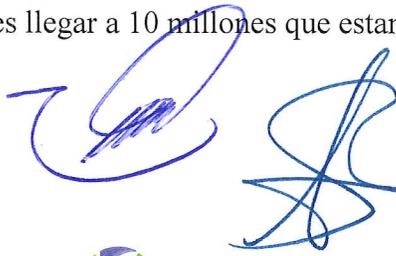
Si están de acuerdo con el Orden del Día hagan favor de manifestarlo -.

***SE APRUEBA POR UNANIMIDAD DE VOTOS, POR ASÍ HABERLO MANIFESTADO TODOS Y CADA UNO DE LOS MIEMBROS ASISTENTES.**

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - El **punto IV** es la **presentación y en su caso aprobación de la Concesión para la Operación de la Venta y Distribución de Bebidas.**

Antes les platico, bueno les recuerdo, que desde el primer año en vez de dejar que la venta de la cerveza la hiciera la cervecería, hicimos un acuerdo que firmamos con Corona, que fue a partir del tercer año; nos pusimos de acuerdo en que además de lo que nos daban de patrocinio, que también tengo que decir que incrementamos casi en un 100% a lo que nos daba grupo Tecate (CCM), una de las partes que logramos es que la venta, antes la venta la realizaba la cervecería, ellos pagaban el patrocinio y vendían la cerveza y la utilidad era de ellos, nosotros llegamos y les dijimos que la venta la realizamos en casa, la empezamos a vender con Tecate, en nuestro primer año.

En su segundo año, ya con el contrato de Corona, logramos que la venta fuera totalmente nuestra y además que nos dieran una aportación importante en producto, es así como llegamos a casi 7 millones de pesos en producto que nos da la cervecería, para que nosotros la vendamos y la utilidad es nuestra evidentemente. Entonces desde el año pasado solicitamos la aprobación de esta Comisión para poder vender la cerveza nosotros, pero a través de un operador, porque la verdad es que nosotros no somos vendedores de cerveza y además debemos de cuidar las entradas, las salidas, el almacén... no vendemos cerveza, no somos expertos vendedores, pero contratamos expertos. El año pasado contratamos a una persona que ustedes nos autorizaron, a una empresa que hizo la operación. Lo hacemos básicamente para eso, para quedarnos nosotros con el ingreso tanto del patrocinio como para eficientarlo y en vez de que sean 7 millones llegar a 10 millones que estamos buscando con la venta -.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



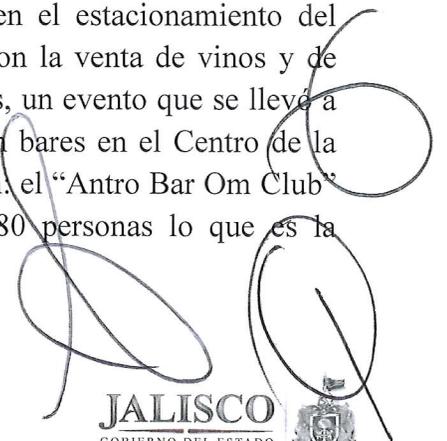
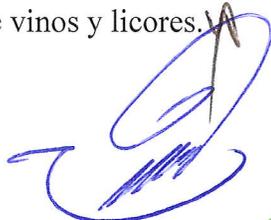
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Bueno, para este año quisimos hacer un caminito del que les vamos a platicar. Vamos proponiendo lo de las barras. Los motivos para concesionar las barras, como ya comentó el Lic. Favela, es la parte de que el Patronato actualmente no cuenta con un presupuesto para contratar aproximadamente 120 personas, que son las que se requieren para operar los 10 puntos de venta que tiene el PFO (10 barras); más aparte la operación del almacén general y la distribución a todas las terrazas y restaurantes.

El esquema de pagos que estamos proponiendo para esta operación de barras es el mismo que el año anterior, darles el 10% sobre la venta que hacen de las barras y el cero comisión sobre la operación que hacen por la distribución de la cerveza, esto es algo a favor del PFO, ellos ponen el hielo también como se hizo el año pasado, queremos hacer llegar el personal capacitado y que esté en constante operación en la venta de cerveza-

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Alejandro, perdón, no sé si nos puedas platicar un poco el tema de la distribución de centros de consumo, por favor-

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: – Sí. La parte de distribución de centros de consumo nosotros adicionalmente a la venta directa que hacemos al público distribuimos parte de ese patrocinio al Palenque, a las terrazas, al Zapotlán, a todos los que venden cerveza dentro de Fiestas de Octubre la tienen que vender a través de nuestra distribución. Buscamos con esto contar con el personal capacitado, obviamente el tener mayor volumen de venta. El año pasado distribuimos o vendimos más de 27 mil cajas de cerveza, el objetivo que tenemos para este año es obviamente superior, estamos pensando en 35 mil cajas. También una de las ventajas es evitar la parte del pasivo laboral de los empleados, de la carga social que eso representa el contratar a las personas directamente; nos hacen también la administración de nuestro almacén, todos los registros de entradas y salidas, tanto a los bares que distribuimos como a las barras que son propiedad del PFO; también la gestión de la cobranza a estos centros de consumo por la distribución y nos entregan toda la parte de los reportes e información que requerimos para llevar el control, reportes de venta, reportes de las barras, el estado de cada una de éstas, reportes de cada uno de los centros de distribución a los cuales les estamos vendiendo la cerveza.

La empresa que estamos proponiendo a su consideración es el “**Grupo Morgin Hermanos**”, es una empresa que tiene ya más de 6 años en operación de barras y de eventos masivos. Algunos de los eventos en los que han trabajado es en el concierto de “Dudi Sharon” en el estacionamiento del Omnilife, ahí acudieron alrededor de más de 4 mil personas y apoyaron con la venta de vinos y de cerveza. Han participado también en la lucha libre en San Juan de los Lagos, un evento que se llevó a cabo en 2015 con un aforo de 2 mil personas. Adicionalmente, administran bares en el Centro de la Ciudad, tienen alrededor de 4 bares en administración y algunos de estos son el “Antro Bar Om Club” y el “Streel Glam”, que básicamente cada bar lo están trabajando con 80 personas lo que es la administración y la venta de vinos y licores.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Una de las cosas que estamos buscando también a través del operador de barras, es que todo el control se haga a través de un software utilizado en los bares, a diferencia del año anterior que nos entregaron información en excel y en cajas, esto nos llevó a hacer toda la traducción de la información a unidades, así no se manejaría con el operador, en caso de que quede aprobado.

¿No sé si tengan alguna pregunta? -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - ¿Nada más tenemos esta propuesta, Alejandro? -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - No, tenemos más -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Y, ¿por qué tenemos ésta o porque es la mejor? -.

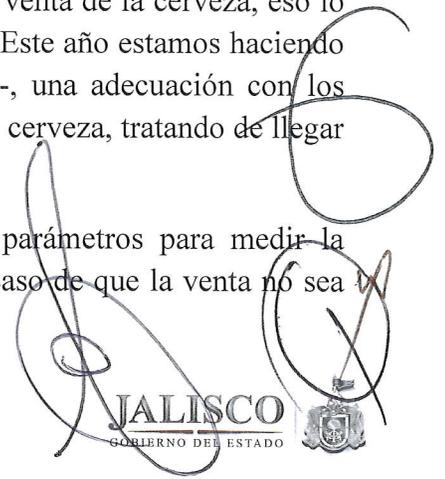
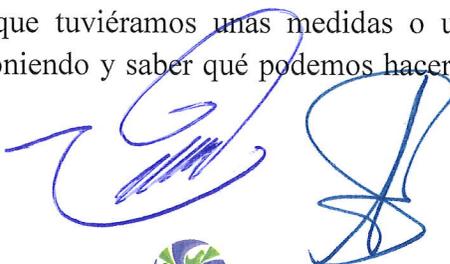
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Esta propuesta es la que consideramos más adecuada por la experiencia que tienen en el manejo de bares y de espectáculos, pero sí tuvimos más propuestas -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - ¿Más caras? -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Algunas más caras y casi todas partiendo del mismo porcentaje -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - El 10% es habitual en el medio del espectáculo, es lo habitual que te piden los operadores de barra. A mí me gustaría a reserva de lo que diga la Comisión, plantear algunos... lo voy a decir así, el que tengamos un operador de barra cuando sabemos que tenemos un presupuesto que alcanzar, que como lo dice Alejandro, queremos llegar a las 35 mil cajas cuando el año pasado llegamos a 24, el año pasado tuvimos una caída en la venta de la cerveza, eso lo tengo que decir, entre un tema de clima, etcétera, vendimos menos cerveza. Este año estamos haciendo - además que creo que es un punto que quiero que platiquemos ahorita -, una adecuación con los precios, además muchísimas más promociones para poder lograr vender más cerveza, tratando de llegar a las 35 mil cajas.

