

21
2ey



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

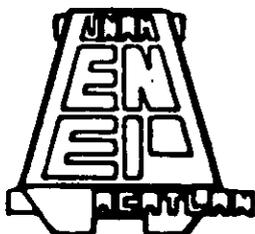
"IMPLICACIONES DEL TLCAN EN EL PROCESO
DE COMPRAS GUBERNAMENTALES EN MEXICO.
EL CASO DEL INSTITUTO MEXICANO DEL
PETROLEO."

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A
MARISOL PEDRAZA LOPEZ

ASESOR: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ



MEXICO, D. F.

OCTUBRE DE 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

257556



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres Miguel Pedraza Mendoza y Carmen L. López de Pedraza, por ser un ejemplo de humildad, honradez y honestidad, que con amor, cuidado, apoyo incondicional y comprensión me han impulsado para salir adelante, superarme y conseguir mis metas día con día. Para ustedes con infinito cariño y gratitud.

Gracias Papá y Mamá.

A mis hermanos, por su apoyo, amor y comprensión en todo momento. Para ustedes como una muestra de respeto y cariño.

Al rayito de sol que ha iluminado mi vida con su amor, alegría y comprensión, por su apoyo incondicional y desinteresado para lograr una vez más que mis sueños se conviertan en una realidad. Para mi Rayito de Sol como una muestra de profundo respeto, admiración y cariño.

A mis amigos, por haber cultivado una hermosa amistad, respetando mis ideas y brindándome su apoyo desinteresado e incondicional.

*Al Lic. Rodolfo Villavicencio L. por haber
tenido a bien dirigir la presente tesis en el
área de Relaciones Internacionales.*

*Al Ing. Abel Alcántar Maya, por haberme
brindado su apoyo desinteresado e incondicional
en todo momento en el desarrollo y culminación
de mi tesis.*

*A la Maestra Cristina Caramón Arana, por
haber contribuido desinteresada e
incondicionalmente en el desarrollo y
culminación de esta tesis.*

A todos los maestros que participaron en mi formación académica, por su entrega, dedicación, paciencia y habilidad para transmitirme sus conocimientos.

Al Instituto Mexicano del Petróleo, por haberme otorgado la beca No. 140421, bajo el Subprograma III, Titulación de Pasantes, a fin de desarrollar esta tesis bajo la dirección del Ing. Alcántar a quien agradezco profundamente su apoyo desinteresado e incondicional para llevar a cabo esta investigación.

A mis Familiares, Compañeros del IMP y a todos aquellos que hicieron posible este trabajo, por su apoyo desinteresado e incondicional y sus palabras de aliento.

Al jurado con admiración y respeto.

Gracias a todos ustedes.

Í N D I C E

INTRODUCCIÓN.	I
----------------------------	----------

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES.	1
----------------------------	----------

1.1 Entorno Económico Internacional.	2
1.2 El Proceso de Liberación Comercial.	9
1.3 Restricciones no Arancelarias en el Comercio Internacional.	14
1.3.1 Surgimiento del Neoproteccionismo Comercial.	18
1.4 Acuerdos en Materia de Compras Gubernamentales en el Ambito del Comercio Internacional.	22
1.4.1 La Discusión en el Seno del GATT.	22
1.4.2 Postura de la OMC Respecto al Tratamiento de las Compras Gubernamentales.	25
1.4.3 Compras Gubernamentales en el ALC entre E.U. y Canadá.	28
1.4.4 Posición de México ante los Acuerdos en Materia de Compras Gubernamentales.	30

CAPÍTULO 2

LA CONCERTACIÓN DEL TLCAN EN EL MARCO DE LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA.	32
---	-----------

2.1 Presiones para la Liberalización Económica en México.	33
2.2 La Política de Apertura Comercial de México.	41

2.2.1 La Política de Desregulación de la Economía.	47
2.2.2 La Estrategia Mexicana ante la Conformación de Bloques Regionales de Comercio.	51
2.3 El Proceso de Concertación del TLCAN.	56
2.3.1 Importancia de las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México, E.U. y Canadá.	59
2.3.2 La Concertación del TLCAN.	63

CAPÍTULO 3

LAS COMPRAS GUBERNAMENTALES MEXICANAS ANTE EL TLCAN.	66
3.3.1 Régimen Jurídico de las compras gubernamentales en México.	66
3.1.1 Elementos Básicos en el proceso de adquisiciones.	71
3.1.1.1 Presupuesto de Egresos de la Federación.	71
3.3.2 El Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios y su Fundamento Legal.	74
3.1.1.3 Las Bases de Licitación Pública y su Importancia en el Proceso de Compras.	77
3.1.2 Concepto de Compras Gubernamentales.	85
3.2 Procedimientos de Adquisición en el Sector Público.	86
3.2.1 Procedimiento de Licitación Pública.	89
3.2.2 Procedimiento de Invitación Restringida.	95
3.3.3 Negociaciones en Materia de Compras Gubernamentales en el TLCAN.	99
3.3.1 La Integración del Grupo Mexicano para la Negociación del TLCAN.	100
3.3.2 Aspectos Negociados Dentro del TLCAN en Materia de Compras Gubernamentales.	104
3.3.3 Importancia de los Aspectos Negociados Dentro del TLCAN en Materia de Compras Gubernamentales.	111

CAPÍTULO 4

EL PROCESO DE COMPRAS GUBERNAMENTALES DE IMPORTACIÓN EN EL INSTITUTO MEXICANO DEL PETRÓLEO, EN EL MARCO DEL TLCAN.	114
4.1 El Instituto Mexicano del Petróleo, su Creación, Objetivo, Principales Funciones y su Organización.	115
4.2 Las Adquisiciones de Importación en el IMP.	127
4.3 Caso Practico: La Adquisición e Importación de un Equipo de Laboratorio para Análisis de Asfaltenos.	129
4.3.1 Proceso de Adquisición por etapas (caso practico).	131
4.3.1.1 Etapas de Adquisición.	132
4.3.1.2 Etapa de Pago a Proveedores.	144
4.3.1.3 Etapa de Embarque.	147
4.3.1.4 Etapa de Importación.	148
4.3.1.5 Etapa de Recepción de Bienes en el Almacén.	153
CONCLUSIONES.	158
ANEXOS.	171
BIBLIOGRAFÍA.	238

INTRODUCCION

En la presente tesis, se analizan las implicaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en materia de Compras Gubernamentales, a través de un caso real de Adquisición de Equipo de Laboratorio, de Importación, en el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP); Institución, que se vera beneficiada a mediano y largo plazo al adquirir materiales, equipos y servicios al amparo de los acuerdos tomados en materia de compras gubernamentales en este tratado.

Con esta hipótesis y la inquietud por aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera de Licenciatura en Relaciones Internacionales en la ENEP-ACATLAN, así como la experiencia obtenida durante mi estancia como becaria en el Area de Compras de Importación de este Instituto; se elaboró el presente trabajo en el que se fusionaron elementos teóricos - prácticos, que constituyen la base que me permitirá en primer lugar exponer y explicar las implicaciones del TLCAN en el proceso de compras gubernamentales, a través de un caso real de adquisición de importación en el IMP; y por ende sustentar un examen profesional para obtener el titulo correspondiente.

En este trabajo, se plantearon cuatro lineamientos u objetivos particulares que nos conllevan a la integración del objetivo general de esta tesis, de los cuales a continuación se da un breve descripción.

En el primero, se identificarán las principales tendencias mundiales que en términos de globalización presenta la economía internacional de nuestros días, de tal forma que puedan precisarse las fuerzas que durante los últimos años, han jugado el papel de impulsoras de los procesos de integración y de liberación comercial en el marco del GATT y actualmente en La Organización Mundial del Comercio (OMC); así como, de la creciente formación de bloques regionales de comercio que muestra el deseo de las naciones por agruparse para competir e integrarse al contexto internacional buscando dominar cada vez más los mercados, siendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Unión Europea y Japón al frente de la Cuenca del Pacífico, los ejemplos más representativos de dicha conformación.

Bajo este contexto y con el fin de tener presente desde ahora un tema relevante dentro de este trabajo, se señala la postura que México adoptó en materia de compras gubernamentales frente a los acuerdos que sirvieron de base para la negociación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Asimismo, en el segundo lineamiento, se analiza la liberación económica de México y su integración en el proceso de globalización a nivel internacional, mediante la conformación del TLCAN. Esto, a partir básicamente de la política de apertura comercial que se llevo a cabo en México a mediados de los años ochenta, y de los cambios implementados en materia de desregulación económica; ya que estos fueron los principales factores que permitieron a México, hacer frente a una etapa de profundas transformaciones en el ámbito mundial, además de constituir las bases de la conformación del tratado antes citado.

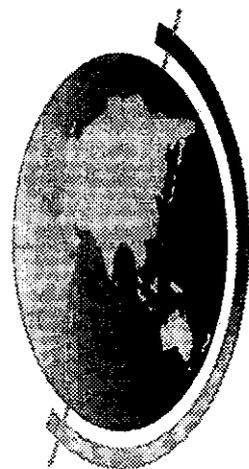
Cabe señalar, que dicha apertura comercial permitió llevar a la mesa de negociaciones del TLCAN, nuevos temas, entre los cuales se encuentra el de las Compras del Sector Público. Sector que había permanecido durante muchos años al margen de las negociaciones comerciales internacionales de nuestro país y que gracias a los

importantes montos de importación que ha llevado a cabo durante mucho tiempo, actualmente constituye un poder de compra del gobierno mexicano válido en negociaciones comerciales en las que se buscan beneficios recíprocos.

Así, en el tercer lineamiento, se explican los procedimientos de adquisición en el Sector Público normados por la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas y el TLCAN en el Capítulo X, denominado Compras del Sector Gobierno, asimismo se señalan los compromisos adquiridos en materia de compras gubernamentales, a fin de tenerlos como referencia en los procesos de compra.

En este orden de ideas, el último objetivo correspondiente al cuarto Capítulo, es determinar las principales implicaciones del TLCAN en el proceso de compras gubernamentales, en el IMP; con base en el desarrollo y explicación de un caso práctico de adquisición de importación, de un equipo de laboratorio. Caso que fue seleccionado de entre las adquisiciones que se llevan a cabo en este Instituto por ser de un monto representativo; porque el equipo referido es originario de Canadá, país integrante del tratado y, porque sin lugar a dudas, el procedimiento de compras que se lleva a cabo en el IMP, es similar al que siguen las distintas dependencias y entidades del Gobierno Federal.

CAPITULO 1
ANTECEDENTES.



CAPITULO 1

ANTECEDENTES

La tendencia a la globalización de las relaciones económicas internacionales, es un fenómeno al que tenemos que enfrentarnos, y que hoy en día se vive con mayor intensidad, pues ha llevado a quienes encabezan este proceso (Europa, Japón y Estados Unidos), no sólo a sostener una fuerte competencia, sino a establecer una fuerte cooperación ante la necesidad de mantener y elevar sus ventajas competitivas. Asimismo, la formación de bloques regionales que se han venido conformando y que se pensaba serían un puente hacia el mundo globalizado, en la actualidad ya no se da como un hecho, al mismo tiempo se observan las dificultades que se tuvieron para concluir la ronda Uruguay del Gatt, y la importancia que finalmente tienen los acuerdos que se tomaron en esta, para las relaciones futuras.¹

En este contexto, el objeto del capítulo es presentar en forma general las principales características que en términos de globalización presenta la economía mundial contemporánea, con el fin de identificar, cuáles son las fuerzas que durante los últimos años han jugado el papel de impulsoras de los procesos de globalización y de liberalización comercial en el marco del GATT, así como del surgimiento del neoproteccionismo y finalmente cuál ha sido el tratamiento que se le ha dado a las compras gubernamentales en el ámbito del comercio internacional.

¹ Kuri Gaytán, Armando. "La Globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía." En Comercio Exterior. Vol.42, No. 12. México, diciembre de 1992. p. 6

1.1 ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

Para entender la globalización económica internacional es necesario partir de la definición de este vocablo, a través del cual se tratará de sintetizar las tendencias recientes del desarrollo capitalista mundial ; que coinciden con la desintegración de la Unión Soviética y el derrumbe del llamado sistema socialista mundial.

En los aspectos más generales la globalización se refiere en lo económico al proceso productivo en el que se presentan distintas modalidades provocadas por la revolución tecnológica, sobre todo en cuanto a la incorporación de las manufacturas ligeras, la tecnología de la información, fenómeno al cual Christopher Freeman² califica como nuevo paradigma técnico-económico. En el ámbito de lo productivo, también aparece David Hervey³ quien coloca en el centro de su atención a la flexibilización en los aspectos geográficos, laboral y del consumo.

La globalización de la economía mundial está constituida por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo las actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción. Así la economía mundial deja de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que forman a su vez, una gran red industrial, comercial, financiera y tecnológica, a fin de cuentas

² cfr Freeman, Christofer. " The challenge of new technologies" en interdependence and cooperation in tomorrow's world , OECD, Paris, 1987.

³ cfr Hervey, David. " Flexibility : Threat or opportunity ?" en socialist review. San Francisco California, vol. 21, No. 1, enero - marzo, 1991.

resumen los autores : “el mundo es un campo de acción para la adquisición, producción, comercialización y distribución de productos industriales.”⁴

Bajo este contexto y en un intento por resumir un todo que contiene una enorme variedad de elementos complejos la globalización puede definirse como : “un sistema productivo de rango mundial integrado por distintos niveles diferenciados por la intensidad, formados por un complejo de fases y procesos técnicos transnacionalizados, capitaneados por gigantescos entes integrados en lo productivo y orientados a la satisfacción de necesidades de rango mundial . Las exportaciones se convierten en su manera habitual de ser. Los servicios comerciales y de transporte y el complejo financiero se encuentran presididos por la red planetaria retroalimentada por las telecomunicaciones instantáneas.”⁵

En este sentido la idea de la globalización aparece como una realidad avasallante debido en primer lugar a la virtual desaparición del sistema socialista punto de referencia competitivo al capitalismo por más de siete décadas, y en segundo lugar a la aparición de nuevas tendencias en una etapa de acumulación capitalista, en la que la presencia de grandes entidades involucradas en la producción, distribución y orientación del consumo ejercen un dominio, una capacidad y agilidad admirable en casi todos los terrenos de la estructura económica. En la que estas entidades se encuentran perfectamente preparadas para convertirse en las beneficiarias directas del cambio gestado en el proceso productivo desde mediados de los cincuenta, desarrollado a partir de los setenta e impulsado a una velocidad enorme desde hace unos quince años.

⁴ Siguiendo la misma línea se encuentran autores como Christofer Dunn y J.S. Ross y Ken C. Tratche quienes le dan un gran énfasis a la acumulación. Entre las menciones de punto de vista y autores preocupados por el tema no podrían dejar de ser mencionados Robert B. Reich, Michael E. Porter y Lester Thurow con sus interpretaciones sobre las tendencias generales de la economía mundial, así como a Paul R. Kruman con sus aportes teóricos y análisis empíricos de los cambios en el conjunto de las relaciones económicas internacionales. En el contexto de los análisis realizados en México, sobre la globalización, es importante citar también las aportaciones de Luis F. Rubio y Joseph Hodara, entre otros. Para conocer los títulos de las obras de los autores aquí citados, favor de remitirse a la bibliografía de esta tesis.

⁵ Morales Aragón, Eliezer. La Nueva Relación de México con América del Norte. Tomo I. Editorial UNAM. p. 100

La nueva oleada de revolución productiva se identifica habitualmente como propiciada con la aparición de nuevos materiales, la tecnología de los energéticos, la espacial y la biotecnología, la mejoría y abaratamiento de los transportes y el logro de la comunicación instantánea de carácter global, estos elementos se vinculan los unos con los otros con lo que Freeman designa como tecnología de las comunicaciones y, se constituye en el nuevo paradigma tecno-económico en curso.

La creciente integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales en los que la estabilidad económica y el crecimiento de los países depende de su participación en la economía global mueve al mundo hacia una nueva etapa de grandes transformaciones. En la última década del siglo XX, el capitalismo se presenta como, la principal alternativa de sistema de organización económica y social.

En los albores del siglo XXI, puede decirse que hay dos elementos históricos que sirven para definir a este sistema como el paradigma base del actual comienzo epocal. En primer término, el surgimiento de una nueva racionalidad de los gobiernos y en segundo lugar el reconocimiento de su equivocación, motivo de comenzar a moverse hacia el capitalismo, a estos dos elementos se les ha llamado la revolución conservadora de los ochenta y el fin de la guerra fría. Este último acontecimiento había generado alineamientos bilaterales y multilaterales que se concentraban al rededor de Estados Unidos y la Unión Soviética, extendiéndose hasta lugares como Vietnam del sur y Cuba, dando paso a otros muy diferentes, y en algunos casos más natural de agrupamientos regionales.

En el nuevo orden internacional, la tendencia a la competencia entre bloques y líderes de los bloques será reforzada a corto plazo. De esta manera la competencia ideológica entre capitalismo y comunismo fue ya remplazada por la competencia entre versiones alternativas de economía de mercado.

Aunque mucho se ha dicho y discutido últimamente sobre las características o tendencias del proceso globalizador, así como de su repercusión en la economía del sistema en su conjunto. Dos son los aspectos

quizá más polémicos, de dicha discusión, si el declive norteamericano es sólo transitorio o si es ya definitivo y si, derivado de lo anterior, la hegemonía ya no es ejercida únicamente por Estados Unidos y debe ser compartida con Europa y Japón.

A pesar de ser difícil dar una respuesta definitiva al respecto, algunos autores defienden su postura, opinan y tratan de demostrar su posición, basándose en diversas teorías, como es el caso de Baumol y sus colaboradores (1989),⁶ quienes sostienen que la caída en la productividad industrial norteamericana es más producto de las ventajas derivadas del atraso relativo de los países seguidores, (Alemania y Japón), que debido a problemas inherentes al desarrollo industrial norteamericano, reconocen la existencia de deficiencias en materia de productividad en otros sectores, así como también que éstas no serían la causa fundamental del problema, pues plantea que éste surge del esperado comportamiento a largo plazo de Estados Unidos en su papel de líder a partir de 1945 y de Europa y Japón en el de cercanos seguidores. Por el contrario, la postura de Williamson (1991),⁷ señala que el uso de la tesis de la convergencia sólo sirve para llamar la atención hacia las causas externas y evadir los problemas internos, que son, en su opinión, los que realmente han provocado la caída de la productividad y, por tanto, los que habrían que enfrentar.

Cabe mencionar algunos de los problemas más importantes a nivel interno de los Estados Unidos que llevan a pensar a algunos autores en que el declive de este país se perfila con un carácter más definitivo : a) que el esfuerzo de innovación tecnológica en Estados Unidos se concentrara mucho más en nuevos productos que en los procesos productivos como ocurrió en Europa, y sobre todo en Japón ; y b) que las empresas norteamericanas no hayan sabido penetrar en los mercados europeo y japonés con la misma fuerza que las firmas japonesas lo hicieron en los Estados Unidos. El problema esencial es, entonces, el relativo rezago de su patrón de innovación tecnológica, que influyó negativamente en su desarrollo industrial.

⁶ Baumol, W ; et al ; Productivity and American Leadership the Long View. The MIT Press. Cambridge, Mass: 1989.

⁷ Williamson, J. G. "La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos". en Investigación Económica, no. 198. FE-UNAM, México, 1991.

En 1992, Tavares afirma que los Estados Unidos nunca tuvieron una política industrial explícita y de largo plazo, salvo en el complejo militar. Así, los esfuerzos de innovación tecnológica en informática y electrónica siguieron la orientación natural del mercado militar y de los servicios bancarios y de comunicaciones. Estos desarrollos tecnológicos no cambiaban la competitividad en las industrias de bienes de consumo duradero, ni en los complejos metalmeccánico y eléctrico a ellas conectados. De esta manera, el modelo Taylorista-Fordista que había sustentado la difusión de su patrón industrial en la posguerra se volvía rápidamente anacrónico.⁸

Todo esto repercutió desfavorablemente en el ámbito comercial ; los Estados Unidos perdieron de esta forma un terreno considerable en áreas como textiles, acero, maquinas-herramientas y automóviles, lo que lo llevó a incrementar su déficit comercial y a que el problema se convirtiera cada vez más en algo crónico. Sumado a esta situación, se encontraba la notable capacidad de las firmas japonesas para penetrar, el mercado norteamericano a una velocidad impresionante, básicamente desde la década de los ochenta, lo que les reportó, para 1991, un superávit comercial superior a los 20 mmd tanto en equipos computacionales y de telecomunicaciones como de automóviles y camiones, y de 9 mmd en equipos industriales, es decir, en tres de las industrias de mayor importancia gracias a su alta tecnología y su capacidad comercializadora.

En el mismo año, Mortimore sostiene que por el contrario, para el caso japonés el avance en actividades industriales tales como las industrias proveedoras de bienes de inversión y científicas, fue mínimo pues sólo duplicó en un periodo de 1970 a 1989, mientras que lo contrario ocurrió en los Estados Unidos y en la Unión Europea.⁹

Al explicar los factores más importantes que influyeron en el declive de los Estados Unidos y en el éxito de Japón, es importante tener presente de forma general el tema de la hegemonía que parecía haber sido hasta hace

⁸ véase Tavares, M. C. "Reestructuración industrial y política de ajuste macroeconómico. En los centros. (la modernización conservadora)" : en *investigación económica*, No. 199. FE - UNAM, México, 1992.

⁹ vid Mortimore, M: "El nuevo orden industrial internacional", en *Revista de la Cepal*, no. 48, Chile, 1992.

algunos años privativa de Estados Unidos pero que ahora pareciera ser que debería ser compartida con la Unión Europea y Japón ; este tema continúa ligado al anterior, es decir, si el declive de Estados Unidos es transitorio o definitivo.

Esto es, que durante las últimas dos décadas aproximadamente Estados Unidos ha ido perdiendo su liderazgo económico, que fue de hecho indiscutible entre 1950 y 1970 ya que, Estados Unidos en este periodo, creó y controló el mercado internacional, que le ayudó a mantener dicho liderazgo, de lo cual, los últimos 20 años han sido testigos junto con el surgimiento de Japón y Europa como potencias económicas, de la erosión de las instituciones reguladoras del comercio y de las finanzas como el GATT, actualmente, OMC, el FMI y el Banco Mundial ; su buen funcionamiento estaba asociado tanto al desarrollo capitalista de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial como al liderazgo norteamericano, situaciones ambas que han sido superadas.

El hecho de que estas instituciones ya no reflejaran los problemas de la economía internacional implicó el desfase entre estas y la realidad, al decir Vernon y Spar (1989),¹⁰ que el enfrentar dicho desfase implicaría una cooperación internacional que no es fácil conseguir. A pesar de ello, pareciera que semejante cooperación es la única vía que por el momento se visualiza para lograr la recuperación económica y la expansión del comercio internacional, dada la creciente interdependencia creada por las mismas redes productivas, tecnológicas, financieras y comerciales que la globalización propició durante la última década.

A pesar de ello, hay algunos autores que plantean que tarde o temprano deberá surgir un sólo líder que podría perfilarse entre Europa o Japón. Pues según Attali (1992), la Unión Europea, podría ser el nuevo líder, si es que logra superar satisfactoriamente su proceso de integración y al mismo tiempo involucra a Europa del Este en su aventura . De no ser así, Japón podría ser el líder, debido al dominio que ejerce en la Cuenca del

¹⁰ Vernon . R: Exploring The Global Economy. University Press of America, 1985.
Y Spar. D.. Beyond Globalism, The Free Press, London, 1989.

Pacífico, la zona comercial más dinámica y cuya potencialidad es aún mayor. Este país, señala Attali, no podrá contener indefinidamente su aspiración a potencia.¹¹

La conformación de bloques regionales puede no ser vista como un obstáculo a las relaciones globales si en primer lugar se atiende a los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), los cuales en la década de los ochenta jugaron un papel muy dinámico comparable al papel que jugó el comercio en los años cincuenta y sesenta, según información proporcionada por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CET) el monto de la IED se triplicó a nivel mundial en los ochenta al pasar de 500 mmd a 1 billón 500 mmd, que se concentraron básicamente en Estados Unidos con un 80 % aproximadamente, en Japón y la Unión Europea.¹²

Según el CET otras fuentes de donde derivan ventajas competitivas son ; 1) el uso de tecnologías de automatización flexible e integrada, 2) la incorporación de nuevas formas de gestión y 3) un nuevo tipo de relaciones cooperativas entre las empresas y sus proveedores .

Además de lo anterior se consideran de gran importancia algunos otros factores estructurales o sistémicos que van a condicionar la competitividad como lo son, el hecho de contar con una sólida infraestructura científica y tecnológica, que presupone recursos suficientes al gasto en investigación y desarrollo; recursos humanos calificados ; estructura de financiamiento flexible y una demanda compuesta por consumidores exigentes que propicien la innovación permanente. Analizándose desde esta perspectiva la competitividad de las naciones, puede entenderse el éxito japonés, el que se da en función de la existencia de un Sistema Nacional de Innovación en el que interactúan empresas, gobierno y centros de investigación y desarrollo e inciden positivamente sobre muchos de los factores antes mencionados.

Thurow (1992), considera que para las próximas décadas será fundamental la fuerza de trabajo para mantener una competitividad, debido a

¹¹ Attali, J. , Milenio . Ed. Planeta. México. 1992.

¹² Kuri Gaytán, Armando. *op cit* p. 8

que el desarrollo de los sectores de punta y la refuncionalización de los tradicionales con nueva tecnología, requerirán de mano de obra calificada. En este sentido, tanto Japón como Europa cuentan con muy buenas condiciones, no así para el caso de Estados Unidos y Gran Bretaña que presentan desventajas.¹³

La evolución de las perspectivas de esta tripolaridad económica son difíciles de predecir porque se dan en un contexto de crisis de los modelos históricos reales y de los paradigmas económicos.

No es éste el fin de la historia, sino una nueva fase donde la caída del socialismo real de la Unión Soviética y Europa Oriental le dan un triunfo indiscutible al capitalismo. Sin embargo, la batalla sigue ahora entre los modelos históricos e ideológicos del capitalismo.

1.2 EL PROCESO DE LIBERACION COMERCIAL

Para continuar con el desarrollo de este capítulo, es necesario señalar algunos de los acontecimientos más importantes que permitieron que el proceso de liberación comercial llegara a su estado actual.

La economía internacional que actualmente conocemos tuvo sus orígenes en el desenlace de la Primera Guerra Mundial, sin que por ello se entienda que antes del gran conflicto bélico no hubiese una economía internacional ; ya que desde hace siglos existe un comercio a escala mundial. Siendo así, que las relaciones económicas entre las diferentes naciones han tenido una determinada evolución, que sin duda podríamos estudiar en algún libro de historia económica, subdividiendo el desarrollo cronológico del comercio y la evolución del mismo en sus distintas fases.

Por tal motivo en esta parte se ofrece un panorama general que permita apreciar la evolución de la liberación comercial, proporcionando elementos para entender la estructura económica internacional de nuestros días. Dicha estructura puede ser concebida como el conjunto de relaciones

¹³ cfr Thurow. Lester. La Guerra del siglo XXI. Ed. Vergara. Argentina, 1992.

económicas entre las naciones, que adquieren configuraciones específicas y concretas para cada caso, traduciéndose en el plano de la organización en ciertas instituciones de alcance más o menos general, siendo este conjunto de relaciones (en cuanto a estructura de intercambios y como instituciones de ellas derivadas) lo que compone la estructura económica internacional de hoy en día.

Cabe señalar aquí que el hecho de que las relaciones económicas internacionales sean universalmente aceptadas no significa que todas se desenvuelvan conforme a un modelo institucional único ; por lo que en un intento por esquematizar las formas básicas de relación económica entre las naciones podrían señalarse cuatro: Librecomercio, Bilateralismo, Cooperación e Integración. Estos tipos de relación son el resultado de una considerable evolución a partir de la primera guerra mundial, siendo durante la segunda guerra mundial (1939-1945),¹⁴ cuando las Naciones Aliadas (E.U., Gran Bretaña y la URSS) contra las potencias del Pacto Tripartito (Alemania, Italia y Japón) comenzaron a forjar una visión de lo que vendrían a ser las nuevas relaciones económicas internacionales, al finalizar la guerra.

Epoca en que la idea de que sería preciso preparar instituciones internacionales para la paz, fue planteada formalmente en agosto de 1941, cuando el presidente Roosevelt de los Estados Unidos suscribió con el primer británico, Churchill, la llamada "Carta del Atlántico" con el objeto de salvaguardar las democracias y tendiente al establecimiento de un sistema de seguridad amplio y permanente.