Però a mí me gustaría proponer que tuviéramos unas medidas o unos parámetros para medir la operación de a quien estamos proponiendo y saber qué podemos hacer en caso de que la venta no sea



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



como queremos. A ver, quien viene a vender por comisión lo que quiere es vender más, ¿no? Pero, si yo tengo a diez personas vendiendo, pero sólo dos están haciéndolo bien, pues seguramente nos tenemos que meter a decirles que tienen que hacer una mucho mejor venta. Creo que tendríamos que tener nosotros y, lo propongo a esta Comisión, tener algunos parámetros para poder medir la calidad del servicio y para medir que estemos llegando a los objetivos que estamos buscando y, si no fuera así, buscar la opción de hacer una adecuación en el camino, porque para nosotros de eso dependen 10 millones de pesos para el PFO, entonces creo que es importante que seamos cuidadosos con eso -.

Mtro. Luis Joel Torres Arreola: – Sí, buscar la manera de tener esas mediciones y no sé si semanalmente pueda ser lo más indicado, porque obviamente si nosotros generamos un indicador diario, depende mucho del artista, entonces no es una buena medida, pero generalmente por semana es el mismo tipo de artista, los lunes es regional, los martes es pop, cada semana esta nivelada respecto al número de personas que nosotros pensamos que van a ingresar. Esta es una de las opciones que podemos tener, no sé tú qué opinas -.

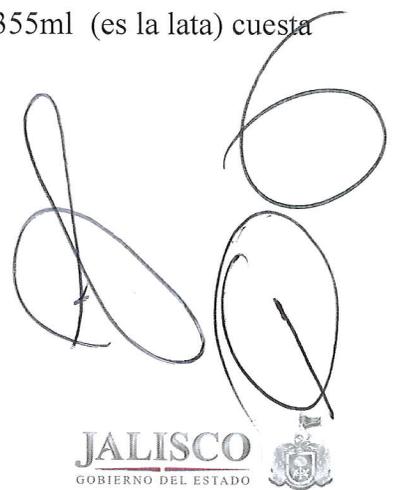
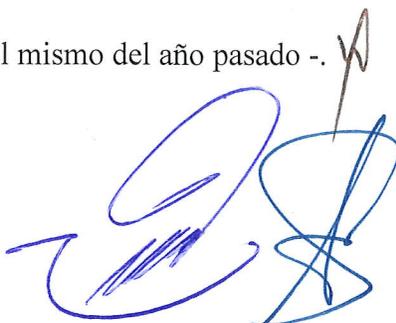
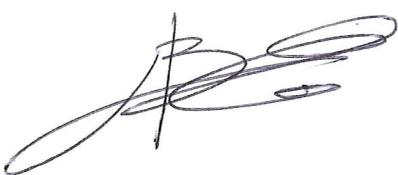
Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Lo que creo es, establecer esto y justo en el Área de Operaciones establecer estos parámetros y estas medidas, para saber que estamos llegando. Que el Área de Operaciones sea la responsable de toda la administración, que tenga alguien que esté revisando qué está sucediendo y a dónde podemos llegar -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Si tienes un parámetro del año pasado, lo tienes por semana y es real, ya paso, que obtengas un comparativo y al momento del fin de semana lo comparas; hablas con el encargado de las Barras y le dices: “oye el año pasado vendimos tanto y tú estás vendiendo tanto, quiere decir que tú gente no se está poniendo las pilas”. Y ahí ajustar, apretar tuercas para que efectivamente se tomen las medidas y llegar a la meta -.

Lic. Salvador Alcázar Álvarez: - Cuál es el precio de venta para éste año?-.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - El precio de venta de la cerveza de 355ml (es la lata) cuesta \$25.00 pesos -.

Lic. Mario Vargas Saldaña: –Es el mismo del año pasado -.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO 



Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -No, en esta ocasión tenemos la cerveza de 473ml, que es más grande en \$30.00 pesos y a partir de la segunda semana, tenemos la venta de lata conmemorativa de Fiestas de Octubre que es de 700 ml, la promoción es de dos por \$85.00 pesos -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Dos por \$85.00 pesos y en el interior a \$50.00 pesos cada una -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: El año pasado teníamos la venta de la cerveza por un tema de la cervecería insistió mucho que vendiéramos al mismo precio la de 473ml y la de 355ml, evidentemente la que se vendió más fue la de 473ml y, a nosotros la cerveza nos da nuestro patrocinio en hectolitros, es decir, no me los da en cajas de cerveza, para ellos es mucho más fácil pagar más rápido si se vende la de 473ml, por eso fue que tuvimos esa baja en los ingresos. Este año ya nos pusimos de acuerdo, ayer justo hablamos con ellos para ponernos de acuerdo y que el precio quedara en \$25.00 pesos la de 355ml y la de 473ml en \$30.00 pesos-.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: - Una pregunta. ¿El número de piezas que se vendieron el año pasado comparado con el año anterior, qué tanta diferencia hubo? -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Lo que pasa es que en el año anterior tengo entendido que no hubo tales puntos de venta. ¿Estamos hablando de 2015? -.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: - Sí -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - En 2014 tengo entendido que no hubo tales puntos de venta como tenemos actualmente -.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: – Ok, tomando en cuenta que en 2015 tuvimos un evento de una caída por el tema del clima, si lo sumamos, eso esperando que este año no pase nada, ojalá y tengamos un repunte considerable, hay que ver la manera, por ejemplo, en eventos como Fórmula 1 en automático te dan dos cervezas, no es de que si quieres una chica o una grande, el vaso es grande que puede perfectamente con una cerveza o con dos. Entonces, aquí el tema es hay que ver qué es lo que hacemos: por un lado el recurso y por otro lado el desplazamiento de mayor producto. Digo tú conoces perfectamente bien el tema y el punto es ver cómo hacemos una oferta que realmente la gente no lo vea tan agresivo, por ejemplo, con la lata conmemorativa te puede dar un “hándicap” impresionante, que



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO

eso lo puedes manejar a la mejor en los perceptivos como promoción del viernes, sábado y domingo, que es cuando viene mucho más gente mayor y hay venta más fuerte y, a lo mejor tener en la semana mayor desplazamiento de cerveza más chica donde tienen más volumen por pieza y a lo mejor el costo-beneficio económico te puede dar un equilibrio. Sería jugar un poquito con los números y los tiempos -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Sí, ayer que hablamos con Corona, no se nos ocurrió a nadie, pero lo podemos decir y ya con el operador que tengamos, le podemos decir que tenemos que desplazar este producto, pero nos enfocamos más en este ahorita, hablando del de 355ml. Y el latón se va vender desde la entrada, desde la taquilla estará la promoción, va a haber anuncios, ¿cierto Alejandro?-.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: -Va a haber material por parte de la cervecería para invitar a la gente a que compre desde la taquilla y que sepa que se va a ahorrar \$15.00 pesos, porque ya entrando a la feria esa promoción no la va a encontrar, si quiere un latón conmemorativo te va a costar \$50.00 pesos cada uno -.