De tal forma que en octubre de 1943, reunidos en Moscú los representantes de China, E.U., Reino Unido y la URSS, expresaron su deseo de crear a la brevedad una "organización general internacional". Derivado de ello fue que, en julio de 1944, se celebró en Bretton Woods (New Hampshire, E.E.U.U.) una conferencia internacional monetaria y financiera, en la que se aprobó la creación de las dos más importantes futuras agencias especializadas en las Naciones Unidas : El Fondo Monetario Internacional (FMI) y El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) ;

¹⁴ cfr Thomson, David. Historia mundial de 1914 a 1968. Ed. F.C.E. México, 1992.

esbozándose de esta forma los futuros organismos económicos internacionales.¹⁵

El objetivo de éstos organismos, fue el de reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos, además de facilitar recursos crediticios que permitieran atender a la reconstrucción de la etapa de posguerra.

Además de los organismos antes citados, el proyecto norteamericano para establecer una organización internacional para el periodo de paz - Las Naciones Unidas - siguió avanzando en el segundo semestre de 1944, en el que las potencias aliadas reunidas en una mansión de Washington (D.C.), conocida con el nombre de "Dumbarton Oaks", elaboraron las bases de la nueva organización mundial. Más adelante en Yalta, F.D.Roosevelt, J. Stalin y W.C. Churchill anunciaban, en el mes de febrero de 1945: "Hemos convenido que debe convocarse una conferencia de las Naciones Unidas para que se reúna en San Francisco, E.U. el 25 de abril de 1945, con el fin de redactar la carta de dicha organización sobre la base de las conversaciones oficiosas de Dumbarton Oaks."¹⁶

La conferencia se celebró entre los meses de abril y junio de 1945, en ella fue aprobada por unanimidad de las cincuenta naciones asistentes, "La Carta de las Naciones Unidas", que entró en vigor al ser ratificada por las naciones participantes el 24 de octubre del mismo año, cabe señalar que las primeras ratificaciones depositadas fueron las de los "cinco grandes" (China, E.U., Francia, Reino Unido y la URSS).

De esta forma nació la Organización de las Naciones Unidas, que en lo sucesivo había de ser el foro básico de un gran número de negociaciones internacionales de gran alcance en el campo económico.

En este sentido al finalizar la Segunda Guerra Mundial, aumentaron los esfuerzos para alcanzar una mayor cooperación de cara a la paz. Y

¹⁵ Tamames, Ramón. Los noventa estructura económica internacional. Ed. Alianza. México. 1991. p.39

¹⁶ *ibid* p. 40

conseguida ésta, las Naciones Unidas crearon un conjunto de órganos de estudio y de agencias especializadas que institucionalizaron muchos aspectos de la cooperación internacional. Incluso puede decirse que se intentó construir un instrumento mundial de cooperación económica. No otro era el sentido de "la Carta de La Habana", cuyos propósitos de crear una organización internacional de comercio se vieron frustrados por la aparición de tensiones Este - Oeste. Los principios de esta carta fueron retomados en la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio mejor conocido como (GATT) por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade), naciendo así el GATT (1947), organismo que surge como una agencia especializada para regular el comercio mundial, con menos facultades que las previstas para la Organización Internacional del Comercio.

De ahí en adelante, el GATT siendo un acuerdo intergubernamental, multilateral reguló las relaciones comerciales entre sus signatarios, buscando desarrollar básicamente el comercio internacional y la liberación del mismo.

Fue así como se experimento a partir del GATT una creciente liberalización del comercio ante un contexto internacional en el que la aparición tanto de la cooperación como de la integración comercial se ha venido manifestando en todo el mundo, a través de la conformación de bloques comerciales que representan distintos niveles de relación económica. De entre estos bloques podemos distinguir los de cooperación económica y los de integración económica, por citar las formas más representativas en nuestros días de relación económica.

En este sentido podemos señalar algunos ejemplos como el T.L.C.A.N. que representa un bloque de cooperación dado que el objetivo de éste, es el de reducir las barreras para dar a las transacciones económicas una mayor flexibilidad ; el caso de la Unión Europea que representa un bloque de integración económica dado que el objetivo de éste, es el de la supresión absoluta de barreras, para crear un mercado único, sin solución de continuidad, sin trabas fronterizas ; Japón al frente de la Cuenca del Pacífico, de este caso podemos decir que Japón es un país que ha venido realizando

una estrategia de cooperación económica con dicha región, particularmente con los “cuatro tigres” (Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur) que incluye la apertura de su propio mercado, la realización de diversos proyectos de inversión y la asistencia tecnológica ; etc.

De tal forma que ante un contexto internacional siempre cambiante el GATT se transforma a partir del 1° de enero de 1995 de un acuerdo intergubernamental con decisiones sin validez jurídica, en una entidad internacional estructurada, denominada Organización Mundial de Comercio (OMC) ; que viene a constituirse como el marco institucional del comercio mundial, así como, el administrador de los acuerdos e instituciones creadas en la última ronda de negociaciones del GATT (la Ronda Uruguay), con el objetivo de atender a las necesidades de nuestros días en materia de comercio internacional.¹⁷

Bajo este contexto podemos decir que la creciente liberalización del comercio que se experimenta a partir del GATT, no había tenido paralelos en la historia, a pesar de que ya se habían dado etapas intermitentes de liberalización, que sin embargo, tuvieron carácter regional. Las causas de dicho fenómeno, llamado también neoproteccionismo, se encuentran en la relación de obreros y empresarios afectados por nuevas importaciones que comenzaron a fluir de países anteriormente relegados del comercio. Estos sectores afectados presionaron políticamente a sus gobiernos pidiendo mayor protección.

Siendo así que uno de los problemas a los que se enfrenta el comercio internacional actualmente, es al crecimiento acelerado de las barreras no arancelarias que prueban la existencia del neoproteccionismo, dichas barreras son observadas desde diferentes posturas. “Para unos una resolución administrativa que impone derechos antidumping es, generalmente, una barrera proteccionista ; para otros es una forma legítima de evitar que, compitiendo deslealmente, un exportador extranjero destruya la industria local. Para los primeros, una que detiene las exportaciones de un país bajo el expediente de que violan las regulaciones sanitarias, es una

¹⁷ SECOFI. México, el GATT y la nueva Organización Mundial de Comercio. Septiembre de 1994. p. 10

fórmula proteccionista ; para los segundos, es una forma de proteger la sanidad pública, etc.”¹⁸ Lo cierto es que ambas posiciones encierran un gran contenido de verdad.

La importancia que tiene el tema del neoproteccionismo, radica en el que para unos es más importante la libertad del comercio y para otros el establecimiento y vigilancia de límites razonables al mismo, para la protección de la industria y la salud pública.

En este sentido, es imposible cerrar los ojos ante un panorama comercial, en el cual se incrementan día con día el número de barreras no arancelarias que hacen cada vez más difícil el intercambio comercial para todos los países y en especial, para aquellos países en desarrollo que han fincado sus esperanzas de desarrollo, en el incremento de sus exportaciones.

Ante esta situación la aparición de nuevos controles a los flujos de comercio internacional permitidos por el desarrollo internacional han dotado a los gobiernos de los mecanismos necesarios para atender a las demandas de sus ciudadanos sin que por ello se violen las prioridades establecidas.

1.3 RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Hoy en día, se presentan al margen de las prácticas comerciales mundiales nuevos obstáculos no arancelarios a las exportaciones como son : Las cuotas de importación asignadas por sector y por país, los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones, los derechos antidumping o compensatorios aplicados de manera abusiva, normas técnicas prohibitivas, salvaguardias aplicadas sin compensación y nuevas legislaciones más restrictivas. De lo que se puede observar, que cerca del 15% del comercio mundial es afectado por algún tipo de barreras no arancelarias.¹⁹ Por tal motivo, es necesario explicar brevemente dichas barreras, que afectan al

¹⁸ Morales Aragón, Eliezer. op cit Tomo II p. 85

¹⁹ ibid pp.85-96

comercio internacional ; con la finalidad de poder entender posteriormente el surgimiento del neoproteccionismo.

Las barreras no arancelarias al comercio internacional pueden clasificarse en cinco áreas : Las salvaguardias ; los acuerdos de ordenación de mercados ; los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones ; los estándares técnicos ; y la imposición de derechos compensatorios a los productos extranjeros subsidiados y de derechos antidumping a aquellos productos que se venden a un "precio menos al justo", que a continuación se detallan.²⁰

Características de las salvaguardias.

Las salvaguardias son la vía legal a través de la cual, un país miembro del GATT podía establecer restricciones cuantitativas a las exportaciones. Las salvaguardias responden a la pregunta del cuándo puede un país incumplir la prohibición del acuerdo de no establecer restricciones cuantitativas al comercio. Se trata de medidas esencialmente protectoras permitidas por el artículo XIX del GATT, mejor conocido como la cláusula de escape ; dichas medidas se aplicaban a las importaciones inesperadas de ciertos productos en aquellos casos en que causaran, o amenazaran causar serios daños a los productos del país afectado. Para ser admitidas dichas medidas deberían no ser selectivas, sino aplicadas conforme a la cláusula de la nación más favorecida, no discriminación, de forma temporal, y otorgando compensación o posibilidad de represalia a la parte afectada. La no selectividad obedece a que lo que se ataca es la importación del producto y no a ciertos países productores.

Acuerdos de ordenación de mercados.

Los acuerdos de ordenación de mercados, han sido utilizados por Estados Unidos para establecer cuotas a las exportaciones de ciertos productos que otros países realizan o pueden realizar a este país cuando se estima que las importaciones están causando daños a la industria

²⁰ Witker, Jorge. Códigos de conducta del GATT suscritos por México. Ed. UNAM. México, 1988. p.108

norteamericana. Estos acuerdos constituyen una especie de salvaguardias al margen de los mecanismos del GATT, y se basan en la ley norteamericana. Debido a que dichos acuerdos introducen restricciones cuantitativas a las importaciones y que generalmente son tomadas de manera discriminatoria, involucran una violación a las disciplinas del GATT, por lo que Estados Unidos se ve obligado a otorgar compensaciones a sus miembros en otras áreas. Generalmente estos acuerdos son negociados con los principales proveedores del producto en cuestión. México se ha visto sometido a los acuerdos de ordenación de mercados en acero y textiles, y a cuotas en productos como azúcar y chocolate.

Acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones.

A través de los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones un país se compromete a no exportar un porcentaje superior a una parte determinada de su producción de ciertos productos a otro país. Entre los acuerdos de mercado ordenado y los A.R.V.E. la única diferencia es que en estos últimos, el país importador no aplica ninguna medida para hacer cumplir el acuerdo, que depende sólo de la autorrestricción del exportador. Desde luego la restricción "voluntaria" solo es aceptada por el país exportador para evitar el riesgo de una imposición de una restricción no voluntaria y para respetar formalmente la prohibición de barreras cuantitativas del GATT.

Características de los estándares técnicos.

Los estándares técnicos son necesarios para acceder al mercado global y se refieren tanto a las características del proceso productivo como a la calidad que deben reunir los productos, involucran normalmente normas de seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección a los consumidores, por lo cual el establecimiento de éstas, es un asunto que cae dentro del ámbito de decisión soberana de cada país. El acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, establecido por el GATT, fue suscrito por México e implementado por la ley de metrología y normalización.

Características de los derechos antidumping y derechos compensatorios.

Las normas sobre dumping y subvenciones buscan atacar, a nivel internacional, las formas más comunes de competencia sana entre diversos países, siendo aceptadas y usadas en diversas versiones similares por varios miembros del GATT, entre ellos, México, Canadá y Estados Unidos. El hecho de adoptar tanto códigos internacionales como leyes nacionales en estas materias tienen el fin de frenar la generalización del dumping y de las subvenciones en el comercio.²¹

Otra forma de competencia desleal son las subvenciones gubernamentales, pues llevan el abaratamiento artificial de los precios de un producto y también implican un daño a la industria doméstica que compite en desventaja; son una distorsión inducida por los gobiernos en el funcionamiento de los mercados.

El mecanismo tradicional con el que se enfrenta tanto el dumping, como las subvenciones, en diversos países, es muy similar y consiste en el establecimiento de derechos a la entrada de estos productos. El derecho se fija de acuerdo a la cantidad necesaria para contrarrestar la ventaja indebida que tiene el producto extranjero. Es decir, se aplica un derecho antidumping que iguale el precio de la mercancía al precio en que se vende en el mercado del exportador, o un derecho compensatorio que reste la subvención otorgada al producto.

Entre las barreras no arancelarias más importantes en los años ochenta podemos encontrar que: el área de derechos compensatorios y antidumping fue el sustento ideológico de las restricciones de importación y una de las que mayores susceptibilidades despertaron en las relaciones comerciales internacionales. Hablando, en términos cuantitativos, es una de las dos barreras más importantes en términos de la magnitud de las barreras que

²¹ Dado que la expresión **Dumping** tiene más de un significado, cabe aclarar, el contenido al que nos referimos, en este caso. **Dumping** se refiere a la exportación de bienes a un precio inferior a su precio interno o al costo de producción, con la consecuente afectación a la producción de mercancías similares en el mercado extranjero. Véase Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. Ed. McGraw Hill Colombia, 1992. Pp.237-240.

erige y tiene una estrecha relación causal con la negociación de los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones (ARVE'S), que constituyen la otra barrera de tal magnitud. En este contexto, se manifiesta el proteccionismo moderno.

1.3.1 SURGIMIENTO DEL NEOPROTECCIONISMO COMERCIAL

El proteccionismo en el comercio internacional.

En este apartado nos acercamos directamente al problema del neoproteccionismo, en especial en la estratégica área de los derechos antidumping y compensatorios. Para explicar el neoproteccionismo es importante describir las condiciones necesarias y suficientes para que este se presente.

Es importante mencionar, que gran parte de lo referido sobre el proteccionismo ha sido tomado de estudios sobre Estados Unidos y que a pesar de que algunos aspectos pueden ser apropiados para describir la situación mexicana o canadiense de observar principalmente el caso de los Estados Unidos. Al desarrollar el problema de proteccionismo en este país, se hará referencia al grave problema del comercio mexicano en el mercado extranjero más importante.

Veamos cuáles son las causas que motivan el surgimiento del proteccionismo en tiempos recientes :

- El crecimiento de los flujos comerciales y el surgimiento de grupos de presión.
- Difusión de normas comerciales más vagas y procedimientos más complejos.
- Aplicación de normas en procedimientos complejos.
- Utilización de las barreras no arancelarias como instrumentos de política exterior etc. (Que a continuación se describen.)²²

²² Morales Aragón, Eliezer. *op cit* Tomo II p. 93

La principal causa del surgimiento del proteccionismo a nivel mundial se encuentra en el crecimiento de los flujos comerciales en el marco del GATT.

El reacomodo que experimentan las industrias en diversos países en razón de sus ventajas comparativas y competitivas, es una de las consecuencias lógicas del crecimiento de los flujos comerciales, ya que estos generan un ambiente de fuerte competencia en los mercados internacionales, donde algunas industrias locales llegan a desaparecer y otras tienden a crecer. Aún cuando estos sucesos favorecen directamente a los consumidores al ofrecerles mayor calidad y menores precios, este proceso o no siempre es experimentado fácilmente por una sociedad determinada ; además de que estos beneficios tienden a reflejarse de manera deficiente en la realidad política debido a que los consumidores rara vez constituyen grupos organizados.

Por el contrario, si llegan a constituirse grupos organizados de presión, de empresarios y obreros de las industrias afectadas que de pronto se encuentran al borde de la quiebra y en desempleo como consecuencia de la desaparición de su industria. Estas organizaciones de empresarios normalmente presionan a sus gobiernos para que estos los protejan de la competencia extranjera.

A esta situación se añade también el hecho de que la presión proteccionista a la que están sujetos los gobiernos, proviene de los países desarrollados principalmente de las ramas menos dinámicas de la economía; esto es, justamente de las que compiten con las exportaciones de los países en desarrollo.

Algunos investigadores en Estados Unidos han observado que el proteccionismo es en gran medida el resultado de una serie de leyes que otorgan a organismos norteamericanos una mayor discrecionalidad para decidir en materia de política comercial.

La promulgación de un conjunto de leyes cuyo contenido es crecientemente más restrictivo para el comercio extranjero, es el resultado de las demandas proteccionistas que presionan a los gobiernos cada vez más.

Difusión de normas comerciales más vagas y procedimientos más complejos.

Otra de las razones que han contribuido para el crecimiento de las barreras no arancelarias, es el establecimiento de normas comerciales de carácter más vago que dan lugar a diversas interpretaciones por parte de los gobiernos encargadas de aplicarlas.

Estas normas se presentan como tratados internacionales y como legislación interna en materia de comercio internacional. Un ejemplo de vaguedad en estas leyes se encuentra en la amplitud de las definiciones de subvención y dumping que se encuentran en los códigos de conducta del GATT y que por lo general se transfieren a las legislaciones nacionales.

“Para Finger, Hall y Nelson las definiciones de dumping y subvenciones son tan amplias que finalmente el aspecto relevante de las investigaciones antidumping o antisubvenciones, es la determinación del daño (igual que en las salvaguardias).”²³

Aplicación discrecional de normas en procedimientos complejos.

La vaguedad de las leyes y acuerdos internacionales, la complejidad de los mecanismos administrativos que utilizan para implementarlos y la existencia de grupos de presión de pie a la aplicación discrecional de las normas por la administración pública, generando un mecanismo de protección contingente a los productores locales.

²³ *ibid* p. 95

Utilización de las barreras no arancelarias como instrumentos de política exterior.

Entre los gobiernos de los países poderosos existe una tentación constante de utilizar las barreras no arancelarias como instrumentos de su política exterior. Nuevamente la discrecionalidad de los mecanismos administrativos que aplican las normas de comercio internacional permite a países como Estados Unidos utilizar la política comercial como instrumento de negociación para obtener concesiones de otros países a través de la administración de los países al comercio.

En este sentido, la relación México Estados - Unidos se ha visto condicionada. Ya que la política exterior mexicana ha dado pie a continuas presiones comerciales por parte de Estados Unidos. El embargo de atún mexicano es uno de los varios ejemplos que podrían citarse al respecto. En vista de que antes de la apertura la dependencia comercial de México frente a su vecino del norte era menor, todo indica que si el país quiere garantizar la independencia de su política exterior deberá contar con mecanismos como los paneles, que le permitan evitar el proteccionismo estratégico de Estados Unidos.

Los orígenes del neoproteccionismo pueden encontrarse entonces, en la interacción de varios factores como son : el crecimiento de los flujos comerciales, las quiebras empresariales, el surgimiento de grupos de presión, la vaguedad de las normas del comercio internacional y la complejidad de los procedimientos administrativos que las implementan, la discrecionalidad de los gobiernos en la aplicación de las normas y el hecho de que puede utilizar esta discrecionalidad para responder a presiones políticas internas o para generar presiones políticas externas. Debe subrayarse que en muchas de las ocasiones ninguno de estos elementos constituye por si mismo una causa suficiente para generar una manifestación neoproteccionista, por el contrario, es la interacción de varios la que dependiendo de las circunstancias, puede producirla. Por lo que cualquier medida que neutralice alguna de las causas podría, en principio evitar el proteccionismo.

1.4 ACUERDOS EN MATERIA DE COMPRAS GUBERNAMENTALES EN EL AMBITO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Entre las medidas que han tomado los gobiernos de los países para evitar el proteccionismo se encuentra, el celebrar acuerdos en distintas áreas con aquellos Estados con los que puedan negociar en igualdad de condiciones ; lo que permite ir liberalizando el comercio.

En este sentido y para fines del presente trabajo, se señalará la postura que en materia de compras gubernamentales han asumido los países en acuerdos internacionales como : El código de conducta en materia de compras gubernamentales en el seno del GATT ; el nuevo acuerdo sobre compras gubernamentales en la Organización Mundial de Comercio (O.M.C.); y las compras gubernamentales en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá ; así como la posición mexicana en esta materia, con respecto a los acuerdos, ya que éstos fueron la base para las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

1.4.1 LA DISCUSION EN EL SENO DEL GATT

El código de conducta sobre compras del sector público, que fue aprobado al concluir la Ronda Tokio del GATT en 1979 entrando en vigor el primero de enero de 1981, surge ante el crecimiento de barreras arancelarias y no arancelarias, con el objeto de evitar, como ya dijimos, que estos obstáculos, impidieran el comercio de bienes y servicios en las adquisiciones gubernamentales.

Hasta 1990, este instrumento internacional había sido ratificado por : Australia, Canadá, los países de la Comunidad Económica Europea, El Reino Unido firmó el Código, quedando en espera de su ratificación, Finlandia, Hong Kong, Israel, Japón, Noruega, Singapur, Grecia, Suiza, y Estados Unidos que en su gran mayoría constituyen países industrializados.

Con el código de conducta se pretendía eliminar obstáculos artificiales en el comercio internacional, asegurándose por esta vía, de que las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público de cada país no se convirtieran en una forma de proteger a los productos o proveedores nacionales, discriminando a los productos o proveedores extranjeros; de esta forma se trataba de evitar, el proteccionismo que llevan a cabo los gobiernos en las compras del sector público.²⁴

Así también con el código, se buscaba promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizaran los gobiernos y para ello establecía reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro.

Esencialmente, el Código representaba el compromiso de conceder en forma inmediata e incondicional a los productos originarios de los territorios aduaneros de otras partes, países miembros del Código, y a sus proveedores, un "trato nacional", es decir, otorgar tanto a los proveedores como a los productos extranjeros un trato tan favorable como al de los nacionales. Bajo esta condición, la asignación de contratos de compra se otorgaba mediante un sistema de licitaciones, al proveedor que se comprobara estuviera plenamente en condiciones de ejecutar el contrato y cuya oferta de productos nacionales o extranjeros fuese la más ventajosa.

En septiembre de 1991, las obligaciones del Código amparaban contratos con un valor superior a los 130 mil Derechos Especiales de Giro (DEG),²⁵ equivalentes a 156 mil dólares. Esto, se aplicaba únicamente a los contratos de bienes, debido a que los servicios no se encontraban incluidos en la cobertura del Código.

²⁴ PEREZ O., Francisco. Las compras del sector público en la perspectiva de las negociaciones comerciales de México. Ed. Banco de México. Doc. No. 45. Febrero de 1989. p. 2

²⁵ Los DEG son simples partidas contables de una cuenta especial llevada por el Fondo Monetario Internacional que se asigna a cada país afiliado en proporción a su cuota del Fondo. Los DEG figuran en las cifras oficiales de reservas de los diversos países (no utilizables para comprar bienes y servicios). cfr Schweitzer, Samuel. "Como funcionan los DEG". En ICE, número 434. Octubre, 1969. pags. 173 y sgs.

En el mismo año, los derechos y obligaciones del Código surtían efecto para los siguientes países signatarios:

- Australia,
- Canadá,
- Estados Unidos,
- La Comunidad Europea, con excepción de Grecia y Portugal,
- * Finlandia,
- Hong Kong,
- Israel,
- Japón,
- Noruega,
- Singapur,
- * Suecia,
- Suiza.

** Actualmente estos países forman parte de la Unión Europea.*

En 1986, cuando México se adhirió al GATT, no suscribió el Código de Compras. Las razones fundamentales por las que México no suscribió este acuerdo fueron, por considerar en primer término que el artículo XVII del GATT, referente a las empresas comerciales del Estado, en sus párrafos 1,3 y 4 cubren las disposiciones generales aplicables al comercio del mismo.²⁶ En segundo término, a que entre las principales características de los códigos se encuentran, el que la legislación nacional se supedita al código correspondiente, lo que se contrapone con la legislación mexicana; además de que los códigos son obligatorios desde su firma dándoles connotación de acuerdos en forma simplificada; lo cual no da la pauta para hacer una negociación por parte de México en esta área, con la finalidad de llevar a cabo las obligaciones del acuerdo sobre Compras del Sector Público en forma gradual y conforme a la capacidad de respuesta en este sentido por parte de nuestro país.

²⁶ Estas disposiciones establecen los principios básicos que se reglamentan en el Código de Conducta, por ejemplo en lo relativo a la no discriminación y las consideraciones comerciales que deben guiar el comercio de las empresas del Estado. véase El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Gabinete de Comercio Exterior. 1986. pp. 215y 216.

Por otra parte, con el objeto de mejorar y ampliar las disciplinas del Código se llevaron a cabo negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT, entre los principales objetivos que se perseguían en ésta, estuvo la inclusión de los servicios que contrata un gobierno, así como otros sectores que no estaban incluidos en el Código del GATT, además de lo anterior se buscó el perfeccionamiento de los procedimientos de adhesión al Código y la conveniencia de contar con más información sobre las licitaciones, el mejoramiento de las normas para la presentación de ofertas dentro de las licitaciones y la ampliación de la cobertura del Código de conducta. Con el mismo propósito, se presentaron propuestas para promover una mayor participación de los países en desarrollo en las adquisiciones gubernamentales de los países más adelantados.²⁷

1.4.2 POSTURA DE LA O.M.C. RESPECTO AL TRATAMIENTO DE LAS COMPRAS GUBERNAMENTALES

La postura de la Organización Mundial de Comercio en materia de compras del sector público, se traduce en un nuevo acuerdo en esta materia, denominado Government Procurement Agreement por sus siglas en inglés (GPA).

El nuevo acuerdo de Compras Gubernamentales GPA, fue el resultado de las negociaciones celebradas en la Ronda Uruguay del GATT; negociaciones que fueron retomadas por la nueva Organización Mundial de Comercio, cuya reglamentación entró en vigor a partir de 1996.

El GPA pretende asegurar la apertura y la no discriminación para contratos de bienes y servicios. Este acuerdo viene a remplazar el Código del GATT en materia de Compras del Sector Público que había estado funcionando desde 1981. Aunque el Acuerdo no tiene muchos nuevos signatarios es importante mencionar que la lista de agencias públicas que se sujetan a las reglas internacionales se han ampliado, además de que se ha extendido la cobertura de las obligaciones para la compra de servicios. Es

²⁷ PEREZ O., Francisco. *op cit* p. 4

necesario señalar también que, el GPA se aplicará a varios cientos de billones de dólares anualmente en las adquisiciones del gobierno.²⁸

Para tal efecto, el Acuerdo sobre Compras Gubernamentales (GPA) anexa la lista de las entidades que están sujetas al acuerdo, entre las cuales se encuentran:

- Los Gobiernos Centrales
- Los Gobiernos Subcentrales y
- Entidades del Gobierno.

Las obligaciones del código se aplican a contratos de bienes y servicios negociados por el Gobierno Central con un valor superior a los 130,000 Derechos Especiales de Giro (DEG). Para el Gobierno Subcentral el umbral varia pero generalmente gira al rededor de 200,000 DEG, para los Estados Unidos y Canadá el valor mínimo es de 355,000 DEG. Para empresas de servicio público el umbral es aproximadamente de 400,000 DEG. Los servicios están generalmente sujetos a un umbral de 5 millones de DEG. Sin embargo, a pesar de lo que establece el nuevo acuerdo en la OMC, con relación al TLCAN, este no cubre los contratos que realicen los gobiernos subnacionales, además de que establece que los umbrales se ajustarán debido a la inflación cada dos años a partir del 1o. de enero de 1996.²⁹

Por otra parte, México como hemos visto no fue signatario del acuerdo sobre Compras del Sector Público en el GATT y por lo que respecta al nuevo acuerdo en esta materia, en la OMC, México se mantiene en la postura de no adherirse, debido a que éste continuará con las mismas líneas de acción que el acuerdo en el GATT ampliando considerablemente el alcance de la competencia internacional en esa esfera. Además de abarcar por primera vez los servicios, incluidos los de construcción, las compras realizadas por las entidades de los gobiernos subcentrales y las efectuadas por las empresas de servicios públicos. Extendiéndose de esta forma el

²⁸ SCHOTT, Jeffrey J. et alius The Uruguay round and assessment. Institute for international economics. Washington D.C. November, 1994. p. 66

²⁹ idem

ámbito de aplicación de este acuerdo en aproximadamente diez veces comparado con el antiguo acuerdo.³⁰ Siendo estas las razones fundamentales por las que México no desea signar el acuerdo hasta estos momentos.

Cabe mencionar que para el abastecimiento del sector público en el TLC de América del Norte se establece un límite menor en la cobertura general de los contratos, con el objeto de vincular una cobertura más comprensiva, a la establecida en el GPA. Los contratos hechos por los Departamentos Federales y Agencias de más de 50,000 USD para bienes y servicios, 25,000 USD para Canadá y los Estados Unidos, y contratos mayores que 6.5 millones de Dólares para la construcción están sujetas a las reglas del TLCAN. Las empresas gubernamentales están sujetas a los contratos de bienes y servicios mayores de 250,000 USD y para proyectos de construcción contratos mayores a 8 millones de Dólares.³¹

Actualmente 22 países han indicado su intención de signar el GPA y estos son:

- Canadá,
- Los 15 miembros de la Unión Europea,
- Israel,
- Japón,
- Corea,
- Noruega,
- Suiza,
- Estados Unidos.

De los cuales, Corea demorará la implantación del GPA hasta 1997, debido a las exigencias del nuevo código, con respecto al establecimiento de una serie de cambios en la legislación nacional de los países signatarios, a fin de facilitar que las propuestas extranjeras participen en las compras

³⁰ Informe GATT - OMC. Mayo - Julio de 1994. SRE. Dirección General De Relaciones Económicas Multilaterales y Con América del Norte pp.5 y 7

³¹ SCHOTT, Jeffrey J. op cit p.67

domésticas que realizan las entidades del gobierno. En este sentido, Hong Kong a pesar de haber participado en las negociaciones del GPA, en el último momento decidió no signar el Acuerdo.

1.4.3 COMPRAS GUBERNAMENTALES EN EL ALC ENTRE E.U. Y CANADA

En cuanto al tratamiento que se le da a las compras del sector público en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos suscrito en enero de 1988 por el presidente de Estados Unidos y el primer ministro de Canadá, que después de haber sido ratificado por el Senado de ambos países, entró en vigor en enero de 1989. Podemos encontrar que en el capítulo 13 de este acuerdo, se reafirman los compromisos adoptados por ambos países en el Código del GATT, del cual fueron signatarios.

El ALC cumplió una serie de disposiciones del Código entre otras las siguientes:

- Se redujo el valor de los contratos gubernamentales que deben someterse a licitación internacional de 156 mil dólares en el Código, a 25 mil dólares en el ALC. Rigen sólo para contratos entre 25 y 156 mil dólares; para contratos mayores, ambos países deben guiarse por las reglas del Código.

- Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en todos los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales. Esto con el propósito de fomentar la utilización de procedimientos competitivos en las adquisiciones del sector público.

- Se establecieron lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigara las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación. Dicha autoridad estaría facultada para suspender derechos y obligaciones derivados de fallos viciados.

- Se convino en incorporar al ALC el resultado de las negociaciones futuras que se realizaran en el Código del GATT. Este compromiso permitiría ampliar la cobertura de las entidades del sector público que estaban incluidas en el Código.

Como resultado de estas negociaciones, en las licitaciones de entidades cubiertas por el Acuerdo, Estados Unidos se comprometió a no aplicar sus restricciones denominadas "Compre Americano", a los proveedores canadienses. Canadá, a su vez, se obligó a no aplicar procedimientos discriminatorios a los proveedores estadounidenses.

Las entidades gubernamentales de los países sujetas a las disposiciones del ALC fueron enumeradas en el acuerdo. Esta lista reproduce exactamente la cobertura negociada en el Código del GATT y se limita a entidades del gobierno federal.

Para el caso de los Estados Unidos se mencionaron once departamentos de Estado, secretarías, y cuarenta agencias y comisiones federales incluyendo la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio, (NASA). Se excluyeron los Departamentos de Energía y el de Transportes, los negocios reservados a pequeñas empresas y minorías y productos relacionados con seguridad nacional, como es el de material bélico.

Canadá, por su parte, incluyó a 22 departamentos del Gobierno y diez agencias federales. Sin embargo excluyó los Departamentos de Transporte, Comunicaciones y el de Pesquería y Océanos. Asimismo, los negocios reservados para pequeñas empresas y las compras con seguridad nacional, tampoco se incluyeron.³²

Debe reconocerse en este contexto el hecho de que tanto el número de entidades del sector público, cuyas compras entran a un régimen común, así

³² México. SECOFI. TLC Compras gubernamentales. Monografías. No. 5. 1994.p.6

como el valor de las operaciones sujetas al mismo son negociables en el ALC Canadá - Estados Unidos ; lo que dio una mayor flexibilidad a las negociaciones en esta materia. Dando la pauta para que México acrecentara los arreglos comerciales con estos países en el marco del TLCAN y a que se incluyeran entre otras materias, normas comunes aplicables a las compras del sector público.

Es importante señalar también, que la decisión que México tomó con respecto a la negociación en materia de compras del sector público, negociaciones que se llevaron a cabo sobre la base del ALC Canadá - Estados Unidos, en el TLCAN fue bajo la perspectiva de asegurar el acceso de los productos mexicanos tanto al mercado canadiense como al norteamericano, evitar represalias derivadas primordialmente de la legislación comercial de E.U. y obtener concesiones arancelarias y no arancelarias en el ámbito de las relaciones económicas entre Canadá, Estados Unidos y México.

1.4.4 POSICION DE MEXICO ANTE LOS ACUERDOS EN MATERIA DE COMPRAS GUBERNAMENTALES

A pesar de que el Código de Compras del Sector Público en el GATT incluía una sección relativa al “trato especial y diferenciado” que debían recibir los países en desarrollo; cuando México ingresó al GATT en 1986, dejó constancia de no tener en ese entonces la intención de adherirse al código de conducta en esta materia ; dado que consideraba que dicha sección no era más que una enumeración de principios y objetivos de intenciones que no garantizaban ese “trato”. Además de estar en desacuerdo con el artículo XVII del GATT, referente a las empresas comerciales del Estado en sus párrafos 1, 3 y 4 que cubrían las disposiciones generales aplicables al comercio del Estado entre otras cosas como hemos visto. De esta manera, de los seis códigos de conducta que emergieron de la Ronda Tokio, México decidió no ingresar al código sobre compras del sector público. Ello proporcionó un espacio para las negociaciones comerciales con otros países que también pudieran ofrecer un trato especial.

Por lo que respecta al nuevo acuerdo sobre compras del sector público en la OMC, se ha señalado ya que la posición de México es la de no signarlo. Entre otras razones por considerar la incompatibilidad entre éste acuerdo y la legislación mexicana ; pues lo extenso de dicha legislación contrasta con lo compacto de las normas internacionales recogidas en el acuerdo, lo que podría complicar cualquier negociación de México en este campo en la OMC.

Bajo este contexto, se observa que las compras del sector público, fue uno de los rubros que había permanecido al margen de las negociaciones comerciales de este país, a pesar de que dicho sector lleva a cabo montos significativos de importaciones que constituyen un poder de compra del gobierno mexicano válido en negociaciones comerciales que persiguen beneficios recíprocos. Por tal motivo, México vio la oportunidad de negociar este sector, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.A.N.), teniendo como objetivo central, evitar primordialmente el tratamiento discriminatorio que venían recibiendo los productores nacionales en Estados Unidos y Canadá, así como lograr el acceso recíproco de los productores entre las tres naciones. Esto significaba que en proporción de las compras públicas de cada país el acceso fuese simétrico. En este sentido, el principio de "Trato Nacional" fue la condición básica que orientó las negociaciones, con la finalidad de que los tres países compitieran en igualdad de condiciones en las licitaciones convocadas por los gobiernos de la región, evitando de esta forma disposiciones de los gobiernos norteamericano y canadiense en esta materia.³³

³³ Se acordó que el principio de "Trato Nacional" sólo se aplicaría a las dependencias, entidades y productos cubiertos por el acuerdo, en el que se determinarían también, los montos de los contratos que se beneficiarían de este principio.

El Plan Baker, abarcó el período que va de 1986 a 1988, y se basó en un criterio que ponía énfasis en el suministro de un mayor flujo de créditos forzosos de la banca comercial, asimismo, propuso dar un nuevo enfoque a las actividades del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en la supervisión de largo plazo de las políticas económicas de los países deudores. Esto constituyó una presión más para que México profundizara la reforma económica que había iniciado en 1983, con la finalidad de alcanzar el objetivo, de crecer para pagar, y por el hecho de que se debía atender a las observaciones tanto del Banco Mundial como del Fondo Monetario Internacional en su papel de supervisores de largo plazo de las políticas económicas de los países deudores.

Los resultados de las negociaciones, a pesar de que desde entonces se consideraban insuficientes en el mediano plazo, dieron un respiro al Gobierno Mexicano. De hecho, las tres rondas de negociación de la deuda externa con la banca comercial constituyeron un alivio importante, pero ciertamente temporal. Ya que este tipo de convenios no lograron constituir una solución permanente al problema del endeudamiento externo excesivo ; pues en México se continuaban transfiriendo recursos netos al exterior, situación que lo hacía sumamente vulnerable a los factores externos tales como la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés a nivel internacional.

Bajo este contexto se necesitaba establecer una solución al problema de sobreendeudamiento que debía realizarse sobre bases permanentes, lo que en primer término requería de la aceptación por parte de los bancos comerciales de reducir el saldo de la deuda, así como de las tasas de interés, ya que sin esto no se podrían lograr avances substanciales para dar solución a un problema de esta naturaleza.

En este sentido, al iniciar su gestión, el 1 de diciembre de 1988, el presidente Salinas dio instrucciones para que se llevaran a cabo pláticas con los acreedores externos del sector público conducentes a la reestructuración de la deuda. De esta forma, se buscaba dar una solución sobre bases más firmes al problema de sobreendeudamiento, que ha constituido una fuerte

presión para México, debido al alto nivel de las transferencias externas netas que nuestro país debe realizar por este concepto, lo que constituye un freno para el desarrollo económico del país.

Así fue como en la reestructuración el objetivo principal fue el de reducir el nivel de las transferencias externas netas, para situarlo en un promedio de 2% del PIB. En promedio por año, durante el período de 1989-1994.

La respuesta de los gobiernos acreedores a los planteamientos de México y del conjunto de países deudores se cristalizó en el Plan Brady, dado a conocer por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Nicholas Brady, el 10 de marzo de 1989. Este plan se basó en el reconocimiento del sobreendeudamiento, y en consecuencia la incapacidad de pago, así como en la concesión de reducciones del principal saldo de la deuda y de la tasa de interés, como única salida.

Poco tiempo después de haber sido anunciado el Plan Brady, México recibió ayuda por parte del FMI, lo que constituyó un importante apoyo, para que México iniciara sobre esta base sus negociaciones con la Banca Comercial Acreedora.

Al mismo tiempo, México mantuvo negociaciones con el Banco Mundial y el Club de París, con quienes rápidamente llegó a un acuerdo que significó un gran apoyo crediticio de 1990 a 1992. Asimismo el gobierno mexicano obtuvo para este período un crédito del orden de los 5000 millones de dólares de los cuales cerca del 50% se destinaron a apoyar el paquete de garantías para las operaciones de reducción de deuda con la Banca Comercial. Cabe señalar que una vez instrumentado el paquete financiero, se logró reducir el saldo de la deuda pública en aproximadamente 7200 millones de dólares, como resultado del intercambio por bonos de descuento.³⁸ En cuanto a las transferencias externas netas, las cifras muestran que se logró rebasar la meta inicial, 2% del PIB en promedio anual para el período 1990-1994, no sólo por la reducción obtenida con la

³⁸ Sepúlveda, Cesar. *op cit* p.318

reestructuración de la deuda externa, sino también por los considerables flujos de capital que han entrado al país especialmente a partir de 1990. Lo que constituyó un gran alivio para México en este período.

En este orden de ideas, la propuesta Brady significó un avance extraordinario con respecto a las negociaciones anteriores e inclusive al Plan Baker,³⁹ sin embargo aún no existe una solución integral que resuelva el problema por completo y para siempre, lo que obliga a México - como a otros países deudores - a continuar aplicando medidas con el fin de atacar el problema y dar soluciones parciales de mayor alcance día con día, hasta lograr que la deuda externa no constituya un grave problema para el desarrollo económico de nuestro país.

2.2 LA POLITICA DE APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

Paralelamente a los acontecimientos antes señalados, el proceso de apertura comercial de los años ochenta respondió a una serie de factores tales como el agotamiento del modelo de desarrollo de la economía mexicana, que se basó aproximadamente hasta 1982, en la sustitución de importaciones; a una política de protección excesiva que originó serias deficiencias en la integración industrial, además de una fuerte dependencia de bienes de capital, lo que favorecía una cultura antiexportadora; ante la creciente necesidad de responder a los compromisos financieros internacionales y a la urgencia de recuperar el crecimiento económico.

Estos factores hicieron impostergable llevar a cabo una serie de ajustes en materia fiscal, comercial y a precios públicos y privados. Bajo estas circunstancias se dio la apertura de la economía mexicana.

Así, la estrategia de cambio estructural que se implantó en la administración del presidente Miguel de la Madrid, dio especial importancia al sector industrial exportador por considerarlo el mecanismo fundamental para la creación de un nuevo patrón de industrialización. Asimismo, se fijó una política para racionalizar la aplicación de la protección a la industria con

³⁹ *ibid* pp. 314-320

el fin de hacerla eficiente y competitiva. Tal racionalización de la protección, en la práctica, implicó la reducción arancelaria⁴⁰ y la eliminación del permiso previo de importación. Así, la reducción arancelaria condujo en 1983 a un incremento del 50 % en el valor de las importaciones exentas de arancel, lo que propició el incremento de las exportaciones.

Por otro lado, en 1984 los permisos de importación se comenzaron a eliminar por lo que las importaciones controladas se redujeron a 83.5% del total. En tanto que el porcentaje de bienes de capital sujetos a control se redujo debido a la importancia que estos bienes tienen para la economía mexicana. Paralelamente fueron elevados algunos aranceles, con el fin de ofrecer una protección equivalente a la de los permisos. Esto explicaba que el arancel promedio ponderado hubiera crecido de 8.2% a 8.6% en el transcurso de ese año.

Así fue como a principios de 1984, se aplicó la política de protección y fomento al comercio exterior, que se fincó en líneas de acción tales como el mantenimiento de un tipo de cambio realista que consideraba un deslizamiento congruente con la inflación, las tasas de interés internas y externas y el comportamiento de la balanza de cuenta corriente y en la comercial. Lo que permitió que al devaluar la moneda paulatinamente y no de golpe se fueran adoptando las medidas necesarias para que el impacto de dichas devaluaciones en el ámbito nacional y en el contexto internacional no fuese tan duro.

En este sentido, se consideraba también que el proceso de liberalización gradual y selectivo del comercio exterior permitiría la racionalización de la protección que se requería para hacer eficiente y competitiva a la planta productiva, para promover una infraestructura industrial más eficiente y para fomentar las exportaciones no petroleras que incrementarían el ingreso de divisas. Fue así como la utilización de aranceles en vez de permisos y cuotas se constituyó en una de las medidas de mayor

⁴⁰ Los aranceles a diferencia de los permisos de importación resultan ser una forma más transparente para dar protección. Blanco, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el nuevo mundo. Ed. F.C.E. México. 1994. pp. 38-47

importancia para dar protección. Razón por la cual se determinó que los niveles arancelarios, en la etapa de desgravación arancelaria, se establecerían con base en la estructura de la protección efectiva óptima para cada rama de actividad y de acuerdo con los siguientes propósitos :

I) Adecuar las tasas entre productos de un mismo grado de elaboración y con base en su destino final.

II) Protección escalonada, de acuerdo con el grado de elaboración del producto.

III) Reducción del número de tasas aplicables a un máximo de ocho.

IV) Atención a las prioridades de sustitución de importaciones y de la eliminación de la cultura antiexportadora.⁴¹

Estos principios permitirían que la protección que se brindara con los aranceles fuera estrictamente la mínima necesaria para que cada rama de actividad productora se modernizara y se volviera eficaz y competitiva.

Siguiendo con el proceso de apertura comercial en 1985, se implantaron una serie de reformas que significaron la eliminación del requisito previo para aproximadamente 3600 fracciones arancelarias de importación dejando solamente 908 fracciones de un total de más de 8000 bajo control, lo que llevó al valor de la importaciones controladas a sólo 37.5 % del total. Nuevamente fueron sustituidos los permisos como instrumentos de protección por un incremento en los aranceles a fin de hacer del régimen de control de las importaciones más transparente y menos discrecional, esto implicó un aumento en el arancel promedio.

⁴¹ Sepúlveda, Cesar. La política internacional de México en el decenio de los ochenta. loc cit p.359

Dado que la liberación comercial de los años setenta fracasó al haber iniciado con la liberación de un gran número de productos finales, la apertura de los años ochenta se inició con bienes intermedios con el objeto de no repetir la experiencia anterior y de que este proceso fuera menos doloroso al estimular primero la eficiencia de la producción intermedia antes de proceder a la liberación de productos finales.

Para 1986, se observó una disminución de las importaciones y al mismo tiempo se elevaron las exportaciones no petroleras, que mostraron un dinamismo desconocido al elevarse de casi 7 mil millones de dólares en 1985 a cerca de 10 mil millones en 1986 y a 12 y 14 mil millones respectivamente para 1987 y 1988.

No podía negarse que las condiciones favorecían una mayor liberación comercial al registrarse en 1986 avances en la eliminación de permisos, en el campo de los aranceles y en el de los precios oficiales ; ya que el número de fracciones sujetas a control en este año se redujo aún más y el valor de las importaciones controladas representó el 30.9% del total. Es importante señalar que a pesar de que existían 11 niveles arancelarios, el 90 % de las importaciones se concentraban en tres de ellos: 10%, 22.5% y 37 %. Lo que quiere decir que realmente no se requería de los 11 niveles, por lo que era necesario hacer una reclasificación de los mismos.

Dados los considerables avances en el programa de liberalización a mediados de los ochenta, México buscó adherirse al GATT con el fin de gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros del organismo. Lo cual requirió de que México continuara con la eliminación de permisos de importación, así como con la reducción arancelaria. Asimismo, en los términos del acuerdo para el ingreso de nuestro país, se requirió de la eliminación de permisos oficiales de referencia y de reducir el arancel máximo a 50 %. Esto no fue necesario, ya que con la apertura el arancel máximo era de 30% en México, sin embargo, estos términos permitían a nuestro país mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas y sobre otros sujetos a programas de promoción

industrial tales como automóviles y bienes de los sectores farmacéutico y electrónico.

Los beneficios que representaba la integración de México al GATT se encontraban en términos de mayor acceso a mercados y de un incremento de la credibilidad y certidumbre por parte de la comunidad internacional ; además de que gracias a que desde 1983 la participación de las importaciones sujetas a un arancel mayor al 50% había sido menor a 5%, el costo de ingresar a este organismo fue mínimo. En cuanto a las importaciones sujetas a precios oficiales de referencia ascendían a sólo 9% del total en 1985 ; lo que no implicaba mayores problemas dado que para 1987 habían sido eliminados para efectos prácticos.

Cabe señalar con respecto a la adhesión de México al GATT ; que este hecho se concibió como una señal de la firme determinación del Gobierno Mexicano de llevar su apertura más adelante y en ese sentido se incrementó la credibilidad del programa considerablemente.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos para contrarrestar el crecimiento negativo y por disminuir la inflación, ésta continuó creciendo por lo que en diciembre de 1987 el gobierno aplicó un programa de ajuste y estabilización denominado Pacto de Solidaridad Económica, que consistió en los siguientes cinco puntos :

I.- Un fuerte ajuste en los precios y tarifas de los bienes y servicios proporcionados por el gobierno al tiempo de una acentuación de la austeridad pública, con el objeto de vencer de una vez para siempre las presiones inflacionarias que seguían surgiendo del déficit fiscal.

II.- Un ajuste del tipo de cambio controlado a un nivel ligeramente inferior al tipo libre y su congelamiento virtual hasta junio de 1988, enfatizando su función de ancla para la inflación interna.

III.- Un ajuste único a los salarios y el compromiso de indexarlos a partir de marzo de 1988 a la inflación.

IV.- Una concertación a través de cámaras y sindicatos con los sectores industriales, comercial y obrero comprometiéndolos a no subir precios ni salarios.

V.- Una mayor apertura comercial buscando presionar los precios internos hacia la baja al exponerlos a una mayor competencia desde el exterior.⁴²

Como parte del pacto se dio una mayor apertura comercial, que consistió en la aceleración de la desgravación arancelaria. De manera que se estableció un arancel máximo de 20 % y se obtuvo una escala de cinco niveles 0, 5,10,15 y 20%. Como consecuencia en 1988, el arancel promedio había disminuido a 10.4% y el promedio ponderado a 6.1%. En cuanto al número de fracciones sujetas a permiso de importación siguió disminuyendo.

El Programa arrojó resultados positivos, debido a que se manejó con flexibilidad. Mientras que para el tipo de cambio, el deslizamiento que se previó, no fue necesario ya que se mantuvo constante hasta principios de 1989. Para el caso de los salarios, se registraron algunos incrementos durante el período y por lo que se refiere a los precios, sólo se concedieron aumentos cuando la evolución de los costos lo justificaban.

En términos generales la reducción de la inflación lograda con el Pacto fue impresionante, dado que las tasas mensuales llegaron a ser del 15 % en diciembre de 1987 y en enero de 1988 a una tasa cercana a 1 % por mes, en los últimos meses del año.

Por su éxito en este sentido el Pacto de Solidaridad Económica fue extendido en dos ocasiones y convertido en el llamado Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), al iniciar la administración del presidente Salinas de Gortari a finales de 1988.

⁴² cfr Ten Kate, Adrián. La apertura comercial de México experiencias y lecciones, Ed. F.C.E. México, 1994. pp.55-57

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico aceleró la aplicación de medidas para la recuperación del crecimiento económico, de tal forma que se elevaron los aranceles para los bienes con impuestos a la importación de 0 y 5%, con el fin de mantener una protección efectiva y evitar discriminaciones entre sectores. Esto significó que en 1992 sólo 10.7% del valor de las importaciones estuvieran sujetas a permisos de importación, siendo el arancel promedio de 13% y el promedio ponderado de 11.4%.⁴³

2.2.1 LA POLITICA DE DESREGULACION DE LA ECONOMIA

Tras un análisis del proceso de apertura comercial que se venía dando en nuestro país desde mediados de la década pasada, se encontró, que las regulaciones con que se contaba resultaban ser innecesarias y contraproducentes en el marco de la economía abierta, debido a que la gran mayoría de éstas habían sido establecidas años atrás con el fin de contrarrestar las distorsiones generadas por la política de protección comercial; razón por la cual el gobierno de Carlos Salinas de Gortari consideró conveniente complementar la apertura comercial con la política generalizada de desregulación de mercados.⁴⁴

En este sentido, se implementó un amplio programa de desregulación, con el objeto de agilizar las operaciones económicas, incrementar la productividad y disminuir los costos de transacción de los sectores productivos; este programa eliminó todas aquellas disposiciones jurídicas que obstaculizaban la competencia y la libre concurrencia, estableciendo un marco regulativo sencillo y transparente, que brindaría a los productores e inversionistas tanto nacionales como extranjeros, grandes y pequeños, una visión más amplia sobre el entorno en que realizaban sus actividades. De esta forma en febrero de 1989, fue anunciado por el gobierno de la república que la SECOFI llevaría a cabo una revisión del marco regulador de la actividad económica nacional con el fin de formular propuestas y proyectos de leyes, así como, de reglamentos acordes con el proceso de modernización

⁴³ *Ibid* p.57

⁴⁴ *vid Crónicas del gobierno de Carlos Salinas de Gortari. 1988-1994 Síntesis e índice temático.* Presidencia de la República Unidad de la Crónica Presidencial. Ed. FCE. México. 1994. p.153

que se había iniciado ; creándose para estos fines la Unidad de Desregulación Económica en el seno de la citada secretaría.

Así fue como, la Unidad de Desregulación Económica promovió cambios legales diversos a un gran número de reglamentos y leyes a través de los organismos respectivos. De esta forma las desregulaciones se llevaron a cabo en el seno de la SECOFI.

En julio de 1989, la desregulación se inició implantando medidas de esta naturaleza, en el sector de los transportes, debido a que la forma en que se encontraba reglamentada la actividad transportista, generaba costos significativos de manera directa e indirecta, ocasionando un freno para la integración económica nacional, un obstáculo a la modernización del sector industrial y un impedimento a la desregulación misma.

En este sentido, se emitieron dos reglamentos para agilizar la prestación del servicio de carga en el país : El referente al Autotransporte Federal de Carga y el del Transporte Multimodal Internacional, siendo así que en enero de 1990, se publicó un decreto que logró incrementar la competencia en la prestación de servicios de carga y descarga en Zonas Federales Terrestres. Estas actividades eran indispensables para el funcionamiento de puertos fronterizos, por donde entraba y salía una buena parte del comercio internacional.

En mayo de 1991, el Gobierno Federal, siguiendo las acciones desregulativas y en relación con los puertos, requisó a la empresa Servicios Portuarios de Veracruz (SERPOVER) la administración del puerto y efectuó una reestructuración de la organización de esa terminal marítima, con el objeto de que funcionara con eficiencia en beneficio del desarrollo económico y social del país.

Posteriormente, en julio de 1993, se emitió la Nueva Ley de Puertos que promovía la descentralización administrativa y se permitió la incorporación de la iniciativa privada y el sector social tanto en los aspectos de operación como en el desarrollo de la infraestructura.

El proceso de desregulación, también resultó de gran importancia en el área de la petroquímica ya que en agosto de 1989, con la reclasificación de 14 productos, que hasta entonces habían sido definidos como básicos, pasaron a la categoría de secundarios. Lo que significó que la elaboración de los mismos ya no quedara reservada al Estado sino que podría hacerse con la concurrencia de los particulares. Además, se liberó la producción de 748 productos químicos, a fin de que compañías de capital totalmente extranjero pudieran elaborarlos.

La importancia de las medidas desregulativas en el área de la petroquímica radicaba en la fuerte utilización de los productos dentro de los procesos productivos de casi todos los sectores. Lo que justificaba que se autorizara la participación mayoritaria de inversión extranjera en la producción de derivados de refinación con el propósito de disminuir costos en beneficio de la producción y particularmente del consumidor final de mercancías.

El sector agropecuario fue otro ámbito en el cual se aplicaron importantes medidas desregulativas. En 1990 se desregularon la producción y la comercialización del maíz de tal forma que se mejoraran ambos aspectos de este alimento básico. Asimismo, el marco regulativo para la producción y comercialización del café y el azúcar también fue modificado para adecuarse a las nuevas condiciones económicas.

En mayo de 1991, también se vieron beneficiados los sectores productivos con la desregulación del abastecimiento propio de energía eléctrica, a través del Reglamento a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica en Materia de Autoabastecimiento. En 1992, el Congreso aprobó las reformas a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, a fin de permitir la participación corresponsable de los particulares en la generación de electricidad, la cual se acordó se vendería en forma exclusiva a la Comisión Federal de Electricidad, única entidad autorizada para proporcionar el servicio público.

La modificación del marco jurídico de sectores tales como el financiero, textil, minero, de acuacultura y pesca, permitió que las actividades que ahí se desempeñan, se llevaran a cabo de forma eficiente y competitiva en un marco de mayor concurrencia de los mercados.

Por otra parte, y con el objeto de estimular la competencia en el ámbito de las telecomunicaciones, la SCT expidió en agosto de 1990 las modificaciones al título de concesión de TELMEX y en octubre del mismo año se publicó el primer reglamento de telecomunicaciones en la historia del país.

A mediados de 1993, la aprobación de la Ley Federal de Competencia Económica pasó a formar parte del proceso de cambio hacia una economía más participativa, ya que establece una política de competencia moderna para prevenir y sancionar conductas monopólicas, además de controlar la concentración de las mismas.

Así fue como la política de desregulación de la economía se llevó a cabo con éxito, logrando integrar todos los sectores de la economía en el proceso de reestructuración de la economía mexicana. Lo que vino a constituir un avance considerable en los procesos administrativos de la vida económica del país. Ya que en la mayoría de los casos era necesaria la simplificación administrativa, que permitiera agilizar los procesos de esta naturaleza y como consecuencia hacer más competitivas a las diversas áreas que integran la actividad económica de nuestro país.

De esta forma, la desregulación económica constituyó un logro en la búsqueda de mejores niveles de vida para los mexicanos, ya que al propiciar una mayor eficiencia en todos los ámbitos, la economía se vuelve competitiva y se integra eficazmente al contexto internacional.

2.2.2 LA ESTRATEGIA MEXICANA ANTE LA CONFORMACION DE BLOQUES REGIONALES DE COMERCIO

Ante un contexto internacional siempre sujeto a transformaciones que en ocasiones son repentinas, todo país cuenta con un marco conceptual a partir del cual despliega su política exterior. En el caso de México, este marco está constituido por principios históricos plasmados en nuestra Constitución específicamente en el artículo 89, fracción X, y estos son : la **autodeterminación de los pueblos** ; la no intervención ; la solución pacífica de las controversias ; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales ; la igualdad jurídica de los Estados ; la cooperación internacional para el desarrollo ; la lucha por la paz y la seguridad internacionales.

La política exterior además de observar estos principios, debe ser planteada sobre la base del profundo conocimiento de la realidad internacional en la que se desenvuelve y sobre la que pretende influir. De esta forma, una nación puede obtener grandes oportunidades y evitar en lo posible los riesgos que se le presente.