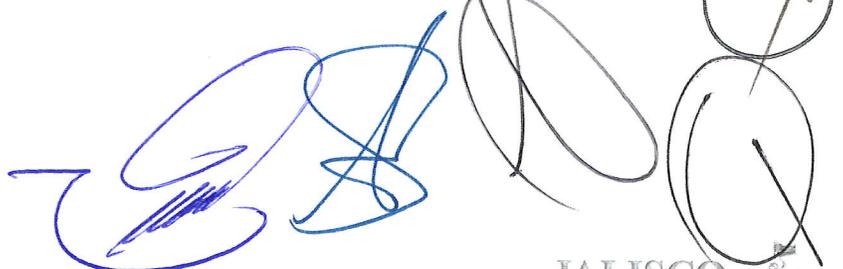
Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: - Entonces, tú ya tienes un "hándicap" de entrada -.

Lic. Salvador Alcázar Álvarez: - Yo quería preguntar algo, aunque ya mencionaron un par de cosas:

¿Cuál es la diferencia entre este nuevo proveedor o prestador de servicio y el anterior? Ya mencionaron un par de cosas de por qué el cambio, pero no sé si pudiera ahondar un poquito más en saber, ¿por qué este nuevo prestador de servicios es mejor que el que teníamos el año pasado? -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Creemos que es mejor trabajar con él por la parte de la información que va a presentar, él opera con un software que se utiliza en bares, es más clara la información versus el operador del año pasado que solo lo hizo con un Excel -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Aparte la atención que estaban dando en los puntos de venta no fue la mejor, digo, yo venía muy seguido y veía que estaban en todo, menos en la venta de cerveza. Bajamos aquí y la primera que te encontrabas de frente, en el primer pasillo y estaban en todo menos vendiendo-



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - El desplazamiento no fue el mejor, no satisface al PFO y tampoco... *(inaudible)*. Entonces es por lo cual se está buscando un nuevo operador -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - A la mejor no sabía que es un negocio, si vendo más me va bien -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Pero como no queremos y eso es a lo que yo iba cuando hablaba de fijar los parámetros para que no pase lo mismo, tenemos que tener una alternativa, a mí sí me preocupa mucho que no estemos llegando y que tenemos tan poco tiempo para reaccionar; si mañana nos dice el operador que no lo haga firmar, evidentemente de que haga un contrato el abogado y esté todo bien cubierto, en el contrato tenemos que poner todos esos parámetros y estas metas, incluso tendremos que poner cuáles son las sanciones, ¿no sé si se digan sanciones? -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: -Hablamos de condiciones y sanciones en caso de incumplimiento-.

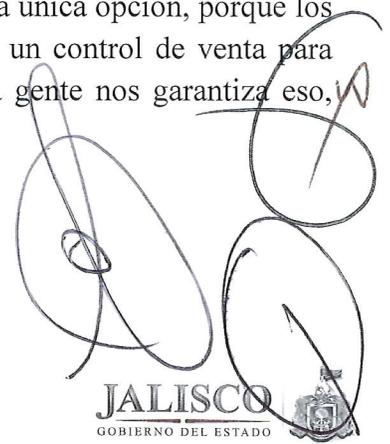
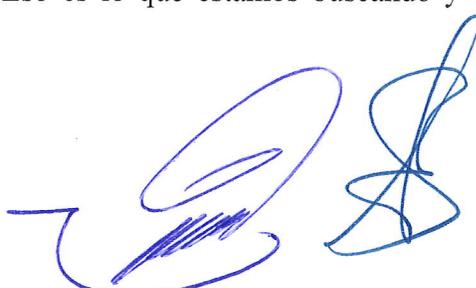
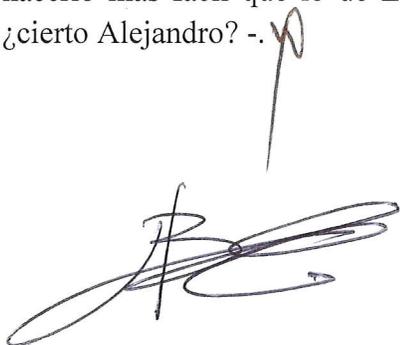
Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Y decir: “oye y si no estamos llegando, ¿qué sigue?”.

Yo lo digo porque a mí ya me pasó en una ocasión, en un festival que tuvimos, un tipo que llegó a vender y nos dijo: - no, no, no, no... es mucha gente, yo ya no vendo - . Entonces, nos quedamos: y, ¿ahora qué hacemos?... Se saturó.

Lo que quiero que sepa esta Comisión y que sepamos nosotros que tenemos que estar preparados para que en caso de que las condiciones no sean las mejores tenemos que resolver, no podemos darnos el lujo de dejar de recibir esos 10 millones de pesos que necesitamos en el PFO y, que están ahí y que el público viene a consumir -.

Lic. Mario Vargas Saldaña: -¿Esta es la opción uno?, ¿es ésta nuestra primera opción o la más viable? -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Es que entiendo que esta es nuestra única opción, porque los demás no llegaron a los parámetros. ¿Qué es lo que buscamos?, buscamos un control de venta para hacerlo más fácil que lo de Excel. Eso es lo que estamos buscando y esta gente nos garantiza eso, ¿cierto Alejandro? -.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Lic. Mario Vargas Saldaña: - Sí, muy bueno lo que dice, esta es nuestra mejor opción pero si falla, la alternativa cuál es. Porque si falla a dónde vamos a correr o cuál es nuestra siguiente opción para que los abogados amarren el contrato, es decir, si durante la primer semana o la segunda semana no estamos teniendo el desplazamiento y el éxito que necesitamos, ¿quién va a entrar a suplir esa responsabilidad? -.

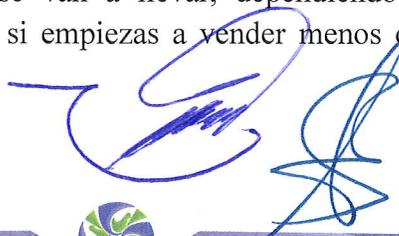
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Pero cambiar el operador en la feria, es sumamente complicado, de repente vas a agarrar a alguien a quemarropa y que junte gente...-.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Por eso, pero no podemos correr el riesgo de que sea la única opción... -.

Lic. Mario Vargas Saldaña: - Más vale tener una segunda opción y que no se ocupe, a que se ocupe y no tenerla. Y que de entrada el proveedor con el que estemos sepa que hay otra opción. Por eso está el abogado aquí, para que sepa el operador que si falla y no llega a los números que estamos buscando, se va a ir y va a entrar alguien más -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Yo por eso comentaba, que tienes la comparación del año pasado, que es real, contra ésta. Y si ellos están ofreciendo el cálculo o el software que tienen y que al momento de que el domingo por la noche aprieten un botón y sepan cuánto vendieron en la semana, tú el lunes por la mañana, haces el comparativo y ves hacia dónde vas y puedes tomar una decisión. Entonces esto es bueno, para que ellos lo vayan haciendo y en la primer semana tener una decisión; esta el abogado, que tiene a la hora de elaborar el contrato, pues que ponga las soluciones el beneficio es el 10, pero las soluciones son (*inaudible*)... qué porcentaje y de qué, de la diferencia que no vendiste, tú te comprometes a que si no llegas a esto lo asumes como costos tuyos, ahí entra el abogado -.