En este sentido desde que inició el sexenio, del presidente Salinas se propuso mantener un estrecho vínculo entre la política exterior y la política interna ; buscando hacer de nuestra política internacional el principal soporte del proyecto de desarrollo del país, pues así lo exigían el interés nacional y las constantes transformaciones del escenario internacional, en el que la aparición de la Revolución Tecnológica de los ochenta en el área de la informática y las Telecomunicaciones, la profundización de los procesos de globalización e interdependencia económica que propician la creciente competencia por recursos financieros, tecnológicos y acceso a mercados, obligaron a México a buscar una vinculación más efectiva con el exterior, haciendo indispensable desplegar una política exterior propositiva y diversificada, que permitiera a nuestro país su plena integración a la comunidad internacional.

Cabe señalar que ante esta situación el mundo ha sufrido una serie de cambios fundamentales en la manera de producir bienes a lo largo y ancho del mismo, lo que ha originado grandes diferencias en el desarrollo de los diversos países, en las últimas dos décadas, así como en la forma de concebir el concepto de "producción". Concepto que actualmente se refiere a la producción que ha dejado de ser nacional para convertirse en un proceso global y en el que la economía mundial se convierte en una economía integrada a nivel internacional en donde la interdependencia forma parte integral de la misma.

Estos cambios han provocado que la competencia internacional ya no se concentre en los mercados nacionales sino que se abra al exterior, convirtiéndose de esta forma en un fenómeno mundial, al que se suman las principales tendencias industriales para convertirse en un verdadero proceso de integración mundial que impulsa a los países a introducir cambios en sus modelos de desarrollo con la finalidad de insertarse rápidamente en el proceso de globalización.

Paralelamente al proceso de globalización aparece la conformación de bloques comerciales - comunidades y asociaciones regionales - para fomentar el intercambio comercial, respondiendo básicamente a dos objetivos : el primero es aumentar los flujos de comercio entre los países que conforman el bloque y el segundo consiste en asegurarse el acceso a mercados frente al incremento del creciente proteccionismo que afecta las relaciones de comercio a nivel internacional.

El origen de la conformación de bloques comerciales data de los años cincuenta, cuando por primera vez varios países europeos decidieron integrar La Comunidad Económica Europea (CEE), que con el objetivo de alcanzar mayores niveles de competitividad se sometió a un proceso acelerado de integración, que llevó a los 15 miembros de la CEE⁴⁵ en 1992, a formar un mercado común denominado Unión Europea que además de elevar sus

⁴⁵ Países integrantes de la Unión Europea son : Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Los Países Bajos, Portugal, Gran Bretaña, Alemania, Suecia, Finlandia y Austria.

niveles de competitividad les permitiera enfrentar las fuertes disputas comerciales que se visualizan para el futuro y que de hecho ya se viven. Este proceso no ha sido fácil debido a las reformas institucionales que se han tenido que operar en cada uno de los países con el fin de delegar mayor poder a órganos supranacionales como la Comisión y el Parlamento Europeos.

Dentro del proceso de conformación de Bloques de comercio, también cabe destacar el Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá en enero de 1989 - aunque este acuerdo no contempla un grado de integración tan amplio como el de la Unión Europea -, tuvo como objetivo desde su inicio eliminar todos los aranceles a las importaciones en un período máximo de diez años, además de facilitar las condiciones para la libre competencia así como para fomentar la inversión extranjera. Así con el establecimiento de este acuerdo Estados Unidos y Canadá buscaban mejorar su capacidad negociadora en materia comercial frente a terceros países.

Otro de los bloques comerciales de gran importancia a nivel internacional es el de la Cuenca del Pacífico debido a su gran dinamismo económico que ha concentrado gran parte del comercio y de la inversión mundial en esta región ; en la que se observa una fuerte tendencia hacia la integración económica de las naciones, lo que constituye una buena oportunidad para aprovechar el comercio que generan entre sí y apoya la diversificación de sus fuentes de inversión. En este sentido, la razón fundamental por la cual se han incrementado las alianzas en el Sudeste Asiático ha sido por que la producción se ha dividido entre varios países según la capacidad tecnológica y los costos de mano de obra que tienen cada nación. Con ello la competitividad de países como Japón se ha tomado extraordinaria.

En este contexto, ha sido de suma importancia para México ampliar y diversificar sus relaciones de comercio con el exterior, además de mejorar su relación comercial con Estados Unidos con el fin de promover e impulsar el desarrollo de nuestro país. De ahí que el T.L.C.A.N. vino a constituir el

amarre final de la estrategia de desarrollo a largo plazo, como se explica a continuación.

Bajo este contexto, en el gobierno del presidente Salinas de Gortari, se buscó a través de la política exterior, una mejor reinserción del país en el contexto internacional que permitiera obtener beneficios concretos para el desarrollo de México. Asimismo se definió la postura que nuestro país asumiría frente a los cambios que se estaban suscitando en el mundo. De esta forma, las cuatro líneas de acción que se asignaron en materia de política exterior y que se basaban en la necesidad de diversificar y ampliar los vínculos comerciales de México con el mundo fueron las siguientes:

- En primer término, se encontraba replantear las relaciones de México con Estados Unidos con miras a maximizar los beneficios de la vecindad reducir sus inconvenientes y aminorar los efectos de los niveles de desarrollo de ambos países, al mismo tiempo intensificar los vínculos comerciales con Canadá ; ya que éstos países forman el área de mayor importancia para nuestros intercambios comerciales con el exterior.
- En segundo término se buscó promover la diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas, con la finalidad de evitar una excesiva e inconveniente concentración de nuestras relaciones con Estados Unidos. En este sentido, los esfuerzos fueron orientados hacia América Latina, con la que nos une un origen común ; Europa, por ser el segundo socio comercial de México y la Cuenca del Pacífico, por su relevancia económica.
- El tercero, señaló de forma específica, con qué países había que intensificar los vínculos comerciales con base a : su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o por la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales. Bajo este contexto se consideraban naciones clave a Canadá, Japón, China, Corea, Alemania, Francia, España, Italia,

Reino Unido y en nuestro ámbito regional los países centroamericanos, Chile, Colombia, Venezuela y Cuba.

- Por último se buscó participar en los foros multilaterales, tanto en los regionales como los de carácter universal. En este sentido, nuestro país participó activamente en diversas negociaciones entre las que cabe destacar su participación en la Ronda Uruguay del GATT; ya que en ésta, México, Canadá y la Unión Europea impulsaron la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que vino a sustituir al GATT a partir del primero de enero de 1996.⁴⁶

La aplicación de estas cuatro líneas de acción permitió la adopción de enfoques y estrategias innovadoras, de estas la de mayor importancia fue la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio inicialmente con Estados Unidos y dado que lo que se pretendía era intensificar las relaciones comerciales de México, en pocos meses se integró Canadá a las negociaciones del tratado. Esto permitió replantear las relaciones comerciales entre estos países, intensificando los flujos de comercio e inversión.

Otra de las decisiones importantes fue la de convocar la Primera Cumbre Iberoamericana, que constituyó un elemento importante en el incremento de las relaciones comerciales entre los países de América.

Con el fin de allegarse recursos que permitieran llevar a cabo el proyecto de desarrollo económico en el país, se propició también, el acercamiento a organismos internacionales como la Organización de Cooperación y Desarrollo económicos (OCDE) y el ingreso al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

⁴⁶ La principal razón por la que el gobierno mexicano buscó revitalizar el sistema multilateral de comercio, a través de nuevos vínculos comerciales, fue la necesidad de contrarrestar las fuertes tendencias proteccionistas de algunos bloques económicos y así facilitar la entrada de nuestros productos a otros mercados.

Además se dio un paso muy importante siguiendo con las líneas de acción de la política exterior y con el propósito de intensificar los vínculos con aquellos países que mantienen un nivel de coincidencia con México en foros internacionales, al constituir el Grupo de los Tres con Colombia y Venezuela.

Así, sucesivamente se llevaron a cabo una serie de actividades a nivel internacional que permitieron intensificar las relaciones económicas de México a nivel mundial, evitando de esta forma la concentración extrema de dichas relaciones en pequeñas regiones.

De esta forma, la aplicación de las citadas líneas de acción trajo resultados positivos, registrándose un cambio fundamental en la relación entre México y Estados Unidos en 1990, en beneficio de ambos países. Dicho cambio consistió en el incremento de intereses compartidos en todos los ámbitos, en el reconocimiento de la inexorable vecindad y en el hecho de que la economía mexicana se había convertido a principios de este año en una de las economías más abiertas del mundo, a raíz de la apertura comercial que se consolidó con la adhesión de México al GATT, y que se profundizó como hemos visto durante el sexenio de 1988-1994, cuando se implantaron una serie de cambios en materia de política económica con el fin de incorporar al país a las grandes corrientes comerciales, financieras y tecnológicas.

2.3 EL PROCESO DE CONCERTACION DEL TLCAN

Bajo este contexto, se dieron las bases de un nuevo entendimiento político entre los gobiernos de México y Estados Unidos inicialmente; lo que propició el replanteamiento del proyecto de liberación comercial entre estos países y posteriormente con Canadá.

Dicho proyecto, resultaba ser para México la opción más viable y realista para insertarse adecuadamente en las tendencias internacionales de globalización de los procesos productivos y de conformación de bloques comerciales.

En este sentido, y con el firme propósito de negociar la conformación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados y Canadá, México se propuso y logró mejorar sus relaciones con estos países, e implementó una serie de reformas encaminadas a mejorar la competitividad de la economía mexicana durante los primeros años de la década de los noventa a fin de hacerla congruente con el proceso de apertura comercial que se venía desarrollando y que se deseaba intensificar con este tratado.

De esta forma, la concertación del TLCAN así como de otros acuerdos comerciales estuvo precedida por varias medidas de reordenamiento que dieron a la economía mexicana mayor certidumbre macroeconómica, buscando reforzar el modelo de desarrollo orientado hacia el exterior.

Como resultado de estas medidas orientadas a mejorar la competitividad de la economía mexicana se obtuvo una importante reducción del déficit público, que paso del 16.7 % del PIB en 1982 a un superávit de 0.5% del PIB en 1992 ; la desincorporación de empresas públicas de importantes sectores de la economía tales como líneas aéreas, teléfonos, banca y siderurgia etc. que pasaron de 1115 en 1982 a 217 en 1992⁴⁷ y la reducción de la deuda externa total que tantos problemas había traído en 1982 al llegar a un promedio de 62.5 % del PIB, situación que se mejoró substancialmente al lograr que la deuda implicara el 30.1% del PIB en 1992.

Puede decirse que otro de los avances que se lograron en este periodo (si se observa desde el punto de vista en el que había que propiciar la inversión extranjera en México para promover el desarrollo), fue manejar de forma más flexible la política de inversión extranjera, permitiendo en muchos casos la inversión 100% extranjera en la gran mayoría de los sectores estratégicos que eran reservados para el Estado y en algunos otros sectores donde se requería mayoría de capital mexicano tales como los de petroquímica, minería y autopartes. Esto implicó que la producción en estas

⁴⁷ La desincorporación de este gran número de empresas estatales constituyo un importante avance. debido a que al enfrentarlas a la competencia internacional. se irán desenvolviendo eficazmente e impulsando la competitividad. Blanco. Herminio. *op cit* p.59

industrias ya no quedaba reservada al Estado, sino que podía hacerse con la concurrencia de los particulares, lo que permitiría eliminar monopolios, y mejorar las condiciones de calidad y precio debido a la competencia que se generaría.

Todos estos elementos hicieron aún más atractivo para Estados Unidos y Canadá llevar a cabo negociaciones con México para establecer un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. De esta forma, estos países no solamente reconocen la realidad ya actuante de que sus economías y sus sociedades comercian con gran intensidad con o sin acuerdos, sino que también se suman a la importante tendencia de construir unidades económicas más amplias libres de trabas burocráticas y arancelarias, que les permitirán enfrentar un escenario en el que el escaso crecimiento del comercio mundial se encuentra concentrado en pocos países desarrollados, con la finalidad de asegurarse el acceso a los deprimidos y altamente competidos mercados mundiales ; lo que además permitiría hacer frente a dos bloques regionales muy poderosos : la Unión Europea y Japón al frente de la Cuenca del Pacífico. En un contexto en el que la competencia en el área económica es cada vez más fuerte y se perfilan nuevos líderes en el comercio y en las relaciones geoeconómicas que están cambiando para dar paso a tres polos poderosos : Norteamérica, Europa y Asia, con sus respectivos bloques.

La firma del Tratado de Libre Comercio fue esencialmente una forma de normar y dar carácter institucional al hecho de que Estados Unidos sea el socio comercial número uno de México, y Canadá. A su vez nuestro país constituye el tercer socio comercial más importante de la economía estadounidense, mientras que Canadá ocupa el primer lugar en este capítulo.⁴⁸

Siendo así, que el TLC representara una respuesta apropiada por parte de Canadá, Estados Unidos y México ante un escenario de menor crecimiento del comercio mundial, el cual se encuentra concentrado en pocos

⁴⁸ Rozental, Andrés. La política exterior de México en la era de la modernización. Una visión de la modernización en México. México. Ed. FCE. 1994. p.58

países desarrollados, con la finalidad de asegurarse el acceso a los altamente competidos mercados mundiales, lo que además permitirá hacer frente a dos bloques regionales muy poderosos : la Unión Europea y Japón al frente de la Cuenca del Pacífico, que están cambiando las relaciones geoeconómicas en el mundo al conformar tres polos poderosos : Norteamérica, Europa y Asia como ya se señaló.

2.3.1 IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSION ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

El establecimiento del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, además de complementar la reforma económica y la liberación comercial, constituye uno de los elementos centrales de la estrategia de diversificación comercial que nuestro país emprendió durante la gestión del presidente Salinas, teniendo como principales objetivos : asegurar la integración de México al contexto internacional, con el fin de no quedar marginado ante los procesos de conformación de bloques y globalización que se están experimentando a nivel mundial ; garantizar un acceso permanente de las exportaciones mexicanas a los mercados norteamericano y canadiense ; elevar la posición negociadora de nuestro país en materia de comercio frente a otros países y bloques comerciales ; atraer capitales a México a través de la competencia con otras naciones ; elevar la productividad de la economía mexicana y con ello el nivel de vida de la población.

En este contexto, entre las razones fundamentales por las que México buscó su integración con Estados Unidos y Canadá - y no con otros países - a fin de lograr estos objetivos, se encuentran las condiciones histórico - geográficas, ante las cuales estos países reconocen la complementariedad de sus economías y la necesidad de unir sus esfuerzos para mejorar sus posibilidades de producción a nivel mundial.

Lo anterior, basado en el hecho de que durante muchos años estos países han mantenido una estrecha relación de comercio e inversión. De tal forma que para México, E.U. representa su principal socio comercial y de inversiones, además de constituir uno de los mercados más importantes, ya que en promedio absorbe el 69% de las exportaciones mexicanas, lo que coloca a México como el principal proveedor en orden de importancia para éste país ; y a su vez E.U. provee cerca de 68% de las importaciones que realiza nuestro país, siendo así que México ocupa el tercer lugar como comprador de las exportaciones norteamericanas. En este sentido, la relación de comercio que E.U. mantiene con México es amplia, a pesar de que su comercio y sus inversiones con otras regiones como la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico particularmente con Japón están más diversificadas que las de nuestro país.

Por lo que respecta a la inversión extranjera directa en México, cabe señalar que ha registrado un notable crecimiento en los últimos años siendo Estados Unidos quien aporta aproximadamente el 63% de ésta, en nuestro país, quien a su vez mantiene modestos niveles de inversión en Estados Unidos.

Por otra parte, para México, Canadá ha llegado a ocupar el sexto mercado para nuestras exportaciones, mientras que nuestro país ha sido un mercado relativamente modesto para Canadá, y por lo que toca a las importaciones, éste país representa el quinto proveedor para México lo que implica que nuestro país, aún participa con bajas exportaciones a Canadá, situándose de esta forma como su noveno socio comercial ; mientras que la Inversión Extranjera Directa que proviene de Canadá ocupa el octavo lugar en México con una participación pequeña ; por otro lado la inversión mexicana en este país es prácticamente nula.

En términos generales esto refleja el alto nivel de comercio exterior que estos países mantienen, lo que ha permitido crear una zona de libre comercio, donde el intercambio de bienes y servicios y las corrientes de

inversión se han intensificado, lo que refleja la importancia que para estos países tiene el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Bajo este contexto, cabe señalar que durante el primer año (de 1994-1995) del T.L.C.A.N. las importaciones de E.U. y Canadá ascendieron aproximadamente a \$ 810 mil millones de dólares, de los cuales se estima que \$ 110 corresponden a exportaciones mexicanas.⁴⁹

Así, México exportó a E.U. un promedio de 84.9% de sus productos e importó 69% de sus bienes, servicios e insumos ; alcanzando en este periodo un comercio total del orden de 106 mil millones de dólares, considerando las maquiladoras. En este sentido se reafirma el hecho de que México sea el tercer socio comercial de E.U. mientras que la relación comercial entre México y Canadá alcanzó en este año el orden de los 3,100 millones de dólares.

Es importante mencionar que las maquiladoras han sido el sector más dinámico de la economía mexicana en los últimos años, a pesar de que importan la mayor parte de sus insumos libre de impuestos, pueden vender el total de su producción en el exterior. Siendo así, que el superávit en la balanza comercial de los primeros meses de 1995, se debe a estas industrias.⁵⁰

En este sentido podemos decir que las relaciones comerciales entre México, E.U. y Canadá día con día van tomando más fuerza, siendo así que el T.L.C.A.N. represente el reconocimiento por parte de los gobiernos de la estrecha relación entre estos tres países y de la firme determinación de incrementar estos flujos de comercio e inversiones en la región.

Los mayores beneficios que se esperan obtener del tratado sólo se observarán a mediano y largo plazo, dado que con la entrada en vigor de éste además de las ventajas señaladas también se han observado discrepancias

⁴⁹ El Financiero. 10 de julio de 1995. p.72

⁵⁰ Datos publicados en La Jornada con base en datos del INEGI. 7 de julio de 1995. p.53

que tendrán que corregirse sobre la marcha, lo que permitirá a las economías de la región crecer y fortalecerse para enfrentar los cambios en el ámbito internacional.

De esta forma en el tiempo que hemos contado con el tratado, hemos visto que se ha logrado un acceso más estable a este mercado, además de la eliminación en gran medida de la discrecionalidad y las decisiones unilaterales que afectan nuestras exportaciones, creando incertidumbre entre los exportadores e inversionistas.

Así también, se han suscitado disputas comerciales a las que se les ha estado dando solución a través de los mecanismos creados por el tratado. Esto permite elevar el potencial exportador del país eficazmente. Sin embargo, dadas las condiciones actuales, un promedio de 47% de las empresas de Estados Unidos en México redujo sus inversiones en 1995 respecto de 1994, según una encuesta realizada por la Cámara Americana de Comercio.⁵¹ Esto implica que habrá, que implantar medidas tendientes a lograr una mayor estabilidad económica en México que no sólo permitan incrementar la confianza de los inversionistas extranjeros, sino que además logren superar las deficiencias de la actual política económica.

Esto es, la concertación del T.L.C.A.N. fue un paso importante para México, Estados Unidos y Canadá, puesto que a pesar de las desventajas que se visualizaban, los beneficios que el tratado traerá compensarán éstas. En este sentido habrá que fortalecer las etapas por las que el tratado tiene que pasar para redituarse en beneficios, mediante la corrección de las discrepancias que irán surgiendo en el proceso con el fin de lograr los objetivos deseados.

⁵¹ Estudio publicado en La Jornada. 23 de junio de 1995. p. 49

2.3.2 CONCERTACION DEL T.L.C.A.N.

En marzo de 1985, el presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan y el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, mediante una declaración se comprometieron, a iniciar esfuerzos orientados a establecer un clima de mayor seguridad y confianza, para que tanto los estadounidenses como los canadienses pudieran planear, invertir, crecer y competir más eficazmente entre ellos mismos y entre los mercados mundiales. Siendo así, que en 1986, estos países comenzarán a formalizar la creación de una zona norteamericana de libre comercio, que además les permitiera enfrentar el inicio de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT ; asumiendo por acuerdo, criterios comunes en diversas áreas. De esta forma, en enero de 1989, los presidentes de Estados Unidos y Canadá suscribieron un tratado bilateral entre ambos países.

Poco después de un año, en junio de 1990, el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari y el presidente de E.U., George Bush, declararon en forma conjunta el compromiso de iniciar un proceso de consultas orientadas a la negociación de un convenio bilateral entre México y E.U. que permitiera mejorar sus relaciones de comercio e inversión, contribuyendo de esta forma al crecimiento sostenido de sus economías. En esta ocasión, ambos presidentes dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial para que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios para llevar a cabo las negociaciones.

Poco tiempo después de haber sido aprobada la iniciación formal de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones de dicho tratado.

De tal forma que en febrero de 1991, el presidente de México, Carlos Salinas de G. ; el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney , y el presidente de los Estados Unidos, George Bush, anunciaron su decisión de iniciar las negociaciones que los llevarían a la conformación de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en América de Norte, lo que constituiría una

zona de libre comercio integrada por cerca de 360 millones de habitantes con un producto de 6 billones de dólares en el mercado más grande del mundo.

Así, las negociaciones formales para el establecimiento del tratado se iniciaron en junio de 1991 y finalizaron catorce meses más tarde. Estas negociaciones dieron inicio formal en Toronto, Canadá y fueron presididas por Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México ; el embajador Michel Wilson, Ministro de Industria y Comercio Exterior de Canadá ; y la embajadora Carla Hils, representante comercial de Estados Unidos. Además de la participación de los jefes de negociación de cada país : Herminio Blanco, por parte de México ; Julius Kats, por parte de Estados Unidos ; y John Weeks, por parte de Canadá.

Si bien durante el tiempo que se llevaron a cabo las pláticas hubo momentos críticos, y las negociaciones se tornaron difíciles con el cambio de poderes en los E.U. y con las exigencias planteadas por parte de grupos laborales y ecologistas de ese país - los cuales lograron conformar una importante corriente de opinión en contra del convenio comercial dentro del Congreso Estadounidense -, el 12 de agosto de 1992, los ministros de los tres países convinieron en que habían alcanzado un acuerdo en todos los temas, por tal motivo fue anunciado en conferencia de prensa que se había integrado un texto con el cual los tres países estaban de acuerdo.

Dos meses después en octubre de 1992, los representantes comerciales de México, E.U. y Canadá signaron el documento en presencia de los tres mandatarios, quienes rubricaron el texto final del T.L.C.A.N. en ceremonias simultáneas en el mes de diciembre, el cual sería sometido a los procesos internos de cada país para su aprobación y entrada en vigor a partir del 1 de enero de 1994.

De esta forma el tratado quedó integrado por un preámbulo, y veintidós capítulos, agrupados en ocho partes. El tratado aborda los siguientes temas ; comercio de bienes ; barreras técnicas al comercio ; compras del sector público ; inversión y comercio de servicios ; propiedad intelectual ; disposiciones administrativas, sobre publicación y

administración de leyes, antidumping y solución de controversias y excepciones y disposiciones finales.⁵²

Una vez concluida la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se negociaron dos acuerdos de cooperación trilateral, paralelos al tratado ; uno en materia de medio ambiente y otro sobre cuestiones laborales. Las negociaciones formales de ambos acuerdos se iniciaron a finales de 1992 y concluyeron en agosto de 1993.

La negociación de estos acuerdos requirió de que el Gobierno Mexicano mantuviera intensas consultas con los diferentes sectores productivos y con el Senado de la República, buscando siempre la compatibilidad de estos acuerdos con el tratado a fin de que éstos no constituyeran medios encubiertos de nuevas formas de proteccionismo.

⁵² cfr SECOFI, TLC en América del Norte, Monografías, Tomo I y II, México, 1994.

Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 1997.

CUADRO No. 1

VOLUMEN ANUAL DE ADQUISICION PRESUPUESTADO	MONTO MAXIMO DE CADA OPERACION QUE PODRA ADJUDICARSE DIRECTAMENTE	MONTO MAXIMO DE CADA OPERACION QUE PODRA ADJUDICARSE HABIENDO CONVOCADO, A CUANDO MENOS TRES PROVEEDORES
(MILES DE PESOS)	(MILES DE PESOS)	(MILES DE PESOS)

MAYOR DE	HASTA		DEPENDENCIAS	ENTIDADES
	5 000	15	100	100
5 000	10 000	20	140	140
10 000	15 000	25	180	180
15 000	30 000	30	240	240
30 000	50 000	35	300	300
50 000	100 000	40	370	370
100 000	150 000	45	385	440
150 000	250 000	50	385	530
250 000	350 000	55	385	640
* 350 000	* 450 000	* 60	385	* 760
450 000	600 000	65	385	910
600 000	750 000	70	385	1 070
750 000	1 000 000	75	385	1 260
1 000 000		80	385	1 470

Los montos indicados en el cuadro anterior deberán considerarse sin incluir el importe del impuesto al Valor Agregado.

* Los montos bajo los que se manejará el IMP, para celebrar contratos de adquisición, arrendamiento, servicio y obra pública, durante 1997, son los que aparecen con negritas en el cuadro anterior.

Fuente: D.O.F. 23 de diciembre de 1996.

Es conveniente señalar además, que las dependencias y entidades deberán tener presente lo que a la letra dice el artículo 29 de la LAOP.

Artículo 29, de la LAOP: "Las dependencias y entidades, bajo su responsabilidad, podrán contratar adquisiciones, arrendamientos y servicios,

así como obra pública, **solamente cuando se cuente con saldo disponible, dentro de su presupuesto aprobado, en la partida correspondiente**".⁵⁶

En este sentido, el PEF es uno de los elementos básicos que las dependencias y entidades deben de tomar en cuenta para determinar el método de compra que habrán de utilizar a fin de allegarse de los recursos necesarios para desarrollar sus proyectos y funciones básicas.

3.1.1.2 EL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS Y SU FUNDAMENTO LEGAL

Por lo que respecta al Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios, se puede decir que la creación y funcionamiento del mismo tiene su fundamento legal en el artículo 24 de la LAOP,⁵⁷ teniendo como principales funciones las siguientes :

- Revisar programas y presupuestos de adquisiciones y formular observaciones y recomendaciones.
- Dictaminar sobre la procedencia de celebrar licitaciones o avalar la excepción a la misma de los casos que se encuentren en alguno de los supuestos del artículo 81.
- Proponer políticas internas, bases y lineamientos en materia de adquisiciones, arrendamientos y servicios.
- Analizar trimestralmente la conclusión de los casos dictaminados.
- Elaborar y aprobar el manual de integración y funcionamiento del Comité.
- Coadyuvar al cumplimiento de la LAOP y demás disposiciones aplicables.

A través de éste Comité, se aplica la Ley de Adquisiciones en el proceso de compras de bienes y servicios que realicen las instituciones del Gobierno Federal.

⁵⁶ *ibid* artículo 29.

⁵⁷ *idem*

Integración del Comité.

El Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios, desempeña una función muy importante dentro de las dependencias y entidades, ya que es, quien se encarga directamente de la correcta aplicación de la legislación en materia de compras del sector público. Razón por la cual en la LAOP se determinó integrar al Comité, de la siguiente forma:

- El Presidente,
- El Secretario Ejecutivo,
- Los Vocales y
- Los Asesores;

quienes, dependiendo de su función, tienen encomendadas actividades específicas a desarrollar con el fin de cumplir con las disposiciones que marca la ley.

Los puestos dentro del comité, son desempeñados en el caso del IMP, por los titulares de las siguientes áreas:

Presidente : Subdirección de Administración y Finanzas.

Secretario Ejecutivo : Gerencia de Proveeduría y Servicios.

Vocales : Subdirecciones y Coordinaciones, Operativas o Técnicas.

Asesores : Representante de SECODAM, Contraloría Interna, Gerencia Jurídica, Gerencia de Tesorería y Cobranzas, Presupuestos y Contabilidad, Subcomité de Inventarios y Representante Institucional de Seguros.

Funciones de los integrantes del Comité.

Presidente.

- a) Autorizar las ordenes del día, en sesiones ordinarias y extraordinarias.
- b) Coordinar y dirigir las distintas sesiones del Comité.

- c) Convocar a las sesiones que sean necesarias.
- d) En caso de empate, emitir voto de calidad.
- e) Firmar listados y actas.

Secretario Ejecutivo :

- a) Coordinar actividades diversas para preparar la agenda que se presenta al Presidente del Comité.
- b) Coordinar y supervisar la elaboración de actas y listados de aprobación.
- c) Otras funciones que le encomiende el Presidente o Comité en pleno.

Vocales :

- a) Solicitar al Secretario Ejecutivo con suficiente anticipación a la sesión, la inclusión de casos en la agenda del Comité de Adquisiciones.
- b) Analizar el Orden del Día y la documentación soporte de la agenda del Comité.
- c) Transmitir a las áreas de su competencia los acuerdos tomados en el Comité de Adquisiciones, cuando así se requiera.
- d) Coadyuvar a la correcta interpretación y aplicación de la normatividad en materia de compras gubernamentales.
- e) Otras funciones que les encomiende el Presidente o Comité en pleno.

Asesores :

- a) Prestar asesoría al Comité en la materia de su competencia. Las áreas asesoras son : SECODAM, Contraloría Interna, Area Jurídica, Area Presupuestal, Area Financiera y Asesor Interno de Seguros.

3.1.1.3 LAS BASES DE LICITACION PUBLICA Y SU IMPORTANCIA EN EL PROCESO DE COMPRAS

Las Bases de una Licitación Pública, son el documento fundamental de un proceso licitatorio, ya que en el, se especifica la información relativa al requerimiento, así como la forma y condiciones jurídico - comerciales, bajo las cuales se llevará a cabo el proceso de compra.⁵⁸

En la elaboración de este documento participan el área de Adquisiciones, el área Técnica, el área Jurídica y la Contraloría Interna de la institución que convoca, con el fin de integrar las especificaciones técnico - comerciales y los requerimientos normativos que se manejarán en el proceso de licitación, en las Bases. Esto en apego a lo estipulado en el artículo 33 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.⁵⁹

En este sentido, las bases de licitación pública estarán integradas por los siguientes apartados:

- 1) Datos generales de la institución que convoca.
- 2) Información relativa a los bienes o servicios por adquirir.
- 3) Información específica de la licitación.
- 4) Aspectos económicos.
- 5) Requisitos que deben llenar los proveedores que deseen concursar.
- 6) Parámetros a considerar para la adjudicación de un pedido.
- 7) Descalificación de proveedores y suspensión de una licitación.
- 8) Inconformidades y controversias.
- 9) Sanciones.

De los apartados anteriores, a continuación se presenta una breve explicación con el fin de aclarar en que consiste cada uno de ellos y determinar cuál es su importancia en el proceso de licitación Pública.

⁵⁸ La correcta elaboración de las bases, permitirá que el proceso licitatorio sea exitoso : de lo contrario ocurrirán una serie de tropiezos en el mismo, lo que conducirá a inconformidades, pérdida de tiempo y recursos, por inoportunidad de la procura de los bienes y servicios.

⁵⁹ Véase artículo 33 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas en vigor a partir del 1º de enero de 1994 : relacionado con las Bases de Licitación Pública.

1) *Datos generales de la institución que convoca.*

En este apartado de las bases se señala el nombre, o razón social de la dependencia o entidad que convoca, su dirección y teléfonos, así como el número de la licitación pública a la que se está convocando para adquirir bienes o servicios.

2) *Información relativa a los bienes o servicios.*

Este apartado de las bases es de gran importancia, porque aquí se señala las especificaciones técnicas de los bienes o servicios que se van a adquirir. Esta información debe ser definida por el área técnica que requiere los bienes o servicios, ya que se busca que dicha información sea lo suficientemente amplia, clara y precisa, para que los posibles ofertantes no tengan dudas o confusiones en cuanto a lo que deberán ofertar técnica y comercialmente.

Una adecuada definición de lo que se pretende adquirir significa, en este proceso, un avance substancial además de que disminuye el riesgo de probables inconformidades.

3) *Información específica de la licitación.*

En esta información se indica el costo de las bases ; la fecha y lugar del acto de aclaraciones a las bases ; garantías y fecha de su entrega ; poderes que deberán presentar los proveedores participantes en el proceso licitatorio para acreditar su personalidad jurídica ; indicaciones para elaborar y entregar las proposiciones y garantías ; la forma, lugar y fecha en la que se celebrará el acto de presentación y apertura de proposiciones, éste acto comprende dos etapas : la primera, consiste en la apertura de las proposiciones técnicas y la segunda, en la apertura de proposiciones económicas; fecha de fallo, y firma del pedido o contrato.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

4) Aspectos económicos.

En las bases se señalan :

- La forma de pago, correspondiente a la adquisición, que podrá ser mediante cheque, transferencia bancaria o carta de crédito según corresponda.
- Precios. Esto se refiere a que los precios que se tomarán en cuenta, serán los que presenten los proveedores en sus proposiciones.
- Vigencia de la proposición. La vigencia de la proposición, será la acordada en bases. La vigencia de precios esta en función de la naturaleza del bien por adquirir y las variantes económicas que en el momento se presenten.

5) Requisitos que deben llenar los proveedores que deseen concursar.

Los proveedores interesados en participar en el proceso licitatorio deben presentar en sobre cerrado e identificado con el número correspondiente, cada uno de los documentos que se enlistan a continuación.

Contenido del sobre Núm. 1 : “Información general de la empresa licitante.”

- Poder notarial de la persona que asista en nombre y representación de la empresa concursante, así como una identificación personal de carácter oficial reciente, en caso de ser proveedor extranjero deberá acreditar su condición de representante legal de la empresa concursante, mediante una carta poder.
- Escritura constitutiva de la empresa licitante.
- Curriculum de la empresa licitante.
- Una declaración por escrito en la que los proveedores participantes indiquen que no se encuentran en los considerandos a que hace mención el artículo 41 de la LAOP y el artículo 47 de la Ley Federal de Responsabilidades de los Servidores Públicos.
- Las bases de Licitación firmadas en todas las hojas y anexos por la persona que represente legalmente a la empresa licitante.

- Original y copia del balance general y últimos estados financieros, que demuestren la capacidad financiera de la empresa licitante.
- Carta en la que el proveedor manifieste su conformidad con lo estipulado en las bases de la licitación.

Contenido del sobre Núm.2 : “Proposición Técnica.”

El participante deberá anotar en su proposición técnica con claridad y en el idioma requerido, lo siguiente :

- Fecha de la proposición. La que corresponda al acto de presentación y apertura de proposiciones.
- Número de la Licitación Pública.
- Vigencia de la proposición, la cual deberá ser de acuerdo con las bases.
- Una descripción clara y detallada de los bienes o servicios ofertados ; lo que implica anexar folletos, diagramas, planos y cualquier información que facilite la interpretación, análisis y evaluación por parte de los técnicos y personas del área de adquisiciones. Este punto es el elemento más importante de este conjunto de información.

Cabe señalar, que la propuesta técnica no deberá indicar los precios de los bienes o servicios.

Contenido del sobre Núm. 3 : “Proposición económica.”

El participante deberá anotar en su proposición económica con claridad y en el idioma indicado, lo siguiente :

- Fecha de la proposición. La que corresponda al acto de presentación y apertura de proposiciones.
- Número de la Licitación Pública.
- Vigencia de la proposición, la cual deberá ser de acuerdo con las bases.
- Ofertar conforme a lo estipulado en las bases.
- Aceptación de las siguientes condiciones establecidas en las bases :
 - Forma de pago.

- Condiciones de precios.
 - Lugar y tiempo de entrega de los bienes o servicios ofertados.
 - Bienes o servicios con la calidad requerida.
 - Garantía de los bienes o servicios.
 - Garantía de sostenimiento de la proposición, que es del 50 % sobre el monto de lo ofertado.
- El proveedor deberá integrar en este conjunto de información los precios desglosados del bien o servicio ofertado.

De este conjunto de información, el punto de mayor importancia es, el de los precios, en el cual se debe indicar claramente si el precio es unitario, si incluye o no descuentos, si tiene o no incluido el IVA, además de ser conveniente que para estos casos los precios estipulados en las ofertas que se presentan, se encuentren bajo los mismos parámetros. Esto con el fin de que al evaluar económicamente las propuestas se identifique rápidamente la oferta más conveniente.

Tanto la oferta técnica, como la económica, deberán ser firmadas por la persona que lo acredite como apoderado o administrador de la empresa, con las facultades legales expresas para comprometerse y contratar en nombre y representación de la misma. De lo contrario la oferta no será válida.

6) Parámetros a considerar para la adjudicación de un pedido.

En esta etapa de las bases, la convocante recibe, revisa y evalúa la información señalada en el punto anterior de las bases, como requisito indispensable para que los proveedores puedan participar en el proceso licitatorio, si los proveedores cumplen con éstos requisitos, podrán participar en las etapas subsecuentes de dicho proceso.

La información recibida por la convocante, se evalúa en el siguiente orden:

- En primer término, se evalúa la capacidad financiera de los proveedores a través de la documentación que acredite la situación legal,

administrativa y financiera de las empresas a las que representan; conforme a derecho. Para lo cual, se requiere que el proveedor participante presente básicamente, el acta constitutiva de la empresa, el balance general de su empresa y estado del ejercicio fiscal inmediato anterior a la fecha en que se celebre la licitación, dictaminados conforme a lo dispuesto por el artículo 32-a del Código Fiscal de la Federación, los últimos estados financieros y la última declaración anual del impuesto sobre la renta.

- En segundo término, se hace una evaluación de la propuesta técnica presentada por el proveedor, en la cual se analiza el cumplimiento de las especificaciones requeridas a detalle de los bienes o servicios por adquirir.
- En tercer término, se hace la evaluación de la propuesta económica presentada por el proveedor, y la cual está en función de mejor precio, cumplimiento en especificaciones, calidad y capacidad de entrega en los términos de la licitación, así como en los demás requisitos establecidos en las bases.

A fin de seleccionar entre los proveedores que cumplieron con estos requisitos, al que haya presentado la mejor propuesta en términos de calidad, precio y oportunidad, lo que permitirá a la institución convocante adjudicar el pedido al proveedor ganador.

7) Descalificación de proveedores y suspensión de una licitación.

Existen una serie de factores por los cuales se puede descalificar a un proveedor o suspender una licitación, entre los cuales se encuentran :

- Cuando el proveedor no cumpla con todos los requisitos especificados en las bases de la licitación, o al que se le compruebe que tiene acuerdo con otros proveedores, para elevar los precios objeto de la licitación o bien, cuando se presuma la existencia de otras irregularidades graves. Para estos casos se avisará al respecto, por escrito, a todos los involucrados.

- Se suspenderá temporalmente una licitación, si se incurre en alguno de los supuestos del punto anterior. En caso de que desaparezcan las causas que hubieren motivado la suspensión temporal de la licitación se reanuda la misma, previo aviso a todos los involucrados y solamente podrán participar los proveedores que no se hubiesen descalificado.
- Se cancelará una licitación en caso fortuito o de fuerza mayor,⁶⁰ si se incurre en alguno de los puntos antes citados. Cabe señalar, que cuando se cancele una licitación se avisará por escrito a todos los involucrados. Además, de que cuando la licitación sea cancelada debido a alguna de las situaciones anteriores, la institución convocante podrá convocar a una nueva licitación pública.
- Se declarará desierta una licitación cuando :
 - a) ningún proveedor adquiera las bases de licitación ;
 - b) cuando ningún proveedor se registre para el acto de presentación y apertura de proposiciones ;
 - c) cuando no exista ninguna propuesta que cumpla con las bases, en cuyo caso se notificará por escrito a los licitantes;
 - d) si una vez efectuada la evaluación, los precios propuestos no son aceptables para la institución que convoca, se procederá de conformidad con lo dispuesto en el artículo 47⁶¹ de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, etc.

Cuando una licitación se declare desierta, por alguno de los motivos antes expuestos, la institución compradora, podrá convocar a una nueva licitación pública.

- Se podrán rescindir los pedidos o contratos cuando un proveedor no entregue en el tiempo máximo convenido los bienes o servicios, o transcurrido el plazo adicional que se conceda a los proveedores para corregir las causas de los rechazos ; de esta forma la institución convocante, podrá proceder a rescindir el (los) pedido (s) o contrato (s)

⁶⁰ Entiéndase por caso fortuito o de fuerza mayor cualquier hecho o circunstancia ajena por completo al control o la voluntad de cualquiera de las partes. (comprador y proveedor)

⁶¹ ver artículo 47. de LAOP.

correspondiente (s). Es conveniente señalar, que en estos casos, serán también aplicables las sanciones que se mencionan en las bases y que en caso de que la institución convocante rescinda el (los) pedido (s) o contrato (s), podrá seguir alguno de los procedimientos que se mencionan a continuación :

- a) Adjudicar el pedido o contrato al licitante que haya presentado la segunda proposición solvente más baja, siempre y cuando esta cumpla con todos los requisitos establecidos en las bases y que el precio no sea superior al 10% con respecto a la proposición que inicialmente hubiere resultado ganadora, en los términos del artículo 50 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.
- b) Convocar a una nueva licitación pública.

8) *Inconformidades, controversias.*

Se atenderán y tramitarán ante la Dirección General de Inconformidades de la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM) de conformidad con lo previsto en los artículos 95 y 98 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.⁶²

9) *Sanciones.*

Las sanciones que se aplicarán serán las siguientes :

- Se harán efectivas las garantías relativas al sostenimiento de las proposiciones, en los siguientes casos :
 - Cuando los proveedores no sostengan sus proposiciones.
 - Cuando los proveedores ganadores no acepten que se les adjudique el (los) pedido (s) o contrato (s), dentro de los veinte días naturales siguientes a la fecha en que se les hubiese comunicado que resultaron ganadores.

⁶² véanse artículos 95 y 98 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas en vigor a partir del 1º de enero de 1994.

- Cuando los proveedores ganadores retiren sus propuestas, después del acto de presentación y apertura de proposiciones.
 - Cuando los proveedores ganadores no firmen el (los) pedido (s), o contrato (s), o no entreguen las fianzas correspondientes en la fecha convenida.
- Se harán efectivas las fianzas relativas al cumplimiento de el (los) pedido (s) o contrato (s), cuando se presente uno de los casos siguientes :
- Al incurrirse en el incumplimiento al programa establecido entre las partes para las entregas de los bienes o servicios.
 - Al transcurrir el plazo adicional que se conceda a los proveedores para corregir las causas de los rechazos que en su caso, se efectúen.

Es importante mencionar, que tanto en las licitaciones nacionales como en las internacionales, los requisitos y condiciones que contengan las bases de la licitación, deberán ser los mismos para todos los participantes, especialmente por lo que se refiere a tiempo y lugar de entrega ; plazos para la ejecución de trabajos ; normalización ; forma y condiciones de pago ; penas convencionales ; anticipos, y garantías.⁶³

Es conveniente aclarar, que los servidores públicos deben tener en cuenta que de no proceder de acuerdo a la normatividad vigente en materia de compras gubernamentales, tendrá sus implicaciones en la Ley de Responsabilidades de los Servidores Públicos.

3.1.2 CONCEPTO DE COMPRAS GUBERNAMENTALES

Tomando en cuenta los elementos antes expuestos y toda vez que a continuación se iniciará la explicación del **proceso de Compras Gubernamentales**, es conveniente aclarar, lo que se debe de entender por Compras del Sector Público.

⁶³ Véase artículo 33 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas. Op cit.

Se entiende por Compras del Sector Público, el intercambio de bienes, servicios, arrendamientos y obra pública entre proveedores y compradores, con recursos económicos del Estado, a fin de que las dependencias y entidades del Gobierno Federal cuenten con los medios para el logro de sus objetivos y funciones básicas. Todo esto, bajo un marco normativo estipulado para el caso de México, principalmente en la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, con el objeto de lograr el máximo aprovechamiento de los recursos antes citados.

3.2 PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICION EN EL SECTOR PUBLICO

El Sector Público al igual que la iniciativa privada, requieren de bienes y servicios que les permitan el desarrollo de sus actividades básicas y proyectos, en cualquier ámbito. Razón por la cual tanto en el TLCAN, como en la legislación nacional, se contemplan una serie de disposiciones que permiten regular las actividades relacionadas con la celebración de contratos de adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública.⁶⁴

En este sentido, el TLCAN al igual que la legislación nacional, contempla los siguientes tipos de licitación:

- a) La Licitación Pública, la cual podrá ser de carácter nacional, cuando únicamente puedan participar personas de nacionalidad mexicana y los bienes a adquirir cuenten por lo menos con un cincuenta por ciento de contenido nacional; y de carácter internacional, cuando ello resulte obligatorio conforme a lo establecido en tratados; cuando previa investigación de mercado que realice la dependencia o entidad convocante, no exista oferta en cantidad o calidad de proveedores nacionales; cuando así convenga en términos de precio; o bien, cuando por cuestiones de financiamiento con créditos externos otorgados al Gobierno Federal resulte obligatorio. En éste caso podrán participar tanto personas de nacionalidad mexicana como extranjera y los bienes a adquirir

⁶⁴ Los países Parte del TLCAN, se comprometieron a homologar sus respectivos procedimientos, para llevar a cabo las Compras del Sector Gobierno, a fin de estar en igualdad de condiciones para competir.

podrán ser de origen nacional o extranjero.⁶⁵ Asimismo, podrán acudir libremente aquellos proveedores interesados en participar en el proceso licitatorio, que cumplan con los requisitos de las bases de licitación para presentar sus ofertas técnica y económica.

- b) La Licitación por Invitación Restringida, en la cual, la convocante en forma selectiva decide de entre sus proveedores calificados, a quien va a invitar a participar, teniendo en cuenta que para continuar con el proceso de compra deberá contar con un mínimo de tres proposiciones, para ofertar los bienes y servicios en cuestión; las dependencias y entidades, bajo este esquema y en apego a la LAOP, tienen la alternativa de adjudicar directamente el contrato o contratos de adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública a un proveedor, cuando se den los siguientes casos: en casos de extrema urgencia, es decir, casos fortuitos o de fuerza mayor; cuando por la premura no se puedan adquirir los bienes y servicios bajo el procedimiento de licitación pública; cuando el contrato sólo pueda celebrarse con una determinada persona por tratarse de derechos de autor o titularidad de patentes, o bien, cuando se realicen dos licitaciones públicas sin que en ambas se hubiesen recibido proposiciones solventes.⁶⁶

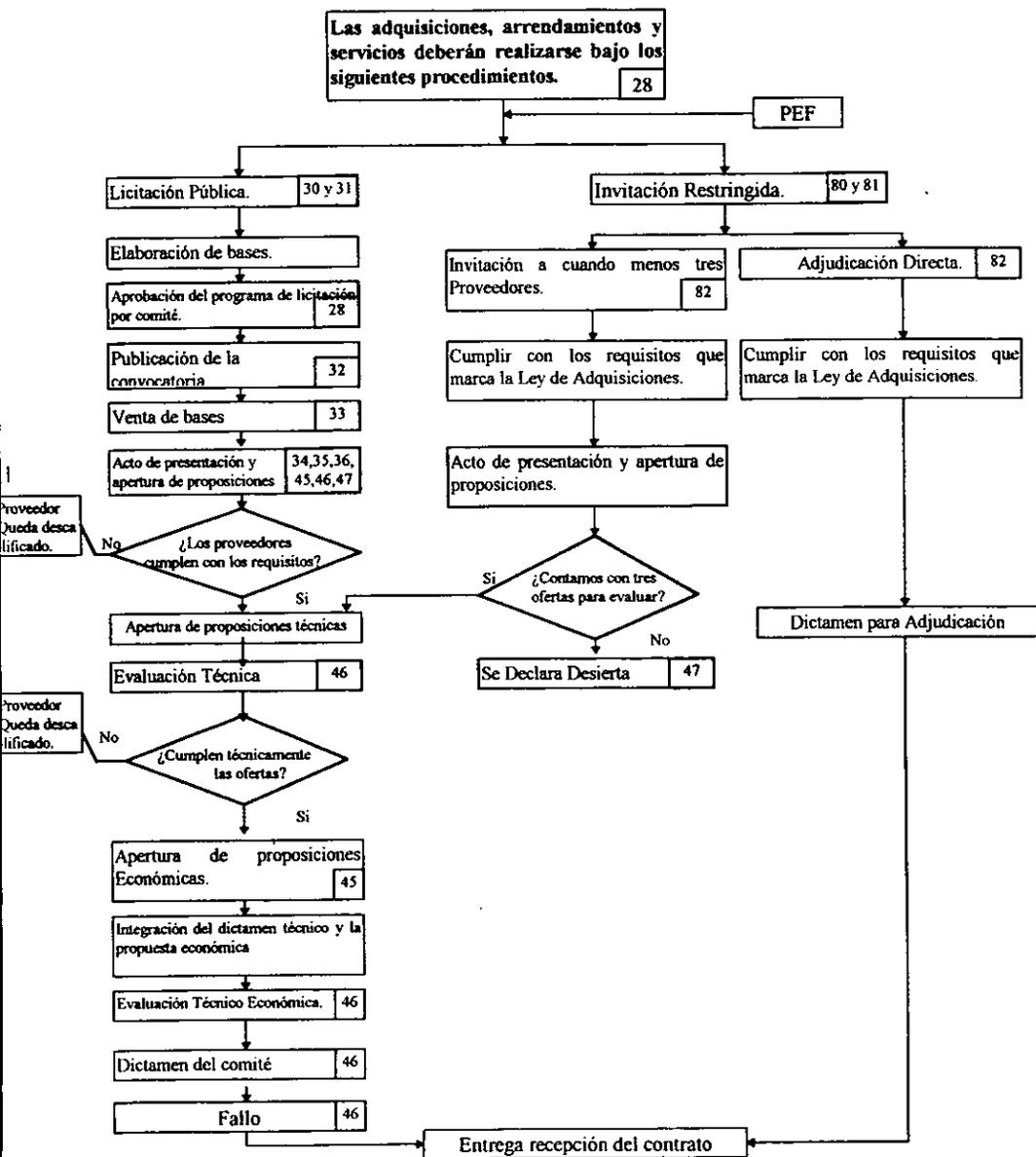
Los procedimientos de invitación a cuando menos tres proveedores y adjudicación directa, a que se refiere la licitación por invitación restringida, podrán seguirse, tomando en cuenta los montos máximos que al efecto, se establecen en los Presupuestos de Egresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal, y siempre y cuando existan razones justificadas para ello.

Teniendo en cuenta los elementos antes expuestos y toda vez que el proceso de Adquisiciones en el Sector Gobierno es un tanto complejo, se consideró conveniente recurrir a un diagrama de flujo, en el que se muestran los procedimientos de adquisición, así como sus principales etapas; de las cuales se dará una breve explicación a fin de tener una idea clara de estos procedimientos.

⁶⁵ véase artículo 31 de la LAOP.

⁶⁶ vid los artículos 81 y 82 de la LAOP.

**PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICION EN EL SECTOR PUBLICO SEGUN LA
LEY DE ADQUISICIONES Y OBRAS PUBLICAS**



Nota: Los números que aparecen en el diagrama corresponden a los artículos de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.

Como se observa en el diagrama, la ley de Adquisiciones, establece en el artículo 28⁶⁷ dos procedimientos para realizar las compras del sector público : la Licitación Pública y la Invitación Restringida, la cual comprende la invitación a cuando menos tres proveedores o contratistas según sea el caso y la adjudicación directa ;de los cuales, la LAOP invariablemente nos conduce al primer procedimiento, la Licitación Pública.

3.2.1 PROCEDIMIENTO DE LICITACION PUBLICA

Licitación Pública.

La licitación pública es el procedimiento, bajo el cual el sector gobierno adquiere bienes, servicios y obra pública en el mercado nacional e internacional.

Elaboración de bases.

La elaboración de bases es la etapa, en la que personal del área de Adquisiciones, de la Contraloría Interna, del área Jurídica y del área técnica de la dependencia o entidad, elaboran un documento denominado bases ; en el cual, como ya se señaló, se toman en cuenta aspectos técnicos, comerciales, jurídicos, financieros y la normatividad vigente en materia de compras del Sector Gobierno.

Aprobación del Programa de Licitación por el Comité.

El procedimiento de Licitación Pública, da inicio formal con la aprobación por parte del Comité de Adquisiciones de un programa, en el que se calendarizan actividades de carácter interno y externo que tienen como objetivo indicar las fechas en que se llevarán a cabo las distintas etapas del proceso licitatorio.

Dicho programa tiene como antecedente, un requerimiento de bienes y/o servicios, es decir una requisición, conforme a la cual se elabora un

⁶⁷ véase artículo 28 en la LAOP. En vigor a partir del 1 de enero de 1994.

documento denominado **bases**, en donde además de tener en cuenta la legislación en materia de compras gubernamentales y de señalar otros aspectos relevantes para el proceso de licitación, se detallan las especificaciones técnicas de los bienes o servicios por adquirir, como se señaló anteriormente.

Las bases, se someten a aprobación por parte del Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios Institucional ; quien previa revisión del cumplimiento en cuanto a la parte normativa y de las especificaciones técnicas detalladas en este documento, aprueba o no el programa de actividades para llevar a cabo la licitación pública.

Si como resultado de la revisión de las bases, el Comité aprueba el programa de actividades de la licitación pública, se procede conforme al artículo 32 de la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, a publicar la convocatoria correspondiente.

Publicación de la convocatoria.

La convocatoria, podrá referirse a la adquisición de bienes, servicios u obras, y se publicará en la sección especializada del Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) y contendrá como mínimo la siguiente información :

- 1) El nombre o denominación de la empresa convocante ;
- 2) La indicación de los lugares, fechas y horarios en que los interesados podrán obtener las bases y especificaciones de la licitación y en su caso, el costo y forma de pago de las mismas, los interesados podrán revisar estos documentos previamente al pago de dicho costo, el cual será requisito para participar en la licitación;
- 3) Fecha, hora y lugar para la presentación y apertura de proposiciones ;
- 4) Se indica también, si la licitación es nacional o internacional, si se realizará bajo la cobertura de algún tratado, y el idioma o idiomas en que podrán presentarse las proposiciones. Asimismo, se da la descripción general, cantidad y unidad de medida de los bienes o servicios que sean objeto de la licitación.

Esto con el fin de que los proveedores interesados en participar en la licitación pública, puedan adquirir las bases con la suficiente anticipación en la fecha y lugar indicados en la convocatoria.

Venta de bases.

Las bases que emitan las dependencias y entidades para la licitación pública se pondrán a disposición de los interesados previo pago, a partir de la fecha de publicación de la convocatoria y hasta siete días naturales previos al acto de presentación y apertura de proposiciones con forme a lo establecido en el artículo 33 de la ley de Adquisiciones y Obras Públicas.⁶⁸

Acto de presentación y apertura de proposiciones.

En éste acto, todo interesado que satisfaga los requisitos de la convocatoria y las bases de la licitación tendrá derecho a presentar su proposición. Para tal efecto, las dependencias y entidades no podrán exigir requisitos adicionales a los previstos en las bases y la LAOP, además, proporcionarán a todos los interesados igual acceso a la información relacionada con la licitación, a fin de evitar favorecer a algún participante.

En este sentido, el representante del área de Adquisiciones institucional⁶⁹ procede, en apego a las bases, a revisar que los proveedores cumplan con los requisitos establecidos en las mismas. Para tal efecto, se remite a la documentación presentada por los proveedores ; dentro de la cual se debe encontrar la información relativa a la empresa licitante, la proposición técnica y la proposición económica debidamente requisitadas y en sobres cerrados, como se indicó en las bases.

⁶⁸ véase artículo 33 en la LAOP. En vigor a partir del 1 de enero de 1994.

⁶⁹ El representante del área de Adquisiciones, coordinará el acto de presentación y apertura de proposiciones en apego a lo estipulado en las bases, y contará para ello, con el apoyo y asesoría del área jurídica, la contraloría interna y los usuarios o área técnica. Lo cual se llevará a cabo en presencia de los proveedores participantes.

En primera instancia, se revisa por parte de la contraloría interna y el jurídico la documentación correspondiente a lo que en las bases denominamos “información general de la empresa licitante”; con el fin de determinar, si los proveedores cumplen con los requisitos jurídico - comerciales para participar en las siguientes etapas del proceso licitatorio.

Una vez revisada la documentación correspondiente, es conveniente aclarar que si el proveedor cumple completamente con los requisitos antes señalados pasará a la etapa de apertura de ofertas técnicas exclusivamente, de lo contrario se descalificará.

Apertura de proposiciones técnicas.

En esta etapa, se abren las propuestas técnicas recibidas de los proveedores que si cumplieron con los requisitos previos y se desechan aquellas hubieren omitido alguno de los requisitos exigidos.

Evaluación técnica.

Las propuestas técnicas aprobadas, se someten a revisión, evaluación y dictamen técnico por parte del área usuaria que requiere los bienes, servicios u obra pública ; quien debe, emitir un dictamen claro y preciso sobre las ofertas técnicas, indicando las razones de cumplimiento e incumplimiento técnico según sea el caso para cada una de las proposiciones.

El dictamen técnico, le permitirá al área de adquisiciones coordinar actividades para llevar a cabo la segunda etapa del proceso licitatorio, en el cual se hará la apertura de propuestas económicas de aquellos proveedores que, si aprobaron la etapa técnica, todo esto de acuerdo al programa de actividades y en apego a las bases.