Lic. Salvador Alcázar Álvarez: - Escuchando esto que es muy acertado, también viendo la cuestión de que cambiar de proveedor en una feria que dura 40 días o de un negocio que está en marcha pues sería muy complicado. Yo creo que la solución está en el contrato, establecer parámetros con base a la historia que ya tenemos, sacar el compromiso ustedes con el prestador de servicio que lo puede hacer y poner en el contrato puntos de escape, para donde veamos que no está funcionando pueden ser sanciones o cambios en el momento de la operación. El cambio de proveedor yo francamente lo veía muy complicado porque está en marcha la feria y, en lo que le está tomando el paso los que entran, ya se acabó la feria; más bien hay que hacer un muy buen contrato, donde se establezca con claridad que esos porcentajes que nos van a dar o se van a llevar, dependiendo de la venta, se puedan ir modificando, es decir, que no sean fijos, si empiezas a vender menos o no estás prestando bien el



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



servicio entonces nos das más porcentaje para compensar, que se haga una valoración ahí, obvio que también sea un negocio para el prestador del servicio, aquí se trata que sea un ganar-ganar.

En cuanto al software, no sé si es un software comercial o alguno que hicieron ellos, porque en cuestión de cómputo dependiendo del software, si ellos lo hicieron, ellos lo manipulan y ellos lo controlan, pues ahí pierde un poco la fiabilidad -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - No, porque ellos tiene el inventario y al final del día si vas a hacer un comparativo pues tienes que ir al almacén y verificar que efectivamente el papel te diga el inventario físico, digo ahí tienes que amarrar una cosa y otra, no nada más lo que te diga la información, tienes que agarrar la información que te están dando y tienes que ir al inventario físico -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Yo propondría que tengamos las penalizaciones, que vayamos sobre porcentajes, lo más sencillo es decir: "si no cumples te descuento", pero para mí que tengo que generar dinero aquí, si yo espero vender 10 millones y el tipo vende 5, la penalización es del 10%, de todos modos yo ya perdí. Yo lo que creo que tendríamos que poner y lo propongo a la Comisión, es la posibilidad de que después de varias cosas que estén muy mal, decir no lo quitamos, pero ponemos gente nuestra que tengamos autorizado por esta Comisión contratar personal para trabajar con ellos mismos, para que estén ahí.

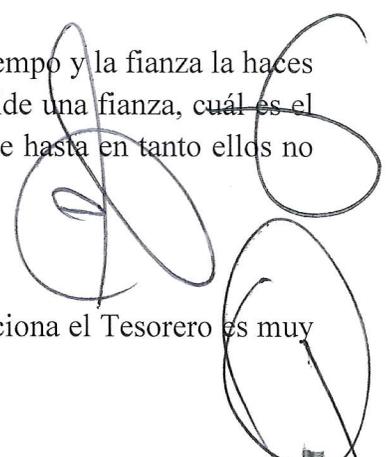
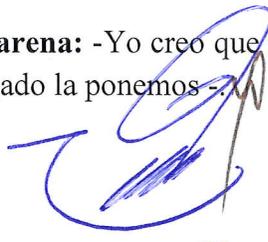
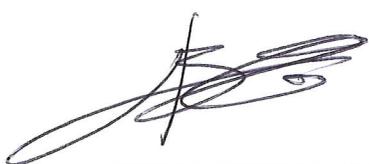
¿Me explico?, no sólo como monitores, sino haciendo el trabajo -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Supervisando más bien que se lleve a cabo lo que efectivamente en el contrato esté estipulado...

Yo más bien pienso para que no se vea tan agresivo, no sea penalización, crearles esa conciencia de que si no llegan a la meta que se tiene establecido, como ellos administran bares, pues que se queden con el producto y que nos lo paguen; porque ellos tienen como desplazarlo, así no se ve tan agresivo para ellos. Aparte la cerveza que esta fría, si llegas a la cervecería te va a decir: "yo te entregue al tiempo y a mí me la entregas igual, porque si no se me va a quemar"; entonces que ellos asuman cierta responsabilidad, que se sientan presionados por vender.

Hay que buscar la opción de una fianza, porque los pagarés se llevan mucho tiempo y la fianza la haces efectiva a la hora que fallen con lo estipulado en el contrato. Entonces se le pide una fianza, cuál es el parámetro con el que van a vender, no llegaste, entonces puedes hacer exigible hasta en tanto ellos no cumplieron con el contrato -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Yo creo que esa propuesta que menciona el Tesorero es muy buena. Si están de acuerdo... abogado la ponemos -.



L.C.P. Ignacio Quintero Díaz:- Hay que dejarlo asentado, así no se siente tan agresivo para la gente que va a colaborar y si él te da resultados en esta, pues va a seguir más adelante -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Alejandro, tú de todos modos hay que pedirle a esta Comisión nos autorice a tener aunque sea a 10 personas en este sitio, se puede buscar gente que digas, a partir de mañana se meta a intervenir -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: -¿Pero cuál sería su función exactamente? -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Reportarte a ti, que tú eres del área operativa, qué les está haciendo falta para que ellos cumplan -.

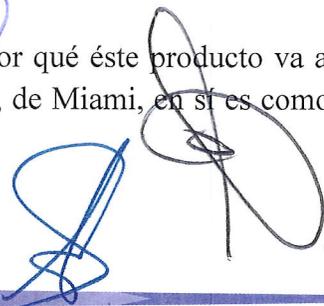
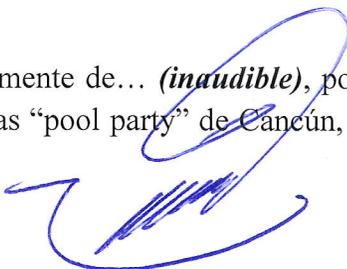
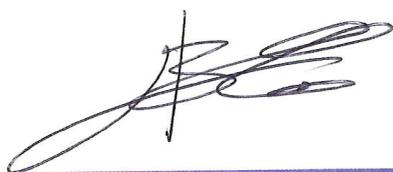
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Pero, ¿ellos no se meterían a operar? -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - No, para que te metes a operar, si al ratito falta producto, falta dinero, te van a echar la culpa a ti. Son dos cosas diferentes, ellos van a administrar, van a operar y todo, pero tú tienes que tener una supervisión. Es como en todo lo demás. En los baños, fallan los baños, ¿por qué?, por falta de supervisión. Porque si al momento un lavabo no sirve y falta supervisión pues ahí se va a quedar, se acabó y nunca te reportaron nada; pero si tú llegas y le das una ronda en el día, levantas tu reporte y le dan solución en la noche que no hay gente.

Lo que van a hacer aquí es solo supervisión, estarte reportando a ti que eres el área operativa, nada más. Porque si tú te involucras en la operación, hace falta dinero, hace falta esto, ya se tuvo broncas... -.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: Hay un control que se maneja en eventos que son largos, es decir, unas cinco horas donde te dicen el consumo promedio por hora, que es como muchas veces lo pide la cervecería. También Modelo tiene chavos de universidad que hacen esos estudios, por ejemplo, hacen eventos masivos donde te dicen en la primer hora hubo tanto consumo. ¿Cuál es la finalidad de lo que mandaste a hacer?, no te pone toda la cerveza, eso es por tiempos, van boteando los contenedores, por poner un ejemplo, tienes 50 cajas, esas 50 cajas en cuánto tiempo se desplazaron, en una hora, en dos horas.

La siguiente. Con la meta obviamente de... (*inaudible*), por qué éste producto va a servir para el día siguiente, es como lo hacen en las "pool party" de Cancún, de Miami, en sí es como lo manejan ellos.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Entonces, eso te puede dar para las personas que vayan a hacer la revisión tener control qué tanto está consumiéndose, en que horarios y obviamente tú llevas un orden. Además el personal que tú tienes acá te pueden decir si no están vendiendo -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Eso es bien fácil, tener un contador, agarras a dos personas que estén contando los dos tipos de cerveza -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Yo creo que la ventaja de la cerveza es que son unidades, esa es la diferencia del acuerdo, son unidades entonces creo que es muy sencillo.

Yo creo que nosotros tenemos que tomar en cuenta estas recomendaciones para ponerlas en el contrato, si necesitamos meter una fianza, hay que hacerlo lo más urgente posible, porque para nosotros es dinero y es mucho dinero. Creo que tenemos que tener esos controles, que nos firme el contrato así y estar muy al pendiente nosotros. Por otro lado, tenemos que tener muchos candados en cuestión de seguridad, como que en el almacén no entra ningún producto que no sea el que nosotros metamos, que nosotros seamos quienes retiremos el producto y les entregamos en el almacén y después nosotros recibimos. Luego hay quien dice “yo vendo mi cerveza”, se trae la de ellos y venden la suya y hay un consumo, donde obviamente venden la suya, ese es el principal problema.

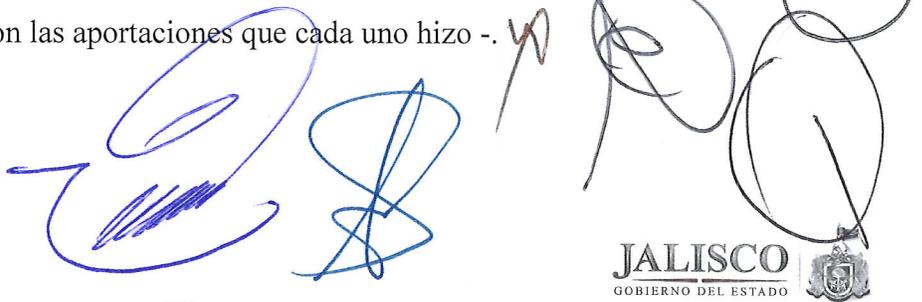
L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Pero, si tener una alternativa para al momento en la semana. El candado más fuerte será decirles: “tú no llegas a las metas, quédate con el producto y págame” -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Con los parámetros de la venta del año anterior, a lo mejor les queremos decir véndeme el doble y si no te quedas con todo, no, el parámetro del año anterior algo ya establecido

Finalmente tendrás cuatro días más de feria que el año pasado, dos que se perdieron y dos que se agregaron -.

Mtro. Luis Joel Torres Arreola: -Entonces solo sería solicitar su autorización con las modificaciones, si lo quieren poner a consideración y votar si están de acuerdo en la concesión.

Lic. Salvador Alcázar Álvarez: - Con las aportaciones que cada uno hizo -.



Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Si están de acuerdo, yo propongo, como no tenemos mucho tiempo, si me lo permiten, yo les pediría que nos apoyarán con el voto para tener ya a este operador y que nosotros tengamos un contrato listo propuesto a la brevedad, se los enviamos por correo para que lo revisen; pero, que nos quedemos con la autorización para arrancar, si en el camino ven algo, lo modificamos. ¿No sé si están de acuerdo? -.

***SE APRUEBA POR UNANIMIDAD DE VOTOS, POR ASÍ HABERLO MANIFESTADO TODOS Y CADA UNO DE LOS MIEMBROS ASISTENTES.**

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Hay que mandarles los requerimientos al proveedor de servicios para que te entregue la fianza junto con la firma -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Van a operar también en la terraza que tenemos aquí adentro, ¿verdad Alejandro?.

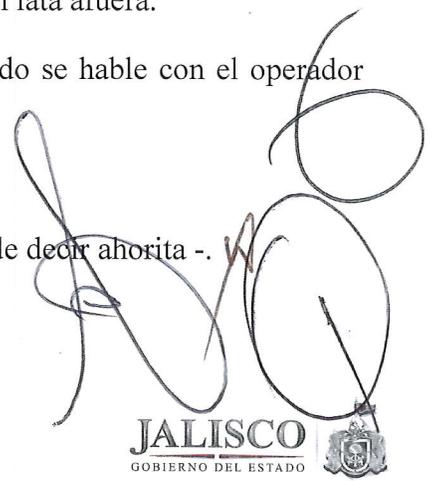
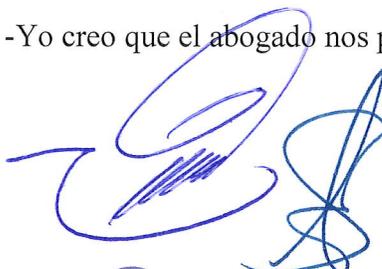
Este año, lo que comentaba Alejandro acerca de los puntos de venta, hicimos diferentes puntos de venta, ahorita que iban entrando, recuerdan que había una mega barra que estaba junto al Palenque, esa es donde normalmente hay grupos y muchachas bailando en la parte de arriba; la gente no se acercaba mucho a comprar ahí, no los dejaban, además si se llegaban a acercar les chiflaban, entonces iban a comprar a otro lado. Lo que hicimos es, que dejamos esa zona igual y todo el costado desde ahí hasta que empieza el Auditorio, que eran 6 stands, los convertimos en una gran barra para poder tener hasta 20 personas vendiendo ahí directamente a la gente. Ponemos además otro espacio afuera de la Canica Azul, - Alejandro, ¿me equivoco? -, y estamos esperando la autorización con el Ayuntamiento de Zapopan, creemos que no habrá ningún problema, para cuando hay una gran cantidad de gente, poder salir nosotros los operadores con un carrito de cerveza fría a venderles y regresar -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -¿La entregan con bote verdad, no la entregan en vaso? -.

Lic. Jesús Alejandro Jiménez Quiñones: -Se entrega en vaso adentro y en lata afuera.

El importe de la fianza sería bueno que se determinara ahorita para cuando se hable con el operador hacérselo saber -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Yo creo que el abogado nos puede decir ahorita -.




L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - La meta, es la meta que se presente -.

Lic. Jesús Alejandro Jiménez Quiñones: -Ésta la podemos poner por cajas, por unidades y/o en dinero, creo que lo tenemos que separar, desde mi punto de vista, la venta por distribución y la venta en las barras -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Haber, es que la distribución según lo que dice ahí no lleva porcentaje de comisión, eso es otra cosa. Tú debes separarlo del mismo contrato... -.

Lic. Jesús Alejandro Jiménez Quiñones: - ¿Nada más enfocarnos a la parte de las barras? -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Lo otro, sí lo debe de distribuir, nada más se debe hacer hincapié en que será sin costo y el volumen o en dinero o en número de charola, pero si tienes que separarlo -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Desde mi punto de vista creo que lo viable es hacerlo en dinero porque el producto que tenemos varía -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Te lo digo diferente Alejandro, hagámoslo referente a los hectolitros y el valor de ellos, que es lo que nos da la Cervecería, nos da hectolitros -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: -Ok, entonces sería verlo con ellos -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Que es lo que nos está dando el patrocinador y es lo que viene en el contrato -.

Mtro. Luis Joel Torres Arreola: - Nada más una observación, que es lo que me dice Jurídico. En el contrato, lo más conveniente es poner el número de hectolitros para la medición y no poner cantidades de dinero por el asunto de transparencia. Conviene poner la meta en hectolitros -.




L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: Que es como nos la entrega, es lo que yo les decía, tienes que llegar a lo que tú pretendes. Entonces, en tú parámetro para hacer el contrato es el antecedente del año pasado que ya está medible -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Así el ingreso que ya tienes, la cerveza que ya tienes es lo consideramos para que sea la meta -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: -Y en el caso de que no se llegue a esa meta, se hace efectiva la fianza -.