Si las propuestas presentadas por los proveedores en esta etapa, son aprobadas técnicamente, se procede a la apertura de las proposiciones económicas. Previa coordinación para llevar a cabo reunión con compradores y proveedores, todo de acuerdo al programa de licitación y a las bases.

Apertura de proposiciones económicas.

En presencia de los compradores, los representantes del área jurídica, los representantes de la contraloría interna, los técnicos y los proveedores participantes, se procede a la apertura de proposiciones económicas, previo al hecho de hacer del conocimiento público en esta junta, aquellos proveedores que fueron aprobados técnicamente y que por lo tanto pasaron a la etapa de apertura de proposiciones económicas. De esta forma, se procede a la apertura de propuestas económicas a fin de hacer público también los precios de lo ofertado.

Conforme al artículo 45 de la LAOP, la dependencia o entidad convocante “levantará acta de las dos etapas del acto de presentación y apertura de proposiciones, en la que se hará constar las propuestas aceptadas, sus importes, así como las que hubieren sido desechadas y las causas que lo motivaron ; el acta será firmada por los participantes y se les entregará copia de la misma.”⁷⁰

Integración del dictamen técnico y la propuesta económica

El área institucional responsable de las adquisiciones centraliza el dictamen técnico y la propuesta económica, en apego a las bases y a la normatividad vigente en materia de compras del Sector Público y con el fin de evaluar las propuestas económicas.

⁷⁰ véase artículo 45 en la LAOP. En vigor a partir del 1 de enero de 1994.

Evaluación técnico - económica.

Una vez integrada la información anterior, el área de adquisiciones, elabora con estos elementos el “cuadro comparativo”,⁷¹ que permitirá de una forma clara y sencilla hacer una comparación que conduzca a la evaluación de las proposiciones, identificando de esta forma aquellas que sean solventes y que satisfagan la totalidad de los requerimientos de la convocante ; lo que permitirá elaborar el **pedido**⁷² que se adjudicará al proveedor que, de entre los licitantes, reúna las condiciones legales, técnicas y económicas requeridas y que representen para el Estado la mejor opción en cuanto a calidad, oportunidad de entrega y precio, además de que garantice satisfactoriamente el cumplimiento de las obligaciones respectivas.

Dictamen del comité.

Esta información, se presenta al Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios quien, fundamentado en las bases de licitación, en la normatividad vigente en materia de adquisiciones y en una autorización presupuestal, emitirá un dictamen previo análisis integral de dicha información ; el dictamen será aprobatorio para alguno o algunos proveedores y de no aceptación para otros.

Fallo.

El área de Adquisiciones de bienes y servicios, en junta pública o a través de un comunicado por escrito dará a conocer el fallo de la licitación a cada uno de los licitantes, así como, las razones técnico - económicas por las cuales alguna o algunas de las propuestas no fueron seleccionadas y en su caso, se levantará el acta del fallo de la licitación, que firmarán los participantes, a quienes se entregará copia de la misma.⁷³

⁷¹ El cuadro comparativo es una matriz que permite visualizar y comparar las propuestas técnicas y económicas presentadas por los proveedores. en forma rápida.

⁷² Los términos pedido y contrato se manejan indistintamente en este trabajo.

⁷³ vid los artículos 45 y 46 en la LAOP.

Entrega recepción del contrato.

Finalmente el o los proveedores ganadores, recibirán formalmente el contrato previa entrega de la fianza correspondiente al cumplimiento de la entrega de los bienes o servicios. Con estos elementos, se cristalizan los compromisos estipulados en las bases, y se obligan, tanto la institución convocante como, el o los proveedores ganadores en forma mutua.

Las actividades posteriores a este evento, se reducen a la entrega - recepción, instalación, pruebas y puesta en marcha de los bienes o en su caso el inicio, terminación y aprobación de los servicios en la fecha y lugar indicados en el contrato, además de efectuarse el pago correspondiente a los proveedores.

3.2.2 PROCEDIMIENTO DE INVITACION RESTRINGIDA

De acuerdo al diagrama antes expuesto, la Invitación Restringida es el segundo procedimiento establecido por la ley de Adquisiciones y Obras Públicas para llevar a cabo las compras en el Sector Público.

En este sentido, la LAOP en su artículo 80 señala que “las dependencias y entidades, bajo su responsabilidad, podrán optar por no llevar a cabo el procedimiento de Licitación Pública y celebrar contratos de adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública, a través de un procedimiento de Invitación Restringida.”⁷⁴

“La opción que las dependencias y entidades ejerzan, deberá fundarse, según las circunstancias que concurren en cada caso, en criterios de economía, eficacia, eficiencia, imparcialidad y honradez que aseguren las mejores condiciones para el Estado.”⁷⁵

⁷⁴ vid el artículo 80 de la LAOP.

⁷⁵ *idem*

Así, las dependencias y entidades podrán optar por el procedimiento de Invitación Restringida, según lo que marca el artículo 81 de la LAOP cuando :

- I) "El contrato sólo pueda celebrarse con una determinada persona por tratarse de obras de arte, titularidad de patentes, derechos de autor u otros derechos exclusivos ;
- II) Peligro o se altere el orden social, la economía, los servicios públicos, la salubridad, la seguridad o el ambiente de alguna zona o región del país, como consecuencia de desastres producidos por fenómenos naturales, por casos fortuitos o de fuerza mayor o existan circunstancias que puedan provocar pérdidas o costos adicionales importantes ;
- III) Se hubiere rescindido el contrato respectivo por causas imputables al proveedor o contratista. En estos casos la dependencia o entidad podrá adjudicar el contrato al licitante que haya presentado la siguiente propuesta solvente más baja, siempre que la diferencia en precio con respecto a la postura que inicialmente hubiere resultado ganadora no sea superior al diez por ciento, y
- IV) Se realicen dos licitaciones públicas sin que en ambas se hubiesen recibido proposiciones solventes."⁷⁶

Además, podrá seguirse el procedimiento de Invitación Restringida, para la adquisición y arrendamiento de bienes de marca determinada cuando existan razones justificadas.

La LAOP, establece también que de ser posible, las dependencias y entidades **invitarán a cuando menos tres proveedores o contratistas** según corresponda, salvo que ello, a su juicio, no resulte conveniente, en cuyo caso utilizarán el procedimiento de **adjudicación directa**. "En cualquier supuesto, se convocará a la o las personas que cuenten con capacidad de respuesta inmediata, así como con los recursos técnicos, financieros y demás que sean necesarios."⁷⁷

⁷⁶ vid artículo 81 de la LAOP.

⁷⁷ *idcm*

De acuerdo con lo establecido en la LAOP, las dependencias y entidades podrán llevar a cabo el procedimiento de invitación a cuando menos tres proveedores o por adjudicación directa, cuando el importe de cada operación no exceda de los montos máximos que al efecto se establecerán en los Presupuestos de Egresos de la Federación y del gobierno del Distrito Federal, siempre que las operaciones no se fraccionen para quedar comprendidas en este supuesto de excepción a la Licitación Pública.⁷⁸ Asimismo, se señala en la ley que, la suma de las operaciones que se realicen bajo el procedimiento de Invitación Restringida, es decir, al amparo del artículo 82, no podrán exceder del veinte por ciento del volumen anual para adquisiciones, arrendamientos y servicios autorizados; a menos, que sea aprobado por el titular de la dependencia o por el órgano de gobierno de la entidad.

En este sentido y teniendo en cuenta lo antes expuesto, a continuación se explica brevemente en qué consiste el procedimiento de invitación restringida y las principales diferencias entre este procedimiento y el de la Licitación Pública.

Invitación Restringida.

La Invitación Restringida es el procedimiento, bajo el cual el sector gobierno adquiere bienes, servicios y obra pública en el mercado nacional e internacional, pero a diferencia de la licitación pública este procedimiento, permite llevar a cabo las actividades antes citadas con mayor rapidez debido a que en este procedimiento no se requiera hacer bases tan amplias y detalladas como en la licitación pública, ni solicitar al Comité de Adquisiciones de Bienes y Servicios Institucional la aprobación del programa de licitación, ni la publicación de la convocatoria, ni vender las bases. Lo que permite reducir los tiempos y por lo tanto, que las adquisiciones de materiales equipos y servicios se entreguen con oportunidad a los técnicos, para el desarrollo de sus planes y proyectos de investigación.

⁷⁸ vid Artículo 82 de la LAOP y el cuadro del Presupuesto de Egresos de la Federación de 1997 antes expuesto.

El procedimiento de Invitación Restringida, al igual que la Licitación Pública tiene como antecedente un requerimiento, es decir una requisición, conforme a la cual se elabora la solicitud de cotización.

Solicitud de Cotización.

La solicitud de cotización en este procedimiento, tiene la misma función que las bases en la Licitación Pública, es decir, indicar al proveedor o proveedores a través de este documento, la forma y condiciones bajo las cuales se formalizarán las negociaciones y posteriormente los contratos de adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública.

La elaboración de éste documento, a diferencia de las bases es más sencilla, ya que en la solicitud de cotización sólo se debe indicar la cantidad y descripción de los bienes o servicios requeridos, así como, la forma y condiciones jurídico - comerciales, señaladas en el artículo 33 de la LAOP, bajo las cuales se llevará a cabo el proceso de compra.⁷⁹

Invitación a cuando menos tres proveedores.

A través de la solicitud de cotización, se invita al proveedor o proveedores cuya actividad comercial esté relacionada con los bienes o servicios objeto del contrato a celebrarse, a fin de obtener sus propuestas técnica y económica en el menor tiempo posible.

Los plazos para la presentación de las proposiciones serán lo suficientemente amplios para que los proveedores tengan el tiempo necesario atendiendo al tipo de bienes o servicios requeridos, así como a la complejidad para elaborar la propuesta y presentarla oficialmente ante la convocante.

⁷⁹ La elaboración de la solicitud de cotización a diferencia de las bases es mucho más sencilla, ya que se cuenta con menos tiempo para hacer la adquisición de bienes o servicios.

Así, el proveedor o proveedores, invitados a participar tendrán el tiempo suficiente para elaborar y hacer llegar sus propuestas técnica y económica por separado, en sobres cerrados y debidamente requisitadas conforme a la solicitud de cotización, a la dependencia o entidad que requiera los bienes o servicios.

Acto de presentación y apertura de proposiciones.

Transcurrido el tiempo para la recepción de las ofertas, el área de adquisiciones institucional procede a la apertura de los sobres en los términos del artículo 83 de la LAOP, siempre y cuando cuente con un mínimo de tres propuestas, lo cual podrá hacerse sin la presencia de los correspondientes licitantes, pero invariablemente se invitará a un representante del órgano de control interno de la dependencia o entidad, es decir de la Contraloría Interna y en presencia del área técnica se procede a la apertura de propuestas técnicas, levantándose una minuta de este acto.

De esta forma y en el mismo acto, se procede a entregar las propuestas técnicas a los usuarios, a fin de que hagan una evaluación de las mismas y emitan un dictamen técnico.

Posteriormente, el área técnica entrega al área de adquisiciones el dictamen técnico indicando las razones de cumplimiento e incumplimiento técnico. Lo que permite al área de adquisiciones proceder a la apertura de las proposiciones económicas de aquellos proveedores que cumplieron técnicamente.

A partir de este momento, la invitación restringida, se desarrolla de la misma forma que la licitación pública como se observa en el diagrama.

3.3 NEGOCIACIONES EN MATERIA DE COMPRAS GUBERNAMENTALES EN EL TLCAN

Entre los diversos temas que se negociaron en el TLCAN, cabe destacar el de las compras del sector público, conocido dentro del tratado

como capítulo X; tema que ha cobrado una creciente importancia, como se ha señalado anteriormente, en virtud tanto de las erogaciones que en este sector se aplican para atender las necesidades del gobierno de cualquier país, como del contexto actual de apertura económica.

Razón por la cual, el Gobierno de México se dispuso a negociar dicho sector por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales internacionales de nuestro país, en el TLCAN, con el fin no sólo de incorporar a este sector en el proceso de apertura económica, sino también con los propósitos de, evitar que las reglamentaciones nacionales para las compras del sector público se siguieran convirtiendo en obstáculos, barreras no arancelarias, que impidan el comercio de bienes y servicios en las adquisiciones del gobierno entre los países; y de que las empresas e industrias nacionales que abastecen a este sector en nuestro país, se desarrollen en el ámbito internacional, a través de una participación activa y libre de obstáculos, que les permita participar ofertando bienes y servicios para proveer los requerimientos del sector público en un mercado más amplio.

3.3.1 LA INTEGRACION DEL GRUPO MEXICANO PARA LA NEGOCIACION DEL T.L.C.A.N.

Bajo este contexto, fue de gran importancia para México la negociación del tratado con Estados Unidos y Canadá, además de que constituyó un paso muy importante en la consecución de sus objetivos, motivo por el cual fue de vital interés para el gobierno de nuestro país, la conformación de un equipo en el que estuvieran representados y unificados los intereses tanto del sector público, como del sector privado, de tal forma que como resultado de las consultas entre los diversos sectores productivos y el gobierno, se obtuvieran las mayores ventajas para ambas partes en el tratado.

Así, fue como la negociación del tratado estuvo a cargo de un grupo de especialistas integrado por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales de nuestro país, por elementos tanto del sector público como del

privado. Tal acontecimiento dio la oportunidad a los diversos miembros de la iniciativa privada de reunirse en un grupo de trabajo para analizar las fuerzas y debilidades de cada uno de los sectores productivos del país, siendo ésta la primera vez que los representantes del sector privado trabajaron de forma conjunta dejando a un lado sus diferencias tradicionales para enfrentar al mayor reto que las empresas mexicanas hubieran enfrentado, lo que permitió que junto con el gobierno diseñaran la estrategia de negociación.

Así, el T.L.C. se convirtió en una ocasión única en la que la comunicación entre éstos sectores fue indispensable para defender con mayor claridad la perspectiva de cada uno y buscar las mejores opciones para el desarrollo económico de México.

Bajo este orden de ideas la SECOFI, incorporó a la unidad de negociación al mejor grupo de expertos de esta Secretaría, muchos de los cuales previamente habían estado involucrados en la desregulación económica en nuestro país, para ello, contrató el servicio especializado de consultores nacionales y extranjeros, además de contar con el apoyo de organismos especializados en materia económica, comercial y jurídica tales como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) y la Asociación Nacional de Abogados de Empresa (ANADE).⁸⁰ Lo que facilitó que la iniciativa privada llevara a cabo una serie de estudios bajo la supervisión de éstos asesores, sobre los posibles efectos que el T.L.C.A.N. tendría en cada uno de los sectores y subsectores involucrados en la negociación ; con el fin de ayudar a determinar con mayor claridad cuáles eran los puntos débiles y cuáles los puntos fuertes de la actividad productiva.

Esto se vio plasmado en la mesa de negociación cuando se ejercía presión o se cedía, sólo si se requería, sobre algún sector según conviniera a nuestros intereses y hasta donde no se perjudicaran a los diversos sectores con base en los análisis previos que reflejaban las necesidades de los mismos. Lo cuál permitió avanzar las negociaciones sobre bases más firmes y que los empresarios desempeñaran un papel fundamental durante la

⁸⁰ Guémez, Guillermo. "La Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior". en el Acuerdo de Libre Comercio. Comercio Internacional. Banamex. México, octubre de 1991. p.60

negociación, ayudando en muchas ocasiones a afinar la posición de negociación que México debía de adoptar en determinados momentos.

En este sentido, se puede decir que la participación del sector privado no estuvo limitada tan sólo a la elaboración de estudios sectoriales, sino que también, este sector se dio a la tarea de crear la Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE),⁸¹ coordinación que estuvo presente en todo momento en el famoso “cuarto de Junto” apoyando las negociaciones con su valiosa participación basada en la experiencia y en el manejo de cada uno de los sectores en los que se desempeñaban, los diversos representantes de cada uno de éstos.

Gracias al trabajo desempeñado por el sector empresarial se pudieron determinar aspectos importantes para la negociación, tales como : qué se debía pedir a las contrapartes, qué se podía ceder en la negociación, qué no se podía ceder, qué requisitos o medidas debía de tomar el gobierno mexicano en lo interno antes de liberalizar un determinado sector, pero sobre todo, cuáles eran los sectores y los temas en los cuáles el país debía mantener una postura firme.

Cabe señalar, que este trabajo fue de gran relevancia debido a que nunca antes se habían concentrado esfuerzos para realizar una evaluación de esta magnitud que permitiera determinar aspectos tan importantes como la capacidad productiva y competitiva de nuestro país, además de identificar las dificultades a las que se enfrentan los diversos sectores productivos de México, en el mercado nacional e internacional. Siendo así, que esto se constituya en una base firme para formular nuevas estrategias que nos permitan alcanzar los objetivos de desarrollo económico.

Así fue como la COECE, realizó una serie de monografías con el firme propósito de desempeñar un buen papel en las negociaciones, en las cuáles

⁸¹ La COECE estuvo integrada por expertos, representantes de los diversos grupos empresariales, desde las llamadas “cúpula” de la iniciativa privada tal como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), hasta las más diversas organizaciones de empresarios de todos los sectores, actividades y regiones del país.

se detalló la situación de cada sector. Estos estudios fueron de gran relevancia al dar a conocer tanto a los empresarios como al país en general el gran potencial y los retos de la economía mexicana en esta nueva etapa de apertura.

La elaboración de los estudios citados, implicó que los empresarios que no conocían con precisión la problemática que enfrentaba el sector a su cuidado, renunciaran durante los primeros meses. Este acontecimiento en el seno de la COECE trajo múltiples beneficios para la negociación, ya que los puestos vacantes fueron ocupados por gente mucho más conocedora y comprometida con su sector. Así, la COECE concentró al mejor equipo de expertos empresarios con que cuenta el país, lo que permitió negociar con mayor seguridad y sobre bases más firmes.

El resultado de esta experiencia fue muy exitoso, en primer termino porque se logró mejorar considerablemente tanto la confianza como la comunicación entre el sector empresarial y el gobierno al trabajar de forma conjunta con la finalidad de presentar una posición fuerte y congruente al momento de negociar con los canadienses y los norteamericanos. En segundo termino, al estrechar los lazos de cooperación entre el sector gobierno y el sector privado, pero además entre los propios miembros de la iniciativa privada y entre estos y otros sectores de la sociedad civil. En tercero, porque la negociación del T.L.C.A.N. permitió el mejoramiento de la comunicación entre el sector académico y el empresarial, lo que los llevó a importantes redefiniciones tanto por parte de los académicos como de los empresarios. En este sentido, el sector académico desarrolló diversas y muy importantes actividades tales como : organización de eventos de análisis y divulgación de las negociaciones, publicación de diversos libros y revista sobre el tema, promoción de nuevas carreras relacionadas con la materia y desarrollo de centros de investigación entre otras labores.⁸²

Por su parte el sector empresarial tomó una mayor conciencia de la necesidad de implantar cambios que les permitieran competir exitosamente en un ambiente de mayor apertura.

⁸² SECOFI. TLC una visión global. México. 1994. p.14

De esta forma, podemos decir que la negociación del T.L.C.A.N. ha servido y servirá a mediano y a largo plazo como un importante acelerador para la renovación y modernización del sector industrial, propiciando un cambio en la mentalidad de los empresarios mexicanos, induciéndolos a producir con calidad, al mejor precio y otorgando un buen servicio con la finalidad de participar eficazmente en el proceso de apertura comercial, lo que nos permitirá obtener uno de los mayores beneficios del tratado.

3.3.2 ASPECTOS NEGOCIADOS DENTRO DEL T.L.C.A.N. EN MATERIA DE COMPRAS GUBERNAMENTALES

Es conveniente señalar, que con el fin de involucrar al sector de compras gubernamentales en el proceso de apertura económica, y de evitar, como se ha señalado anteriormente, que las reglamentaciones nacionales se sigan convirtiendo en obstáculos que impidan el comercio de bienes y servicios entre los países, el Gobierno de México negoció con Estados Unidos y Canadá éste sector en el Tratado de Libre Comercio, buscando en todo momento eliminar el tratamiento discriminatorio que venían recibiendo los proveedores nacionales en estos países, ya que los sistemas públicos de adquisiciones en esos países constituyen mercados muy extensos para los exportadores mexicanos.⁸³ De tal forma, que el capítulo X del Tratado de Libre Comercio, otorga a México acceso recíproco y simétrico al sistema de adquisiciones del sector gobierno de E.U. y Canadá, lo que implica que estos países no aplicarán a proveedores mexicanos restricciones tales como “La Ley Compre Americano” o la Política de Contenido Nacional Canadiense.

Adicionalmente las Partes se regirán por un marco normativo establecido en el tratado, bajo un esquema que promueva la transparencia de las negociaciones y asegure un tratamiento no discriminatorio. dicho marco normativo, señala las condiciones que tienen que cumplir los proveedores de

⁸³ Herminto Blanco. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México. Ed. F.C.E. México, 1994. p.201

bienes y servicios y obra pública que deseen acceder a los sistemas de compras que rigen para el sector público en cada una de las partes. Asimismo define los criterios y disposiciones a los que deberán apegarse las entidades y dependencias públicas para llevar a cabo sus adquisiciones y contrataciones.

Bajo este contexto, el capítulo sobre Compras Gubernamentales se estructuró con base a tres temas básicos: cobertura, procedimientos y reservas; de los cuales a continuación se analizarán la cobertura y las reservas, dado que los procedimientos ya fueron explicados anteriormente.

Cobertura.

La Cobertura, es el tema que contempla de forma específica lo que se negoció en materia de Compras Gubernamentales en el TLCAN, por lo que es necesario entrar en su análisis.

Con la finalidad de ubicarnos objetivamente en el contexto de este apartado es conveniente puntualizar que se sujetan a las disposiciones del capítulo X, las principales Entidades de un Gobierno Federal, las Empresas Gubernamentales y las Entidades de Gobiernos Estatales y Provinciales señaladas de forma específica por país en los anexos (1001.1a.1, 1001.1a.2 y 1001.1a.3)⁸⁴ para llevar a cabo las adquisiciones y contrataciones de bienes, servicios y obra pública a que se refiere el este capítulo.

Los citados anexos, integran una lista de las principales Entidades de Gobierno Federal y de las Empresas Gubernamentales de México, Canadá y Estados Unidos que desde el principio estarán sujetas a las disposiciones del capítulo X, además de un apartado exclusivo para llevar a cabo las negociaciones futuras. (Véase cuadro 1)

⁸⁴ *vid* SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. Ed. Porrúa. México. 1993. pp. 339-347.

Cuadro 1

AMBITO DE APLICACIÓN

PAIS	ENTIDADES DEL GOBIERNO FEDERAL	EMPRESAS DEL GOBIERNO FEDERAL	ENTIDADES DEL GOBIERNO ESTATAL O PROVINCIAL	VOLUMEN DE COMPRAS
	(anexo 1001.1a.1)	(anexo 1001.1a.2)	(anexo 1001.1a.3)	(Prom. en mm/dlls)
MEXICO	22	34	Negociaciones Futuras	8 MIL
E.U.	56	7	Negociaciones Futuras	58 MIL
CANADA	100	11	Negociaciones Futuras	13 MIL

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Como se observa en el cuadro anterior, estas Empresas y Entidades someterán considerables volúmenes de Compras de Gobierno a concurso en los tres países, lo que permitirá ampliar el mercado para los productores y proveedores de la región.⁸⁵

Así también, se sujetan a las disposiciones del capítulo X, las siguientes actividades: Los Contratos de Bienes, Servicios y Obra Pública efectuados por las Entidades y Empresas del Gobierno Federal previstas en este capítulo; los Bienes, Servicios y Obra Pública a que se refiere este apartado están considerados en los anexos (1001.1b.1, 1001.1b.2 y 1001.1b.3)⁸⁶ del tratado a fin de que sean identificados con mayor precisión.

Cabe señalar que en la primera sección de dichos anexos, se señalan aspectos generales en los que se consideran las restricciones a las que se deben apegar las Partes, además de que en algunos casos se integran apéndices con el fin de precisar cierta información.

⁸⁵ Es conveniente mencionar que cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el TLCAN, sin que ello llegue a constituir una medida discriminatoria.

⁸⁶ *vid* SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. Ed. Porrúa. Diciembre. 1993. pp. 347-374

ADQUISICIONES DE:

BIENES
(anexo 1001.1b.1)

SERVICIOS
(anexo 1001.1b.2)

OBRA PUBLICA
(anexo 1001.1b.3)

apéndice : 1001.1b.2a.
Lista provisional
de servicios de
México.
1001.1b.2b
Sistema común
de clasificación
de servicios.

apéndice :1001.1b.3a
Sistema Común
de Clasificación
Código para
Servicios de
Construcción.

Bajo este orden de ideas es conveniente aclarar, que los umbrales son los valores específicos a partir de los cuales un contrato será objeto de las disposiciones del capítulo X; dichos valores varían en relación a la entidad que realiza la compra y al tipo de contrato de que se trate, como se ilustra a continuación:

VALOR DE LOS UMBRALES EN DOLARES AMERICANOS

AÑO	ACTIVIDADES	ENTIDADES DEL GOBIERNO FEDERAL (anexo 1001.1a.1)	EMPRESAS GUBERNAMENTALES (anexo 1001.1a.2)	ENTIDADES DEL GOBIERNO ESTATAL O PROVINCIAL (anexo 1001.1a.3)
1994	BIENES Y/O SERVICIOS CONSTRUCCION	50,000 6,500,000	250,000 8,000,000	NEGOCIACIONES FUTURAS NEGOCIACIONES FUTURAS
1996	BIENES Y/O SERVICIOS *CONSTRUCCION	51,450 6,688,500	257,250 8,232,000	NEGOCIACIONES FUTURAS NEGOCIACIONES FUTURAS

* LOS TERMINOS : CONSTRUCCION Y OBRA PUBLICA SE UTILIZAN INDISTINTAMENTE

Como se observa en el cuadro anterior el primer ajuste de los umbrales, por inflación surtió efecto a partir del 1° de enero de 1996. Este fue calculado tomando como base el periodo del 1° de noviembre de 1993 al 31 de octubre de 1995. Cabe señalar que los ajustes subsiguientes se calcularán sobre periodos bienales que comenzarán el 1° de noviembre y surtirán efecto el 1° de enero del año siguiente inmediato al fin del periodo bienal.⁸⁷

En el caso de México se calculará y convertirá el valor de los umbrales establecidos en el artículo 1001.(1)(c) a la moneda nacional de acuerdo con el tipo de cambio emitido por el Banco de México. (véase el siguiente cuadro en el que se muestran los umbrales en moneda nacional para el primer semestre de 1997)

VALOR DE LOS UMBRALES DEL 1° DE ENERO DE 1997 AL 30 DE JUNIO DE 1997
EN PESOS MEXICANOS

ACTIVIDADES	ENTIDADES DEL GOBIERNO FEDERAL	EMPRESAS GUBERNAMENTALES	ENTIDADES DEL GOBIERNO ESTAL O PROVINCIAL
BIENESYO SERVICIOS	\$ 406,084.56	\$ 2,030 422.8	NEGOCIACIONES FUTURAS
* CONSTRUCCION	\$ 52,790 992.8	\$ 64,973 529.6	NEGOCIACIONES FUTURAS

* LOS TERMINOS : CONSTRUCCION Y OBRA PUBLICA SE UTILIZAN INDISTINTAMENTE.

De esta forma, para México el valor de los umbrales se calculará de acuerdo con el tipo de cambio emitido por el Banco de México para estos fines, el cual tendrá una vigencia de 6 meses. Es decir, se aplicarán dos tipos de cambio durante el año de la siguiente forma : el tipo de cambio emitido por el Banco de México el 1° de diciembre se aplicará del 1° de enero al 30 de junio del año siguiente, y el del 1° de junio se aplicará del 1° de julio al 30 de diciembre de ese año.⁸⁸

⁸⁷ véase Diario Oficial de la Federación. Lunes 20 de diciembre de 1993. TLC parte 2. p. 79

⁸⁸ idem

Cabe señalar que con el fin de mejorar la cobertura y las disposiciones del capítulo X, se estableció la posibilidad de realizar negociaciones futuras. De esta forma, se previó la posibilidad de ampliar el ámbito de aplicación del mismo a las compras de los estados y las provincias. Lo que involucrará un mayor volumen de compras que se cubrirán por el TLCAN, brindando así mayores oportunidades de ampliar sus mercados a los proveedores de los tres países, además de alentar el espíritu de la competencia que trae consigo cambios en la producción en la calidad y en el servicio principalmente.

Reservas.