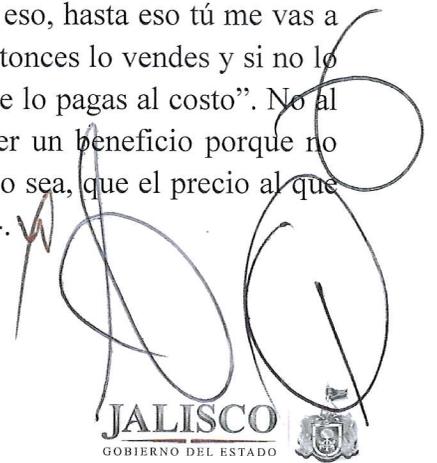
L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -No, es cuando no hay cumplimiento y no te entrega. Esto que vas a hacer es para garantizar que te cumpla. Pero si llegan a un acuerdo y le dices que no llego a la meta, le hizo falta tanto, y él te lo paga ya no es exigible, pero sin embargo, ya que incitaste ese contrato haces un finiquito de contrato y se lo entregas a él, para que él dé de baja la fianza, si no, no la puede dar de baja -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: -Es que hay dos penalidades que nos están marcando ahorita: el tema de fianza y el tema de que si no cumplen la meta se queden con la cerveza; para mí son contradictorias, ¿cuál vamos a poner como prioridad para nosotros? -.

Lic. Jesús Enrique Ramos Flores: -No, es que no tiene el mismo valor el producto entregado que el vendido -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: -Así es, por eso mismo me confundo y entiendo dos penalidades -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -No, nada más va a ser una sola: "tú tienes que vender tanto como digas en charolas, en latas, en mililitros o como tú quieras, si tú no llegas a eso, hasta eso tú me vas a pagar. Tú sabrás lo que haces, tu compromiso es vender tanto, nada más. Entonces lo vendes y si no lo vendes, el excedente que no vendiste para llegar a la meta tú te lo llevas y me lo pagas al costo". No al costo que te dan a tí, sino al costo de venta, porque obvio no vas a obtener un beneficio porque no vendió, porque entonces va a decir pues no lo vendo y me lo llevo al costo, o sea, que el precio al que se le va a dar, es al precio de desplazamiento de la barra, de venta al público -.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Tenemos que ponerle un precio al litro que se dejó de desplazar. Porque tenemos diferentes, por ejemplo: tenemos de 473 ml que acordamos que quedara el litro en *(inaudible)*, el de 355ml anda sobre \$70.00 pesos el litro. Entonces ahí tenemos que establecer un precio fijo -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Es que tú lo vas a poner en el contrato, que tiene que vender tanto, si no lo vende te lo va a pagar a qué precio, a como si él lo hubiera vendido, pero él tiene una utilidad ahí o un porcentaje, se lo vas a descontar -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Perdón, pero a lo mejor no me di a entender; nosotros manejamos diferentes precios por litro por las presentaciones que se manejan en las barras, entonces si yo vendo la presentación de 355ml... -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Sí lo entiendo, pero lo tienes que separar que te dan tus mililitros de esta presentación y te están dando tantos mililitros de esta otra presentación -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: -Yo lo veo complicado, porque es muy difícil saber cuánto vas a vender de 355ml -.

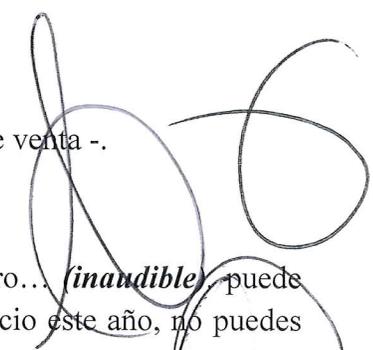
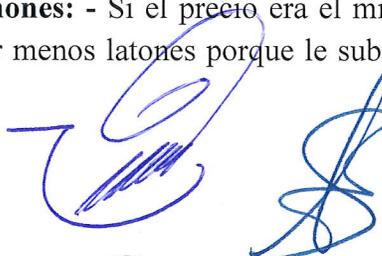
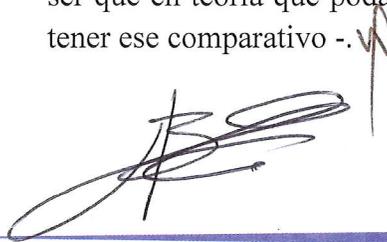
L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -No, es que tú tienes el parámetro, yo vuelvo a lo mismo, tienes el parámetro del año pasado -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: -Es que el año pasado se manejaron precios diferentes -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Pero los precios, no las presentaciones -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - El año pasado fue el mismo precio de venta -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Si el precio era el mismo, pero... *(inaudible)* puede ser que en teoría que podamos desplazar menos latones porque le subimos precio este año, no puedes tener ese comparativo -.



L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Pero estamos hablando de mililitros, no de presentaciones, vuelvo a lo mismo. Tú tienes la venta de mililitros del año pasado, lo tienes que llevar aquí a las presentaciones que sean, pero en mililitros. Entonces, te hizo falta vender un litro, cuánto vale el litro de precio al público \$10.00 pesos, pero de esos \$10.00 pesos te corresponde un \$1.00 a ti, entonces me lo vas a pagar a \$9.00 pesos, ¿por qué?, porque si te lo va a comprar al precio de la venta y se llevaba una utilidad del 10% de esa venta, pues se le tienes que descontar -.

Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Es que el tema es que no sabemos cuánto van a establecer en la meta de las presentaciones, porque cada presentación tiene diferentes precios -.

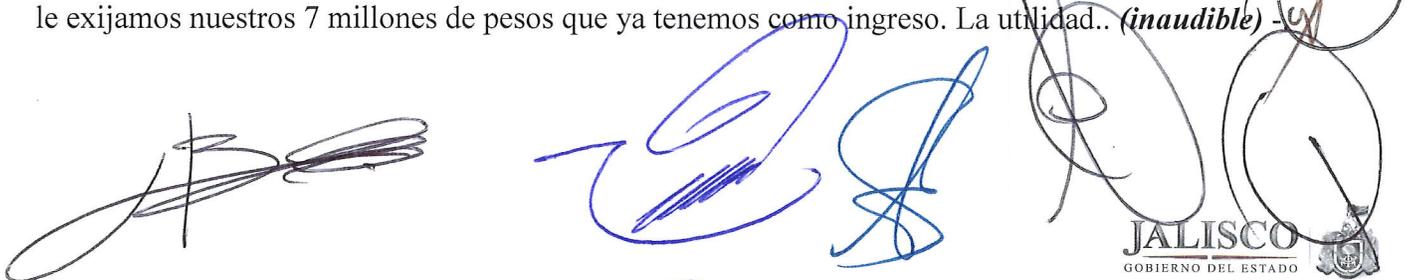
Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Yo lo vería diferente. La diferencia, yo diría: tenemos nosotros tenemos 7 millones de pesos en producto, que nosotros sabemos que lo podemos convertir en 10 millones por el sobrepeso que lo damos. Nuestra garantía son nuestros 7 millones de pesos, que nos garanticen nuestros 7 millones de pesos -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Pero es que eso es diferente, te van a garantizar esos 7 millones de pesos que son menos mililitros que el año pasado y estamos agarrando el parámetro del año pasado, porque el costo se incrementó, a los 7 millones vas a llegar con menos milímetros porque el precio está más alto, ¿sí me doy a entender? -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Sí, pero ese no es el tema. Haber, lo que PFO si tiene, es dueño de 7 millones de pesos en cerveza equivalente a 2087 hectolitros -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Es que ahí empezaron con tantos hectolitros, ahí comenzaron, por eso digo, ahorita esa cantidad no equivale a 7 millones de pesos por que el precio ya subió -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - No, son 7 millones de pesos, esos se pueden convertir a 10 millones de pesos, pero el valor del producto, de los 2087 hectolitros es de 7 millones de pesos; esto, una vez que me salgo al mercado a venderlo, lo puedo vender en 10, 11 o 12 o lo que alcance a vender, porque si pongo en \$50.00 la cerveza pues, nosotros tenemos el precio del camión, yo me doy con que le exijamos nuestros 7 millones de pesos que ya tenemos como ingreso. La utilidad.. *(inaudible)* -