Adicionalmente a la cobertura, encontramos las reservas que también se negociaron en materia de Compras Gubernamentales en el marco del TLCAN, a fin de permitirle a las partes preservar ciertas compras estratégicas relacionadas principalmente con la Seguridad Nacional y con el fin de garantizar la operación eficiente de las entidades y dependencias. Asimismo, se acordaron plazos de transición para que la industria nacional se ajustará con mayor facilidad a las disposiciones del capítulo. Esto permitirá en el caso de México, que industrias tales como las de bienes de capital, farmacéutica, de la construcción etc. cuenten con el tiempo suficiente para reestructurarse y adaptarse a las nuevas condiciones de apertura económica y de competencia internacional.

En este sentido, México se reserva para las obligaciones de este capítulo el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la obra pública contratada por todas las entidades y dependencias, así como, de las adquisiciones de bienes y servicios que realiza PEMEX y la CFE. Al entrar en vigor dicho porcentaje fue del 50%, mismo que se irá reduciendo gradualmente a 30% y a partir del décimo año desaparecerá esta reserva.⁸⁹

⁸⁹ Herminio Blanco. loc cit p.204

Adicionalmente, México se reserva para el caso de las compras no energéticas del sector público federal, el derecho de no Licitación Internacionalmente, una cantidad equivalente, en moneda nacional, a mil millones de dólares anuales, durante un periodo de diez años. Este monto se incrementará al equivalente en moneda nacional de mil quinientos millones de dólares en términos reales a partir del décimo año.

Es conveniente señalar, por lo que respecta a las adquisiciones de medicamentos del cuadro básico del ISSSTE y del IMSS que lleva a cabo el sector salud en nuestro país ; estas quedarán reservadas en su totalidad para la industria farmacéutica nacional por un periodo de ocho años del tratado.

En cuanto a los productos “llave en mano” tanto las entidades como las dependencias públicas nacionales, se reservan el derecho de establecer requisitos de contenido nacional para aquellos proyectos intensivos en mano de obra, por un monto no mayor al equivalente a 40% de su valor, y de 25% para los proyectos intensivos en capital.⁹⁰

Por su parte tanto Canadá como E.U. se reservan ciertas compras en materia de seguridad nacional y para fomentar actividades relacionadas con el interés nacional.

Bajo este contexto, se puede decir que las disposiciones en materia de Compras Gubernamentales ampliarán las oportunidades a proveedores nacionales, sobre bases de trato no discriminatorio y reglas claras. En una primera etapa, dichas oportunidades serán superiores a 70 mil millones de dólares. Cifra que se incrementará a medida que las entidades federativas de E.U. y las provincias de Canadá se incorporen a las disciplinas del capítulo. Lo cual, se irá dando en base a las negociaciones y a la capacidad de las empresas para adaptarse a las exigencias del tratado en materia de compras del sector público.

⁹⁰ *ibid* pp.203-205

3.3.3 IMPORTANCIA DE LOS ASPECTOS NEGOCIADOS DENTRO DEL TLCAN EN MATERIA DE COMPRAS GUBERNAMENTALES

Uno de los aspectos más importantes que motivaron al Gobierno Mexicano a llevar a la mesa de negociaciones del TLCAN, el sector de compras gubernamentales, fue el hecho de que este sector permaneció durante muchos años al margen de las negociaciones comerciales internacionales de nuestro país ; situación que resultaba ser incongruente en el marco de la apertura económica de México, dado que lo que se buscaba era mejorar la participación de los mexicanos en los mercados internacionales, a través de todos los sectores.

Antes del tratado, el sector de compras gubernamentales en México se manejó de forma distinta a los norteamericanos y canadienses, debido a que las compras de este sector, debían realizarse según lo que establecía la legislación mexicana a través de licitaciones públicas, es decir, de forma abierta a la competencia internacional con el fin de obtener las mejores condiciones en la oferta en cuanto a precio, calidad y financiamiento.

En este sentido, la legislación mexicana particularmente la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con bienes muebles y la Ley de Obras Públicas⁹¹ que regulaban las adquisiciones de bienes, servicios y obra pública realizadas por el gobierno, mostraban una tendencia proteccionista al recomendar que se utilizarán preferentemente, aunque no exclusivamente, los bienes y servicios ofertados por empresas nacionales, lo que daba lugar a diversas interpretaciones y por lo tanto a que se dificultarán las decisiones en esta materia.

⁹¹ Leyes que a partir de la entrada en vigor de TLCAN en 1994, se fusionaron en la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas. que actualmente regula las adquisiciones de bienes, servicios y obra pública que realiza el gobierno.

Para el caso de los Estados Unidos, la existencia de una serie de restricciones legales tales como la Ley de compras de 1933, que exigía al Gobierno Norteamericano favorecer a los proveedores domésticos y el lema "Compre Americano" impedían la participación de proveedores extranjeros en los Concursos Gubernamentales, relacionados principalmente con la Seguridad Nacional, es decir, con las compras militares, por citar un ejemplo.⁹²

En cuanto a Canadá, las compras del Sector Público estaban reguladas por un marco normativo que contenía disposiciones discriminatorias o proteccionistas, que concedían prioridad a los proveedores que presentaran ofertas con mayor contenido de insumos o servicios canadienses. Así, tanto Canadá como Estados Unidos mantenían legislaciones estatales y provinciales que limitaban el acceso de las compañías extranjeras en materia de compras de gobierno.

Bajo este contexto, el Gobierno Mexicano negoció por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales internacionales, el sector de compras gubernamentales en el T.L.C.A.N., con el fin de evitar que estos obstáculos siguieran impidiendo el comercio de bienes y servicios en las adquisiciones del sector público de los tres países, así como, de integrar al proceso de apertura económica de nuestro país al sector de compras de gobierno.

De esta forma, uno de los objetivos principales con los que México inició la negociación en esta materia fue el buscar que una porción de las compras gubernamentales fuese exclusivamente para empresas mexicanas, con el objeto de proteger de forma similar a los norteamericanos y canadienses, a las empresas nacionales que por primera vez se enfrentarían a la competencia internacional. Dado que esto no era posible por que implicaba introducir nuevas restricciones que se contraponían con el proceso de liberación que se estaba llevando a cabo en el país, fue necesario aplicar una táctica, que consistió en exigir la apertura total de Estado Unidos y

⁹² Chacholiades. Miltiades. Economía Internacional. Ed. Mcgraw Hill. Colombia. 1992. p. 241

Canadá en este sector, con el fin de crear un sistema de reservas para empresas mexicanas tal y como existía en los países vecinos del norte. Dicha exigencia, en las negociaciones de este sector por parte de México, fue rechazada de inmediato tanto por Estados Unidos como por Canadá debido al gran número de restricciones internas y regionales con que contaban estos países.⁹³

En este sentido, México siguió ejerciendo presión con el fin de crear un sistema de reservas para sus empresas. Dicha presión consistió en primera instancia en no incluir dentro de las negociaciones a importantes empresas y entidades del Gobierno Federal tales como Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que por sus volúmenes de compras de importación, representan el mayor atractivo en materia de compras gubernamentales para Estados Unidos y Canadá.

Ante esta situación estos países aceptaron el que se creara en México, una reserva para empresas mexicanas ; a cambio nuestro país estuvo dispuesto a incluir en las negociaciones las compras de bienes, servicios y Obra Pública que realiza PEMEX y la CFE, además de hacer algunas modificaciones a su legislación en materia de Compras del Sector Público con la finalidad de volverla clara en cuanto a su interpretación y aplicación, para que la competencia entre estos tres países se dé sobre una base de legitimidad e igualdad.

De esta forma, los resultados que se obtuvieron en la negociación de este sector fueron favorables para los productores y proveedores nacionales en la medida en que tendrán mayores oportunidades de acceso a los sistemas de adquisiciones de Estados Unidos y Canadá ; ampliando con esto sus escalas de operación en diversos sectores económicos, además de que con las reservas que se crearon para este sector se dan los tiempos mínimos necesarios para que las empresas mexicanas se reestructuren y adapten a las nuevas condiciones de apertura que se presentan en el mismo.

⁹³ Rubio, Luis E. Como afecta a México el Tratado de Libre Comercio. Ed. FCE. México. 1992. pp. 142-143

Subdirección de Transformación Industrial.

La subdirección de Transformación Industrial, tiene como objetivo: Desarrollar la investigación científica básica y aplicada dentro de las áreas de ciencias básicas, llevando a cabo investigaciones fundamentales sobre la naturaleza y las propiedades de sólidos y fluidos de interés, como apoyo a investigaciones más aplicadas o a desarrollos tecnológicos.

El IMP, por conducto de esta Subdirección, proporciona apoyo a PEMEX en la investigación y desarrollo tecnológico, en materia de refinación y petroquímica, actividades que permiten la transformación del petróleo crudo en productos de mayor valor comercial con el fin de obtener los combustibles de uso final y los insumos para la petroquímica nacional.

En este sentido, cabe señalar que las actividades más sobresalientes en transformación industrial se identifican en tres grandes apartados: Procesos, Catálisis, y Especialidades Químicas, de los que a continuación se da una breve explicación.

- En cuanto a los Procesos, se puede decir, que actualmente se cuenta con una unidad integral para el desarrollo de procesos y prestación de servicios tecnológicos, que asimile, actualice, mantenga, innove, aplique y licencie los procesos de transformación industrial del gas natural y del petróleo crudo, teniendo como propósito principal llevar a cabo la investigación y el desarrollo de tecnologías apoyadas en una amplia infraestructura constituida por modernos laboratorios, equipo de banco y plantas piloto automatizadas, dedicando especial atención en las tecnologías de protección del medio ambiente y ahorro energético.

El área de Procesos, trabaja para cubrir las necesidades de PEMEX en el desarrollo de: tecnologías de procesos catalíticos y no catalíticos; en la definición de nuevos esquemas de procesos de refinación del petróleo, en función del tipo de crudo; en la determinación de los rendimientos y calidad de productos tales como gas, gasolina, turbosina, diesel, **asfalto**,

combustóleo, factibles de recuperar en las refinerías; y en la definición de las alternativas del procesamiento para el mejoramiento del combustible.¹⁰¹

- Por lo que respecta a la Catálisis, cabe señalar, que la investigación en México se inició prácticamente con la creación del Instituto y ha propiciado el desarrollo de diferentes catalizadores¹⁰² a nivel comercial que le permite competir con los fabricantes de estos insumos que actualmente operan a nivel mundial.

- En cuanto a productos químicos y aditivos, el IMP ha desarrollado paquetes de productos de esta naturaleza, con el fin de coadyuvar a resolver la problemática operacional y de control de desechos a la que actualmente se enfrenta la industria petrolera.

Subdirección de Protección Ambiental.

Esta subdirección, tiene como objetivo: Dar mayor énfasis a la producción de combustibles cada vez, más limpios, a las actividades de exploración y producción no contaminantes, tanto en tierra como en mar y al establecimiento de normas más estrictas sobre estas actividades.

El IMP, bajo la coordinación de la Subdirección de Protección Ambiental, ha dado prioridad al desarrollo de diversos proyectos que operen bajo las más estrictas normas de protección ambiental. Como ejemplos de ello, se pueden señalar el desarrollo de proyectos que llevan a la supresión total del plomo de las gasolinas automotrices, a mejorar los índices de octano y a reducir la presión de vapor y el contenido de componentes nocivos, principalmente el benceno; para el caso del diesel, se han desarrollado

¹⁰¹ ver IMP. "Gaceta". Órgano Informativo Interno. Año XI. Agosto de 1995. No. 144 p.10

¹⁰² Los catalizadores, son productos químicos cuya función es acelerar y controlar la velocidad de las reacciones químicas, por lo cual, son diseñados de acuerdo a la reacción de interés que se pretende promover y con base en las necesidades particulares del cliente. es conveniente señalar que por tal motivo, actualmente constituyen una de las herramientas más útiles para el incremento de la productividad de los procesos de transformación. véase IMP. "30 Años al Servicio de la Industria Petrolera Nacional. 1965-1995". loc cit p.41

proyectos para disminuir su contenido de azufre, de aromáticos, de nitrógeno y de metales pesados, etc.¹⁰³

Subdirección de Ingeniería.

La Subdirección de Ingeniería, tiene como objetivo: Asegurar la concreción de los resultados de investigación y de desarrollo tecnológico de la Institución en realidades industriales del sector petrolero, así como permitir la asimilación e incorporación de desarrollos tecnológicos innovadores externos, y garantizar una oferta nacional de servicios de ingeniería con un nivel competitivo acorde a los avances a nivel internacional, actuando además como polo de desarrollo y semillero de las diversas especialidades, que demandan los servicios de ingeniería para las industrias de explotación petrolera, refinación, procesamiento de gas y petroquímica.

En este sentido, esta Subdirección se encarga de realizar todas aquellas actividades encaminadas a la planeación, programación, presupuestación y desarrollo de ingeniería básica, así como de diseñar equipo, ingeniería de detalle y generar especificaciones de equipos y materiales, planos y otros documentos de ingeniería indispensables para la ejecución de las obras e instalaciones que conforman la industria del petróleo, entre otras.¹⁰⁴

Subdirección de Capacitación y Servicios Técnicos.

El objetivo de ésta Subdirección es: Llevar a cabo la formación y actualización de los cuadros directivos, profesionistas y técnicos que conforman la industria petrolera, así como, suministrar de servicios técnicos especializados, para la misma.

Debido a que la formación y actualización del personal de la citada industria es muy importante, las acciones en esta Subdirección están

¹⁰³ IMP. "30 Años al servicio de la industria petrolera nacional. 1965- 1995." loc cit pp.52-61

¹⁰⁴ *ibid* p.76

encaminadas a la impartición de programas de desarrollo de ejecutivos, programas específicos dirigidos a la solución de problemas definidos y programas integrales enfocados a la satisfacción de necesidades comunes de las diferentes áreas de trabajo principalmente.

Dicha subdirección, promueve la formación de investigadores y especialistas a través de la administración de becas-crédito y la administración y seguimiento de los convenios firmados con instituciones de educación superior, así como la formación a nivel de posgrado; además, mantiene convenios de colaboración científica y académica con las principales instituciones de educación superior del país, destacando los signados con la SEP, CONACYT, UNAM, IPN, UAM, ULA, UAG, UANL, entre otras; y a nivel internacional, mantiene dichos convenios con instituciones tales como : las Universidades de Barcelona y Oviedo en España, la de Texas en Austin, E.U.A. etc. ¹⁰⁵

Subdirección de Administración y Finanzas.

La Subdirección de Administración y Finanzas, tiene como objetivo : Apoyar a las diferentes áreas técnicas y de investigación que constituyen este organismo, a través de la prestación eficaz de los servicios y del eficiente aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y financieros, con el fin de coadyuvar a la consecución de los objetivos Generales del IMP.

Esta subdirección para el desarrollo de sus actividades se apoya de cuatro áreas básicamente a nivel de gerencia y estas son: Recursos Humanos, Presupuesto y Contabilidad, Tesorería y cobranzas, además de la de Proveduría y Servicios;¹⁰⁶ de las cuales a continuación se da una breve descripción.

La gerencia de **Recursos Humanos**, tiene como función básica la contratación, administración, control, evaluación, capacitación y promoción

¹⁰⁵ Gaceta. loc cit p.27

¹⁰⁶ *ibid* pp. 28-35

del personal de los diferentes tabuladores y especialidades, buscando en todo momento las mejores condiciones que permitan un ambiente laboral agradable, que se traduzca en un trabajo eficiente y de calidad.¹⁰⁷

La gerencia de **Presupuestos y Contabilidad**, es la encargada de: establecer un sistema de información y planeación financiera, que satisfaga los requerimientos de los clientes internos y externos conforme a la normatividad aplicable al IMP; prever las necesidades de recursos en función de las metas establecidas en el plan estratégico y evaluar el desempeño de las unidades de negocios a fin de coadyuvar a reducir los costos fijos y mejorar su rentabilidad.¹⁰⁸

La gerencia de **Tesorería y Cobranzas**, es otra de las áreas que apoya a la Subdirección de Administración y Finanzas y entre sus principales funciones está la de dirigir la planeación financiera para que responda a los planes y programas tanto institucionales como del gobierno a fin de optimizar los recursos económico; el establecimiento de pronósticos y metas financieras institucionales considerando los recursos monetarios disponibles y los que en su caso se requieran; la formulación de planes a corto, mediano y largo plazo de inversiones y erogaciones de las operaciones del IMP; la coordinación y control del manejo del efectivo monetario en documentos, cuentas bancarias y en todo tipo de valores que se cuente en Sede y Zonas Foráneas por los servicios prestados; el establecimiento de métodos de pronosticación de las necesidades de fondos y estimar los flujos de efectivo que entran y salen del Instituto a corto y mediano plazo; dirigir los estudios financieros que prevean las condiciones de liquidez del Instituto, así como de análisis de aplicación de los recursos monetarios disponibles, además de establecer los convenios y contratos con instituciones bancarias y bursátiles para la administración de fondos del IMP.¹⁰⁹

La gerencia de **Proveduría y Servicios** es la encargada de planear las adquisiciones de los materiales, bienes, servicios y arrendamientos

¹⁰⁷ vid <http://alphapf.Admin.imp.mx/gps.htm>

¹⁰⁸ **idem**

¹⁰⁹ **ibidem**

conforme a los planes y programas institucionales de cada área técnica; de coordinar la integración del programa anual de adquisiciones; de controlar la recepción y aseguramiento, suministro y consumo de materiales, así como la recepción, registro, guarda y asignación de bienes muebles; coordinar la adquisición nacional y de importación de los materiales, bienes y servicios requeridos por las dependencias; planear coordinar y controlar las actividades tendientes a la prevención de riesgos para los recursos humanos, materiales, y financieros del Instituto; controlar los servicios de apoyo administrativo, la recepción entrega y conservación de la documentación interna o externa que maneja el Instituto.¹¹⁰

De la Gerencia de Proveduría y Servicios, dependen la **División de Adquisiciones de Bienes y Servicios** y el **Departamento de Adquisiciones, Importaciones y Exportaciones** que tienen como funciones básicas realizar adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública tanto en el mercado nacional como en el internacional, en apego a la LAOP, la Ley Aduanera y el TLCAN, básicamente, con el objeto de satisfacer los requerimientos de las áreas usuarias con oportunidad, calidad y al menor costo; a fin de que puedan desarrollar sus proyectos de investigación y/o desarrollo tecnológico.¹¹¹

Así pues, en estas áreas se adquieren desde los servicios y materiales más sencillos, hasta el equipo de laboratorio más sofisticado con que cuenta el IMP.

En este sentido, es conveniente mencionar que toda actividad que se desarrolla en el IMP, y su vinculación directa e indirecta, relacionada con las adquisiciones, arrendamientos y servicios a nivel nacional y con el exterior se encuentra regulada por una serie de ordenamientos legales que establecen el **cómo, cuándo y por qué** deben de respetarse los mismos y el objetivo que se persigue con su cumplimiento.

¹¹⁰ cfr <http://alphapf.Admin.imp.mx/gps.htm>

¹¹¹ idem

4.2 LAS ADQUISICIONES DE IMPORTACION EN EL IMP

Las adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública en el IMP, al igual que en las demás dependencias y entidades del Gobierno Federal se encuentran clasificadas y agrupadas en un documento denominado Clasificador por Objeto del Gasto.¹¹² Dicho documento es emitido por la SHCP periódicamente con la finalidad de tener una referencia y de que estas instituciones cuenten con un registro ordenado y homogéneo que permita el control presupuestal, financiero, contable y de registro de activo fijo de los bienes y servicios que se pretenden adquirir durante un ejercicio fiscal.

Con la finalidad de tener una idea más clara de los elementos que integran al clasificador por objeto del gasto a continuación se describen los siguientes elementos:¹¹³

Capítulo.- Es el nivel de agregación más genérico y constituye conjuntos homogéneos y ordenados de los bienes y servicios que se necesitan para la consecución de los objetivos y metas programados.

Concepto.- Son subconjuntos homogéneos y ordenados en forma más específica de los bienes y servicios contemplados en cada capítulo.

Partida.- Son elementos integrantes de cada concepto y representan expresiones concretas y detalladas del bien o servicio que se adquiere.

De tal forma que el clasificador considera nueve capítulos presupuestales:

Capítulo	Denominación
1000	Servicios personales
2000	Materiales y Suministros

¹¹² véase Clasificador por objeto del Gasto para el ejercicio fiscal de 1996. Ed. SHCP. México D.F., septiembre de 1995. En vigor a partir del primero de enero de 1996.

¹¹³ cfr Clasificador por objeto del Gasto para el ejercicio fiscal de 1997, del Instituto Mexicano del Petróleo. México D.F., enero de 1997.

3000	Servicios Generales
4000	Ayuda, Subsidios y Transferencias
5000	Bienes Muebles e Inmuebles
6000	Obra Pública
7000	Inversión Financiera
8000	Participación de Ingresos Federales
9000	Deuda Pública

de los cuales las áreas usuarias en forma conjunta con el área de Adquisiciones en el IMP, usan tres grupos presupuestales para solicitar las adquisiciones y estos son:

- El capítulo 2000, materiales y suministros. Entre los que se encuentran material para oficina, material para computación, materias primas, refacciones y accesorios, material electrónico, material para talleres, elementos constructivos, material para laboratorio, etc. de los cuales podemos contar como adquisiciones de importación los componentes magnéticos, refacciones para equipos especiales, y otros.
- El capítulo 3000, servicios generales. Entre los que se encuentran la renta de equipo diverso; gastos de investigación; honorarios por servicios profesionales; pago al extranjero por asesoría, estudios e investigación; mantenimiento y conservación de inmuebles; reparación y adaptación de equipo; seguros y fianzas etc. de los cuales se cuentan como adquisiciones de importación con mayor frecuencia, la asesoría en el manejo de software especializado, el mantenimiento y actualización de software especializado, estudios de factibilidad, etc.
- El capítulo 5000, bienes muebles e inmuebles. entre los que principalmente se encuentran bienes inmuebles, equipos para talleres, maquinaria y equipo electrónico, equipo de computo, equipo de laboratorio, en general equipo diverso con una elevada tecnología tales como el caso practico de la adquisición de importación del equipo de laboratorio que se desarrollará en este capítulo.

Cabe señalar, que el “Presupuesto Anual de Egresos de la Federación Autorizado Original” al Instituto Mexicano del Petróleo, en 1995 y 1996, específicamente para estos tres capítulos, fue de \$271,500,000 y de \$352,481,100 respectivamente. Montos que se modificaron durante el año, por lo que el Presupuesto Ejercido, al final de cada uno de éstos fue de \$341,784,200 y de \$576,468,800 respectivamente; de los cuales, se utilizaron para llevar a cabo las adquisiciones de materiales, equipos y servicios de importación requeridos para el desarrollo de proyectos en el IMP, aproximadamente el 40% por año y el resto se aplicó en adquisiciones nacionales.¹¹⁴ Asimismo, es importante mencionar que la razón principal por la que estas adquisiciones se hacen en el extranjero es el hecho de que aún no se fabrican, ni se distribuyen a nivel nacional, además del hecho de que las adquisiciones de importación juegan un papel muy importante para este Instituto, debido al alto porcentaje que se destina para estas compras.

4.3 CASO PRACTICO: LA ADQUISICION E IMPORTACION DE UN EQUIPO DE LABORATORIO PARA ANALISIS DE ASFALTENOS

Se considera conveniente aclarar que se le llamará **caso práctico** al proceso que se siguió para adquirir e importar el Equipo de Laboratorio para Análisis de Asfáltenos, que actualmente están utilizando los técnicos de la Subdirección de Exploración y Producción en el desarrollo del Proyecto de Investigación relacionado con la Predicción de la Depositación de Orgánicos Pesados, ceras/asfáltenos, en Mezclas de Petróleo.

Dicho proyecto se basa en la siguiente justificación técnica: “uno de los experimentos de mayor importancia para caracterizar la tendencia a la depositación orgánica de fluidos de petróleo, lo constituye la medición de la Envolvente de Depositación Orgánica (ADE), en coordenadas de presión, temperatura y composición. La ADE define el espacio de condiciones de

¹¹⁴ Estos datos fueron tomados de la Cuenta Pública del Instituto Mexicano del Petróleo 1995. Formato DGPP95-3. Flujo de Efectivo de Entidades Coordinadas. México D.F., febrero de 1996. _____ y de la Cuenta Pública del Instituto Mexicano del Petróleo 1996. Formato DGPP96-3. Flujo de Efectivo de Entidades Coordinadas. México D.F., abril de 1997.

operación en el que un aceite dado depositará a sus fracciones pesadas. La ADE se mide en un laboratorio por medio de un dispositivo experimental de frontera denominado Celda de Depositación Orgánica de Alta Presión.

Por medio de la operación de un proceso de producción de petróleo fuera de las coordenadas que definen la ADE, es posible, en principio, evitar la formación de depósitos de sólidos orgánicos en procesos reales. La habilidad de una celda de depositación para cuantificar la ADE en sistemas de petróleo crudo teniendo interacciones entre las fases sólidas y fluidas influye en una descripción más representativa del fenómeno de la depositación. Las mediciones de interés en este rubro incluyen la capacidad de la celda para muestrear porciones de las fases fluidas formadas, medir su composición, su monto relativo en el sistema, así como su comportamiento volumétrico a las condiciones del experimento (condiciones de yacimiento). Esto es debido a que en un yacimiento, pozo o instalación de producción, la formación de depósitos orgánicos ocurre en aceites que liberan gas a las condiciones de proceso.¹¹⁵ Esto es, la problemática a la que se pretende dar solución con la adquisición de este equipo es evitar, en la mayor medida posible, la depositación de materia orgánica (ceras/asfaltenos*) en las tuberías o líneas de producción del petróleo, a fin no sólo de reducir los costos de extracción del petróleo y del mantenimiento de las líneas de producción, sino también de mejorar la calidad del petróleo y de incrementar la producción del mismo.

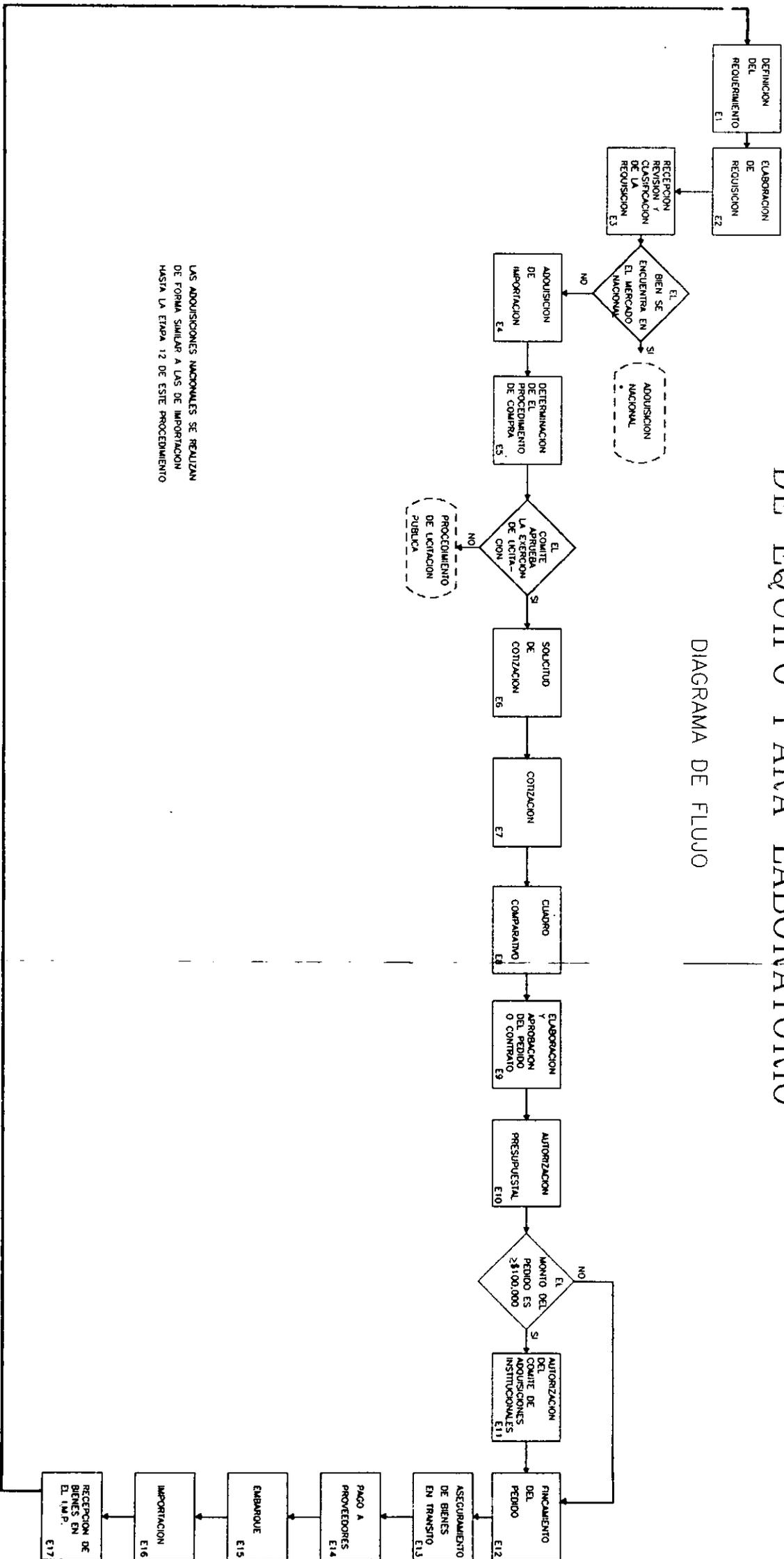
Asimismo, se aclara que este Equipo de Laboratorio es de tecnología de frontera y que tuvo un costo de 497, 405.00 USD, equivalente en moneda nacional a \$ 3'979, 240.00 pesos, además de que solamente lo ofrece la compañía internacional DB Robinson Design and Manufacturing LTD., ubicada en Edmonton, Alberta, Canadá; por lo que el equipo es originario de un país integrante del TLCAN.