Lic. Salvador Alcázar Álvarez: -Yo creo que no es la manera adecuada para llegar a un fin y que podría provocar un contraflujo en la cuestión de la venta, porque no nos vaya a pasar lo que le paso a nuestro ejecutivo federal ahora con lo de la Coca Cola, si ponemos clausulas tan fuertes puede provocar que se haga una presión efectiva y que empiecen a querer vender a costa de lo que sea, yo creo que hay que ser muy equilibrados y muy prudentes en ese sentido. Si el patrocinio que te da la Cervecería son 7 millones de pesos y en vez de darlo en dinero lo dan en producto, en base al trabajo esto se puede mejorar si garantizamos los 7 millones yo creo, esperemos que te genere la utilidad pero sin meter tanta presión en el contrato que igual se lo vamos a dejar bajo tales condiciones que a la mejor no lo van a querer firmar -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Yo creo que si tenemos los 7 millones que ya tenemos de patrocinio para nosotros es dinero que recuperamos, si eso lo garantizamos, yo creo que ya podríamos tener una fianza, ustedes son los que saben más de esto, porque la penalización es: “no vendiste, te quedaste con tanto producto, me lo tienes que pagar y me lo pagas a precio de camión, no me das utilidad” -.

Lic. Rodolfo D’Paul Cabral: -Porque lo que pudiera darse en un momento dado para no estar argumentando que si son hectolitros o no, puedes decir, cuántos litros equivale a tanto dinero, entonces puedes establecer un precio unitario -.

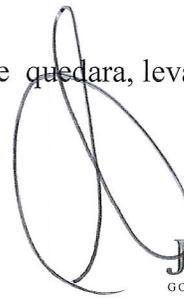
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - Los 2087 hectolitros equivalen a 7 millones de pesos -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: -Habría que ponerle si no vendes los 7 millones de pesos, el remanente o lo que quede, tú tienes que pagarlo o la obligación es que te quedes el producto y pagas la cerveza -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Mira, la fianza que sea por 7 millones para tu cubrirte al menos lo que esperas recuperar -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Al menos que sea por el producto que le vas a dar -.

Lic. Héctor Jesús Gómez García: - Si pagas el producto en caso de que quedara, levantas la fianza -.



Lic. Mario Vargas Saldaña: - Así te evitas muchas broncas incluso de estarle revisando el almacén. Yo te estoy entregando 7 millones de pesos en cerveza, tú sabrás lo que haces con él, a mí me pagas el producto y si no, yo tengo una fianza tuya y de ahí me cobro, te cuidas y así evitas estar revisando el almacén y estar contrastando existencias con reportes y demás, tú ya tienes asegurado tu producto, al menos si se lo lleva y lo quiere vender afuera es su bronca, tú ya tienes una fianza de 7 millones de pesos -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Yo creo que es lo más correcto, no puedo decir que no, porque finalmente ese dinero ya se lo estoy dando yo aquí con el producto, tengo que cuidar el dinero que tengo. -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Pero sí mantener usted el control del almacén. Y quién va a ser el responsable de parte del PFO del almacén -.

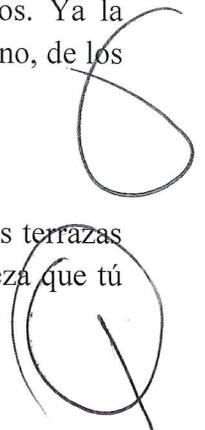
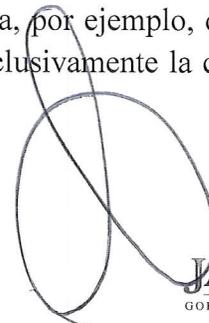
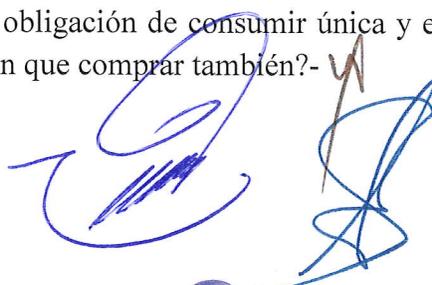
Lic. Alejandro de Jesús Jiménez Quiñones: - En el contrato estoy proponiendo los anexos, todos los reportes que tienen que entregar y todos los reportes finales -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Nosotros recibimos, llega el producto y recibimos juntos para que yo sepa que es lo que está recibiendo y él su producto. Yo lo que hago es poner a una persona que va a cuidar que no entre nada más de producto; no va a hacer nada más que no entre más de producto. Eso es lo que vamos a hacer.

Entonces repito, si la Comisión está de acuerdo lo hacemos en base a esas adecuaciones al contrato Héctor. ¿Lo aprobamos? -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: -Y otra cosa, tienen que tener lista a la gente que se pudiera necesitar, no hay que contratarla, sino de la gente que tienen, la que este más capacitada o que tenga más preparación, que vean que es más viable, tener los puntos ahí y si se necesitan agarrarlos. Ya la tenemos, nada más agarrarla y reasignarla a donde se deba de reasignar, no contratar nueva sino, de los que ya se tiene, ya no te va a pegar en las demás áreas -.

Lic. Rodolfo D'Paul Cabral: - Una pregunta correlacionada en el tema, por ejemplo, de las terrazas que venden cerveza ¿ellos tienen la obligación de consumir única y exclusivamente la cerveza que tú tienes?, ¿toda esa cerveza se la tienen que comprar también?-



Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Sí, por supuesto. Es la que comenta Alejandro que es la de distribución, es la que no nos cobraron-.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - No es que no te hayan cobrado, simplemente esa cerveza no les da una utilidad a ellos, pero cuando le das todo lo demás, se compensa todo el trabajo -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Correcto. Entonces, ¿queda aprobado y les enviamos el contrato para su revisión? -.

***SE APRUEBA POR UNANIMIDAD DE VOTOS, POR ASÍ HABERLO MANIFESTADO TODOS Y CADA UNO DE LOS MIEMBROS ASISTENTES.**

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: El punto V son Asuntos Varios. Joel, ¿tenemos algo por parte del Patronato? -.

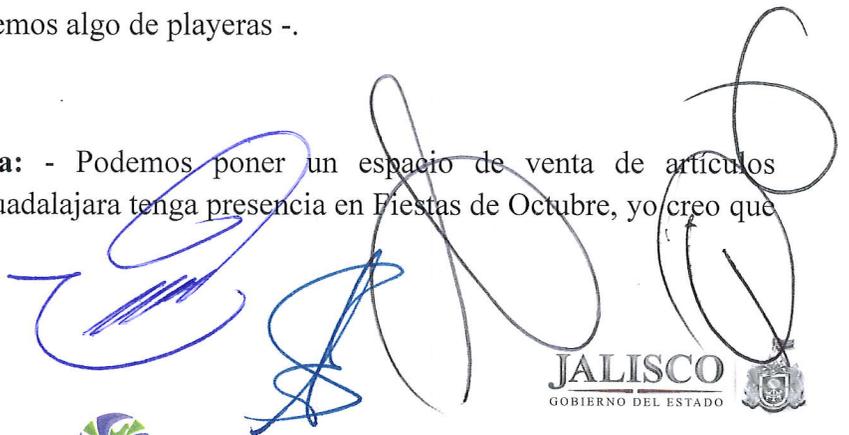
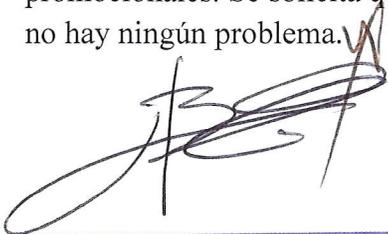
Mtro. Luis Joel Torres Arreola: - Por parte del Patronato no, no sé si alguien de los miembros tengan algún asunto -.

Lic. Humberto Bernal Hernández: -Bueno en el área de nosotros. Yo soy el representante o el líder de la Marca Ciudad, recientemente lanzada, hace un par de meses aproximadamente y, bueno nada más venía a hacer la petición de poder tener algo de imagen, no tenemos muchos artículos digamos, como para presentar de imagen en las Fiestas -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -¿Qué es lo que tienen de imagen, tienen artículos promocionales? -.

Lic. Humberto Bernal Hernández: -Tenemos algo de playeras -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Podemos poner un espacio de venta de artículos promocionales. Se solicita que la marca Guadalajara tenga presencia en Fiestas de Octubre, yo creo que no hay ningún problema.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO



Yo te pediría y volvería a insistir, ya lo hicimos con quien nos acompañaba en la Junta de Gobierno. Este Patronato, que no contamos con los recursos que necesitamos, normalmente siempre recibíamos de Guadalajara el apoyo para que nos apuntalaran la Plaza Liberación para nuestro Concurso de Labrado en Cantera; este año no lo hemos conseguido, este año nos dicen que nos tienen que cobrar, entonces yo diría, hagamos un intercambio. Metamos algo de promoción, toda la que quieran de la Marca Guadalajara, con mucho gusto, incluso la podemos subir a nuestra comunicación oficial, que esté como el Ayuntamiento de Zapopan, que está en toda nuestra comunicación y buscar que nos ayude el Ayuntamiento con este tema del apuntalamiento de Plaza Liberación.

Porque la verdad es un monto que nosotros no tenemos presupuestado, nos manejamos con un presupuesto muy puntual y que nos puedan apoyar con esa parte que se ha hecho siempre y que además le generamos muchísimo tráfico al Centro de la Ciudad -.

Lic. Humberto Bernal Hernández: -¿Con quiénes está revisando ese tema?-

Secretaría General te deriva, anteriormente el mismo Municipio ordenaba a Obras Públicas que apuntalara, ahora se lo están derivando al solicitante. Entonces ya desde la propia solicitud a la Secretaría General te dice “te la presto pero tú apuntala”. Es un apoyo que te brindaba anteriormente el Ayuntamiento y ahora ya no lo brinda -.

L.C.P. Ignacio Quintero Díaz: - Además en los toldos pueden poner su logotipo de la Marca de Guadalajara y es imagen para la misma Ciudad -.

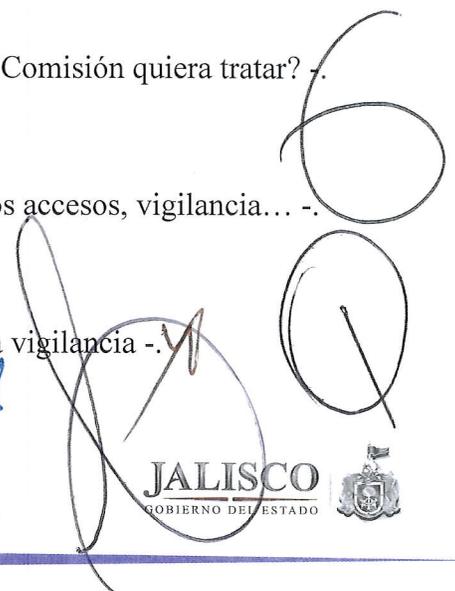
Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Si quieres, ahorita que terminemos vemos con las personas qué podemos poner y qué no. ¿Estamos de acuerdo? -.

***SE APRUEBA POR UNANIMIDAD DE VOTOS, POR ASÍ HABERLO MANIFESTADO TODOS Y CADA UNA DE LAS PERSONAS ASISTENTES.**

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -¿Algún otro asunto vario que la Comisión quiera tratar? -.

Lic. Mario Vargas Saldaña: - Algo más que fuera para la zona Centro, los accesos, vigilancia... -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: -Ya nos apoyan con el tema de la vigilancia -.



JALISCO
GOBIERNO DEL ESTADO

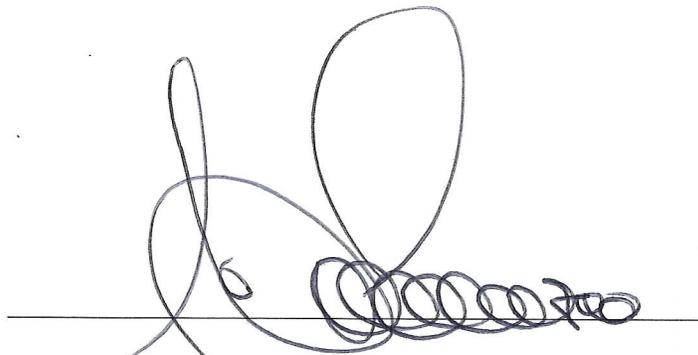


Lic. Mario Vargas Saldaña: - Con la recolección de basura, de desperdicios, ¿para cuándo tendremos la decisión del Ayuntamiento? -.

Lic. Humberto Bernal Hernández: -Yo hoy mismo veo ese tema -.

Lic. Luis Fernando Favela Camarena: - Muy bien, entonces damos por concluida esta reunión Ordinaria de la Comisión Ejecutiva. Muchas Gracias -.

No existiendo más asuntos que tratar y siendo las 14:00 horas, el Lic. Luis Fernando Favela Camarena, Director General y Secretario Técnico del Patronato, dio por terminada esta sesión, procediendo a levantarse la presente Acta para constancia de su desarrollo sobre los puntos tratados y acuerdos tomados, firmando en ella los que participaron y quisieron hacerlo.



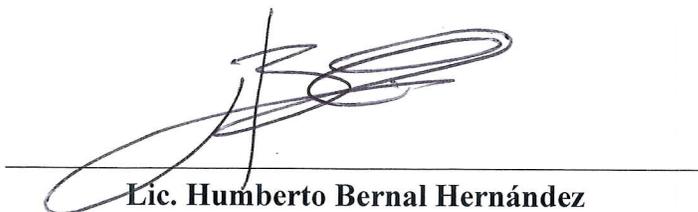
Lic. Jesús Enrique Ramos Flores

Presidente del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Z.M.G



L.C.P. Ignacio Quintero Díaz

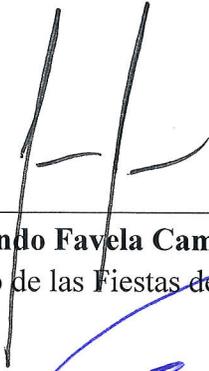
Tesorero del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Z.M.G



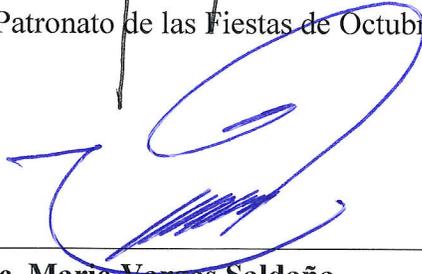
Lic. Humberto Bernal Hernández

En representación del Secretario del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Z.M.G





Lic. Luis Fernando Favela Camarena
Secretario Técnico del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Z.M.G



Lic. Mario Vargas Saldaña
Representante de la Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco



Lic. Rodolfo D'Paul Cabral
Representante de la Cámara Nacional de Comercio y Turismo de Guadalajara



Lic. Salvador Alcázar Álvarez
Representante de la Confederación de Trabajadores de México, CTM Jalisco

La presente hoja de firmas forma parte integral del Acta de la Primera Sesión Ordinaria de la Comisión Ejecutiva del Año 2016 del Patronato de las Fiestas de Octubre de la Zona Metropolitana de Guadalajara, celebrada el 23 de septiembre de 2016, en la "Sala de Juntas" de la Dirección General, del Auditorio Benito Juárez.