¹¹⁵ Resumen de la Justificación Técnica para la adquisición del Equipo referido, elaborado por el área Técnica de la Subdirección de Exploración y Producción; para mayor información sobre este tema vid Chavez, J.C. and Lory, A. "Estudio sobre la Depositación de material orgánico en instalaciones de producción del área marina de Campeche" Revista del Instituto Mexicano del Petróleo, 22, pages 55-67, enero - marzo 1991.

* Debe entenderse por asfaltenos, el producto que se obtiene de la adición de HEPTANO (o de cualquiera de los alcanos líquidos) en el petróleo. Véase la Norma ASTM Designation: D 3279-90. Annual Book of ASTM Standards, Vols. 04.02 and 04.03. Publishing December 1990.

ADQUISICION DE IMPORTACION DE EQUIPO PARA LABORATORIO

DIAGRAMA DE FLUJO



LAS ADQUISICIONES NACIONALES SE REALIZAN DE FORMA SIMILAR A LAS DE IMPORTACION HASTA LA ETAPA 12 DE ESTE PROCEDIMIENTO

4.3.1 PROCESO DE ADQUISICION POR ETAPAS (CASO PRACTICO)

En este orden de ideas y con el fin de hacer más didáctica la explicación del proceso de adquisición e importación del equipo antes citado, se consideró conveniente tomar como punto de apoyo un diagrama de flujo en el que se ilustra el citado proceso y a la vez permite explicar cada una de las etapas del mismo.

El diagrama de flujo que se presenta a continuación se adapta a los procedimientos de adquisición considerados en la LAOP y en el TLCAN, ya que cuenta con los principales elementos para iniciar, llevar a cabo y finalizar un proceso de Adquisición de Importación Directa.

4.3.1.1 ETAPAS DE ADQUISICION

Etapa 1: Definición del Requerimiento.

Como se muestra en la primera etapa del diagrama anterior, el proceso de adquisiciones sólo se pondrá en marcha cuando se defina una necesidad. El requerimiento puede presentarse en cualquiera de las áreas técnicas y administrativas, no obstante el origen de éste, puede no ser siempre el del remplazo programado de los equipos gastados y obsoletos, sino, puede surgir de la expansión de las instalaciones, en el desarrollo de nuevos proyectos, por la necesidad de innovar los equipos, por la demanda de materiales o de servicios, etc.

Puesto que las compras representan una función de servicios, el proceso de adquisiciones no se puede iniciar en tanto no se defina una necesidad y se especifique en un documento debidamente autorizado y avalado presupuestalmente.

En este sentido y teniendo como antecedente los planes, programas y proyectos por desarrollar, así como el presupuesto asignado, las áreas técnicas del IMP definen sus requerimientos de materiales, servicios y equipos correspondientes respectivamente a los capítulos 2000, 3000 y 5000 del clasificador por objeto del gasto. Entre los materiales, están todos aquellos que permiten continuar con el desarrollo de las operaciones cotidianas; como servicios, todos aquellos relacionados con la conservación, adaptación, reparación y mantenimiento de equipos, asesorías diversas en el manejo de software especializado y licenciamiento del mismo, etc. y como equipos, todos aquellos que substituyan a los obsoletos, equipos para el desarrollo de nuevos proyectos de investigación o los utilizados para innovar o actualizar procesos.

Etapa 2: Elaboración de la Requisición.

El área técnica de la Subdirección de Exploración y Producción con base en lo anterior, determinó y especificó en un documento denominado

“Requisición”, su necesidad de equipo para análisis de asfáltenos. A este documento se le asignó un número oficial, que en este caso fue el 95-1413, con el fin de darle seguimiento en las diversa etapas del proceso de adquisición. Es conveniente mencionar, que la requisición, constituye la base para iniciar el proceso de compra debido a que proporciona la información necesaria para llevar a cabo el citado proceso, y que cada uno de los requerimientos de las áreas técnicas se formalizan mediante este formato.

Para fines explicativos, la información que debe contener una **requisición** puede clasificarse en dos apartados:

- El primero, debe contener toda aquella información que a nivel interno permita un control y seguimiento de la adquisición, arrendamiento, servicio u obra pública; ésta es: el nombre del área que solicita los bienes o servicios; el número de la requisición con que se formaliza la petición de compra; el número del proyecto al que se harán los cargos correspondientes a la compra y todos aquellos inherentes a la misma; la partida presupuestal y su denominación; la prioridad de la compra, esto es si los bienes o servicios se requieren en forma urgente o no, el nombre del técnico y su extensión telefónica con quien se puedan hacer aclaraciones de ser necesario; el nombre y la firma, de la persona que avala la disponibilidad presupuestal para la adquisición, arrendamiento, servicio u obra pública, de la persona encargada del almacén, avalando la no existencia de los bienes requeridos, y del funcionario que autoriza que se inicie el proceso de adquisición.
- El segundo apartado, contiene la información relacionada con los bienes o servicios por adquirir, es decir, el número de partidas, especificando la cantidad y la correcta unidad de medida (piezas, bulto, kilos, cajas, metros, paquetes, etc.) en cada una de ellas; la descripción de los artículos para cada una de las partidas, precisando y detallando las especificaciones técnicas correspondientes; la justificación en su caso, de la adquisición de un bien o servicio de marca determinada o con un proveedor en particular, así como la de importación, en caso de que los bienes y servicios no se encuentren en el mercado nacional; y finalmente

en este apartado se indica el costo aproximado de dichos bienes o servicios. (véase anexo número 1: La requisición 95-1413)

Etapa 3: Recepción, revisión y clasificación de la requisición.

Las requisiciones debidamente autorizadas y avaladas presupuestalmente, se turnan al **Departamento de Adquisiciones, Importaciones y Exportaciones**,¹¹⁶ toda vez que esta es el área que tiene como función básica realizar las adquisiciones, arrendamientos y la contratación de servicios en el IMP.

Tomando en cuenta que en la requisición se deben establecer todas las especificaciones técnicas, que proporcionen al comprador la información necesaria para hacer la adquisición del bien solicitado, cabe señalar, que en la requisición 95- 1413 se indicó que el Equipo de Laboratorio para Análisis de Asfáltenos se requería de marca JEFRI. Las especificaciones y marca, se fueron integrando con base en las necesidades específicas del área técnica y a las características del equipo en el mercado; la información de los equipos se obtuvo a través de intercambios tecnológicos, conferencias internacionales, diversos medios de información y por medio de los resultados de una investigación realizada previamente por el área técnica, en el mercado nacional y en el internacional; asimismo, el área de Adquisiciones por su parte realizó una investigación que consistió, en contactar con los proveedores viables en el mercado nacional y que podrían comercializar el Equipo de Laboratorio referido; encontrándose que dicho equipo no se fabricaba, ni se distribuía y tampoco se contaba con un representante de empresas extranjeras que pudiese ofertar este equipo en México.

¹¹⁶ Cabe señalar que en el desarrollo de este capítulo se utilizan indistintamente los términos Departamento de Adquisiciones, Importaciones y Exportaciones y Área de Adquisiciones.

Etapa 4: Adquisición de Importación.

Dado que no hubo ningún proveedor en el mercado nacional con capacidad para ofertar el equipo con las especificaciones técnicas requeridas, se recurrió a una investigación en el mercado internacional.

En este sentido, se contacto con tres compañías extranjeras: Core Laboratories Instrument de Carrolton, Texas (USA); Ruska Instrument Corporation de Houston, Texas (USA) y DB Robinson Design and Manufacturing LTD, de Edmonton, Alberta, Canadá. Con quienes se confirmó lo siguiente: que el equipo de medición de la depositación de Core Laboratories, no era capaz de realizar las mediciones bajo las especificaciones requeridas, ya que se requería de un estudio especial para el diseño y la construcción de dicho dispositivo, lo cual no era factible para esta compañía. La propuesta de la compañía Ruska, tampoco fue aceptada, toda vez que no cumplió con las especificaciones técnicas requeridas, ya que dicha corporación no cuenta con el equipo de medición de la depositación requerido.

Por lo que respecta a la compañía “DB Robinson Design and Manufacturing LTD”, ésta fue la única que al ser contactada, confirmó que tenía antecedentes y experiencia, así como capacidad para construir una celda de alta presión, con las características requeridas, en un plazo de entre cuatro y cinco meses, una vez formalizada la operación de compra-venta.

Con base en lo anterior se concluyó que el equipo solicitado era de importación ya que sólo se podía adquirir en el mercado internacional a través del proveedor “DB Robinson Design and Manufacturig LTD.”

En este sentido, se le solicito una carta de exclusividad a dicho proveedor; en la cual, nos confirmo que él, era el fabricante y distribuidor exclusivo de la línea JEFRI de Equipos de Laboratorio, asimismo el área técnica elaboró las justificaciones tanto de marca, de proveedor único, y de importación, en los formatos autorizados para tal efecto, a fin de cumplir con la normatividad y los procedimientos institucionales. Dichos formatos,

actualmente forman parte de los procedimientos de compra en el IMP, y tienen por objeto facilitar a las áreas técnicas, justificar el motivo por el cual requieren un bien de una marca determinada o un servicio con un proveedor en específico, así como, la adquisición de un bien y/o servicio de importación. (ver anexo 2: Carta de Exclusividad, formato de justificaciones de marca y/o proveedor único y de importación)

De esta forma y previa autorización presupuestal, tanto la requisición como las justificaciones, se enviaron al Departamento de Adquisiciones, a fin de que se iniciaran los trámites correspondientes para la adquisición del equipo de laboratorio en cuestión; donde el personal encargado de las compras recibió e inició una revisión de las mismas, para determinar, si estas fueron correctamente elaboradas.

Esta revisión consistió en verificar, que la información contenida en los citados documentos fuera correcta, además de que contara con las autorizaciones correspondientes y se apegara a los procedimientos internos definidos para el caso, de ser así, la documentación referida sería aceptada en el área de compras; lo cual permitiría dar inicio al proceso de adquisición.

Para el caso práctico que nos ocupa y como resultado de la revisión tanto de la requisición, como de la documentación anexa, se concluyó que se podía iniciar el proceso de compra ya que se encontró que dicha documentación fue correctamente elaborada.

Etapa 5: Determinación del Procedimiento de Compra.

Bajo este orden de ideas y con base en las justificaciones y los resultados del estudio realizado por el área técnica y el área de adquisiciones, se optó por el procedimiento de Adquisición por Invitación Restringida, ya que se contaba con los elementos que establece el artículo 81, de la LAOP. Ante este esquema, el área técnica formuló al Secretario Ejecutivo del Comité de Adquisiciones una **solicitud de excepción de Licitación Pública** (ver anexo 3: Solicitud de Excepción de Licitación Pública). Esta solicitud, fue planteada ante el Comité de Adquisiciones, con

el objeto de que este grupo colegiado emitiera su dictamen en cuando a la procedencia o improcedencia de Excepción de Licitación Pública; en este sentido, el Comité aprobó en la sesión No. 52/12/95 de fecha 6 de diciembre de 1995, la adquisición del equipo de laboratorio, fundamentado en el Artículo 81, Fracción I, e Inciso A, Fracción I de la LAOP; que a la letra dice:

“Las dependencias y entidades, bajo su responsabilidad, podrán contratar adquisiciones, arrendamientos, servicios y obra pública, a través de un procedimiento de invitación restringida, cuando:

- I) El contrato sólo pueda celebrarse con una determinada persona por tratarse de obras de arte, titularidad de patentes, derechos de autor u otro derechos exclusivos;

A.- Tratándose de adquisiciones, arrendamientos y servicios, además podrá seguirse un procedimiento de invitación restringida cuando:

- I) Existan razones justificadas para la adquisición y arrendamiento de bienes de marca determinada;”¹¹⁷

Ya con la aprobación emitida por el Comité institucional, el Area de adquisiciones continuó con el proceso de compra y específicamente con el de adjudicación directa. (anexo 4: Listado de Aprobación de Excepción de Licitación Pública)

Etapa 6: Solicitud de Cotización.

Con antecedente en la aprobación de excepción de Licitación Pública y a fin de realizar las negociaciones relacionadas con la adquisición, el área de compras envió únicamente la Solicitud de Cotización al proveedor “DB Robinson Design and Manufacturing LTD.” solicitándole que cotizara en los términos y condiciones señalados en la solicitud enviada. (Véase anexo: 5 Solicitud de Cotización).

¹¹⁷ véase Art. 81. de la LAOP. loc cit

La Solicitud de Cotización es el documento que permite iniciar formalmente las negociaciones de compraventa, como se señaló en el capítulo III de esta tesis, ya que en este documento se indican los términos y condiciones jurídico-comerciales bajo los cuales se llevará a cabo el proceso de compra,¹¹⁸ conforme a lo que establece la LAOP en su artículo 33.

Etapa 7: Cotización.

En respuesta a la Solicitud de Cotización, dos investigadores de DB Robinson sin compromiso para el IMP y con el propósito de elaborar una oferta adecuada, visitaron las instalaciones, a fin de definir el equipo periférico que se requería para la operación de la celda de deposición deseada. De esta forma, se determinó que el equipo debería incluir: a) el sistema de medición de la composición de las fases fluidas en equilibrio con la fase precipitada, b) los densímetros integrados a la celda, c) un equipo para recombinar, preparar artificialmente la composición, de fluidos de fondo de pozo, d) la capacitación en el manejo del equipo para tres investigadores del IMP en Edmonton por tres semanas, y e) la instalación y puesta en marcha del equipo en las localidades del IMP en México, D.F.

Bajo este entendido, el proveedor con antecedente en la solicitud de cotización y la información obtenida por los investigadores de DB Robinson en su visita, elaboró una **cotización** y la envió al IMP en dos sobres cerrados, conteniendo uno de ellos la información técnica y el otro la propuesta económica, esto con base a la normatividad.

De esta forma, la cotización del proveedor DB Robinson Design and Manufacturing LTD. recibida en el Departamento de Compras del IMP, fue sometida a una evaluación técnica, conforme a lo que establece la LAOP en sus artículos 45 y 46. En este sentido, el área técnica emitió un dictamen, avalando que lo cotizado cumplió con los requerimientos técnicos solicitados.

¹¹⁸ Es conveniente aclarar que en el capítulo III de esta tesis, se explicó la importancia de una solicitud de precios o de cotización dentro del proceso de adquisición, así como los principales elementos que la conforman.

Toda vez que el dictamen emitido por el área técnica, fue aprobatorio, el Area de Compras procedió a evaluar la cotización económica, conforme a los artículos 45 y 46 de la LAOP, con el objeto de definir diversos aspectos relacionados con la adquisición del equipo. (Ver anexo 6: Cotización)

En este sentido y con base en la Solicitud de Cotización, se confirmaron en la Cotización casi todas las propuestas de negociación, concluyéndose en que la forma de pago sería a través de un Crédito Comercial Irrevocable, también conocido como Carta de Crédito; que, dado que el equipo sería transportado vía aérea desde Canadá hasta la Ciudad de México, el precio del mismo, sería cotizado en dólares canadienses y bajo el Incoterm Libre a Bordo (FOB) Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México; que el seguro de la mercancía, sería por cuenta del IMP; que la cotización tendría una vigencia de 90 días a partir de la recepción de la cotización en el Departamento de Compras del IMP; y que las gestiones de importación, las llevaría a cabo el agente aduanal de esta Institución.

Cabe señalar, que inicialmente se acordó transportar el equipo desde Edmonton Canadá hasta la Ciudad de México por vía aérea, como se señaló anteriormente, sin embargo, esto no fue posible debido a que las dimensiones del equipo fueron una limitante para utilizar este medio de transporte; razón por la cual y de común acuerdo, se optó por cambiar del transporte aéreo al terrestre, y por lo tanto del Incoterm Libre a Bordo (FOB) Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, al Incoterm Costo y Flete (CFR) a la ciudad de México, aclarando que, al llegar las mercancías a Laredo Texas, se debería notificar al Agente Aduanal o Custom Broker del lado americano, de "International Fast Forwarding Corp.", para que éste, continuara con las gestiones procedentes y estableciera contacto con el Agente Aduanal del IMP, ubicado en Nuevo Laredo Tamaulipas; quien realizaría los trámites de importación correspondientes.

De lo anterior, es conveniente aclarar que en relación a las negociaciones iniciales de compra, el Incoterm FOB, fue seleccionado incorrectamente, ya que conforme a lo establecido por la Cámara de Comercio Internacional en los Incoterms que entraron en vigor el 1° de Julio

de 1990, dicho término, solamente se emplea cuando la mercancía es transportada vía marítima; por lo que, en este caso se debió utilizar, el término Transporte Pagado Hasta Lugar de Destino Convenido (CPT) Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, ya que este término puede ser aplicado en el transporte aéreo o en cualquier otro medio de transporte. Así también, y por lo que respecta a las dificultades que se tuvieron para transportar el equipo vía aérea, como ya se señaló, se cambió el medio de transporte, así como el Incoterm FOB por el Incoterm Costo y Flete (CFR) a la Ciudad de México; en este orden de ideas, es conveniente indicar que se cometió un error al cambiar de Incoterm, dado que este último sólo puede ser utilizado para transporte marítimo, razón por la cual, el término que se debió utilizar dadas las características de la operación, es el Entregado en Frontera, Lugar Convenido (DAF) Nuevo Laredo Tamaulipas, dado que este término está principalmente pensado para su utilización cuando la mercancía sea transportada por carretera, aunque puede ser utilizado con cualquier medio de transporte.

En este sentido, podemos decir que a raíz del desarrollo de la presente Investigación, se detectó que el incorrecto manejo de los Incoterms es un problema generalizado, atribuible al desconocimiento de estos términos, por parte de los Proveedores, los Transportistas, los Bancos, los Agentes Aduanales y los propios Compradores. Una prueba de ello, es el hecho de que en esta operación como en algunas otras, el uso incorrecto de los Incoterms no fue objetado por ninguna de las partes que intervienen directa o indirectamente en el proceso y por tanto esto no fue una limitante para llevar a cabo las Compras de Importación, en el IMP; sin embargo, ante esta problemática, en el Área de Adquisiciones, Importaciones y Exportaciones de dicha Institución, se implementaron una serie de medidas con el objeto de dar solución a la misma, entre las que cabe destacar que:

- Se ha promovido e incrementado la capacitación del personal en distintas áreas relacionadas con la importación y exportación de Bienes y Servicios y específicamente en temas tales como el correcto uso de los Incoterms, Instrumentos de Pago Internacional,

Calculo de Contribuciones al Comercio Exterior, Claves de Pedimentos, etc.

- De acuerdo con las características de las operaciones de compra de Importación que se manejan en el IMP con mayor frecuencia, se seleccionaron los Incoterms más adecuados, encontrando que estos son el CPT, FCA y el DAF.
- Con base en lo anterior se modificaron las condiciones de compra - venta, para hacerlas afines con los Incoterms establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, en vigor desde el 1° de Julio de 1990; etc.

Asimismo, se aclara que otro de los aspectos que se negoció fue el relacionado con el costo del equipo, dado que para el IMP una adquisición de esta magnitud fue bastante significativa y que esta institución se dedica a la investigación y desarrollo tecnológico, se consideró conveniente solicitar al proveedor un descuento por volumen de adquisición, petición que fue aceptada y el descuento ascendió a 10,000 USD. Dando cumplimiento con esto, a lo que establece la LAOP, en cuanto a que las Dependencias y Entidades del Gobierno Federal deben buscar en todo momento asegurar al Estado las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad, financiamiento y oportunidad.

Etapa 8: Cuadro Comparativo.

Tomando en cuenta los elementos antes expuestos, se elaboró el Cuadro Comparativo o de Resumen, documento en el que se reflejaron todos los elementos relevantes de la cotización y las negociaciones a las que se llegaron con respecto al proceso de compraventa, así como, el fundamento legal que se aplicó para adjudicar el pedido a éste proveedor. (Ver anexo 7: Cuadro Comparativo).¹¹⁹

¹¹⁹ El Cuadro Comparativo o de Resumen, como se señaló en el capítulo anterior es el documento que nos permite hacer una evaluación de proveedores en los casos en que cotiza más de un proveedor, haciendo una comparación entre ellos, a fin de determinar el proveedor idóneo para satisfacer el requerimiento, lo cual depende de que el proveedor ofrezca las mejores condiciones en cuanto a calidad, servicio, precio y financiamiento y en los casos en que cotiza sólo un proveedor, este cuadro sirve para integrar los principales elementos que se deben considerar en el pedido.

El cuadro comparativo, no es exigible por norma, sin embargo forma parte de los procedimientos de compra del IMP; ya que permite tanto a los compradores, como a las áreas técnicas y a los integrantes del Comité de Adquisiciones Institucional visualizar y evaluar rápidamente todos los aspectos relacionados con una adquisición.

Etapa 9: Elaboración y Aprobación del Pedido o Contrato.

Con base en los elementos establecidos en el Cuadro Resumen y en la aprobación de excepción de licitación del Comité de Adquisiciones Institucional, se elaboró el **pedido** asignándole el siguiente número y letra 95-1413/P5, el cual fue revisado y autorizado por los funcionarios del Area de Adquisiciones conforme a los procedimientos institucionales.

El pedido, es el documento en el cual se estipularon los compromisos tanto del comprador como del proveedor, así como los elementos que permitieron enlazarlo con otras etapas del proceso, tales como pago a proveedores, embarque, liberación de mercancías, etc.

Etapa 10: Autorización Presupuestal.

Una vez autorizado el pedido por los funcionarios del Area de Adquisiciones, el expediente se turnó al Departamento de Control Presupuestal, a fin de que el funcionario correspondiente diera su autorización, basado en la disponibilidad presupuestal que a esas fechas hubiera para la Subdirección de Exploración y Producción en la Partida Presupuestal 5201. Una vez confirmada la disponibilidad de presupuesto en dicha partida y Subdirección, el funcionario dio su autorización presupuestal para la adquisición del equipo amparado en el pedido 95-1413/P5, a través de una firma que avala esta acción. (ver anexo 8: Pedido Elaborado y autorizado presupuestalmente)

Etapa 11: Autorización del Comité de Adquisiciones Institucional.

El pedido elaborado y debidamente autorizado tanto por el área de Compras como por el área de Presupuestos, se incluyó en la agenda del Comité de Adquisiciones Institucional para ser sometido a dictamen por parte del mismo.

Teniendo como antecedente la aprobación de excepción de licitación para la compra del Equipo de Laboratorio JEFRI, en la sesión No. 52/12/95 de fecha 6 de diciembre de 1995, además del cuadro comparativo y el pedido 95-1413/P5 autorizado por las áreas de compras y de presupuestos, como ya se indicó, y dado que estos documentos cumplían con la normatividad; el Comité de Adquisiciones Institucional emitió un dictamen aprobatorio en la sesión No. 55/12/95 de fecha 21 de diciembre de 1995, lo cual permitió continuar con el proceso de adquisición del equipo referido. De esta forma, el pedido antes citado se turnó a firma de los funcionarios que por nivel jerárquico y función les correspondía autorizar. (ver anexo 9: Listado de Aprobación de Compra del Comité de Adquisiciones Institucional.)

Etapa 12: Fincamiento del Pedido o Contrato.

En esta etapa, el pedido 95-1413/P5 debidamente autorizado, se envió al proveedor DB Robinson Desing and Manufacturing LTD. en primera instancia por vía fax y posteriormente por correo, a fin de formalizar con la recepción de este documento la adjudicación del pedido y la formalización de la compra del equipo.

En este caso fue necesario realizar una modificación al pedido 95-1413/P5, debido a que se omitió considerar el descuento de 10,000.00 USD que en su momento fue negociado. (ver anexo 10: Modificación del Pedido)

Así mismo y de acuerdo a la normatividad estipulada en el D.O.F. del 2 de mayo de 1985,¹²⁰ se le notificó de inmediato a la SECODAM el fincamiento del pedido en cuestión, para que de juzgarlo conveniente esta Secretaría, a través de Empresas de Auditoría Internacional, auditara esta operación en cualquiera de las etapas del proceso de adquisición, pudiendo ser esto en: Banco Emisor, Banco Corresponsal, en Fabrica, en Líneas de Transporte, en Recintos Aduanales, en Almacenes del IMP e Inclusive en el Lugar de Operación del Laboratorio.

Etapas 13: Aseguramiento de los Bienes en Tránsito.

El IMP al igual que todas las Dependencias y Entidades del Gobierno Federal, está obligado a asegurar los bienes que adquiriera, a fin de proteger los intereses de la institución ante cualquier riesgo, según lo estipulado en el artículo 55 de la LAOP; razón por la cual, el equipo de laboratorio referido se aseguró en todo el trayecto desde el lugar de origen y hasta el lugar de entrega, quedando estipulado en la solicitud de Carta de Crédito y cubierto mediante la póliza 765/67 de Aseguradora Mexicana.

La Póliza de Seguro, es un documento expedido por la empresa autorizada para ello, y en la cual se hace constar la obligación que adquirió de resarcir el monto de las pérdidas, o el de los daños que los bienes pudieran sufrir con motivo de su traslado hasta el destino y de acuerdo con las condiciones que al efecto se convinieron en el Pedido y en la Carta de Crédito.

4.3.1.2 ETAPA DE PAGO PROVEEDORES

Etapas 14: Pago a Proveedores.

Según lo acordado en el pedido 95-1413/P5, se realizaron las gestiones correspondientes para pagarle al proveedor a través de un Crédito

¹²⁰ vid Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) del 2 de mayo de 1985, de aplicación vigente a la fecha de elaboración de esta tesis; el cual, hace referencia a las Normas Administrativas aplicables a las Adquisiciones que por vía de Importación Directa efectúen las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal.

Comercial de Tipo Irrevocable, también conocido como Carta de Crédito Irrevocable; esto, debido a que esta operación fue de un costo muy alto y a que este documento bancario es uno de los instrumentos más comunes y más seguros tanto para el comprador como para el proveedor, ya que asegura a las contrapartes el correcto manejo de los recursos, aún cuando las operaciones comerciales se lleven a cabo en países distantes y con diferente legislación comercial.

La Carta de Crédito, es un documento de crédito comercial, que autoriza al Banco o a la Institución que intervenga en la operación, a pagar al proveedor por cuenta del comprador el valor de las mercancías adquiridas por éste, de acuerdo con las condiciones en ella estipuladas.¹²¹

El proveedor aseguró la formalidad de la operación en el momento en que el banco corresponsal le hizo la notificación correspondiente al establecimiento del Crédito a su favor y a su vez, el comprador asegura el correcto manejo de los recursos, ya que estos fueron cobrados por el proveedor, según lo acordado en el Pedido y en la Carta de Crédito; 50 % por anticipado y 50 %, una vez embarcado el Equipo de Laboratorio JEFRI. Cabe aclarar respecto a la forma de pago, que el anticipo del 50 % que se le otorgó al proveedor; fue aceptado toda vez que dichos recursos serían utilizados para iniciar la construcción del equipo de laboratorio referido y porque la LAOP lo permite.

Para que el proveedor pudiera hacer efectiva la Carta de Crédito, además de haber embarcado la mercancía tuvo que presentar al banco en original y copia, y debidamente requisitada la siguiente documentación: Bill of Lading o Guía Terrestre, Factura Comercial y el Certificado de Origen.

La Guía Terrestre o Bill of Lading es el documento, en el que se hace constar que el porteador recibió la mercancía de manos del proveedor, para su transporte hasta el lugar en donde se encuentra el domicilio del comprador

¹²¹ Barradas Quiroz, Marco. "Modalidades de Pago Internacional". Serie de Documentos Técnicos. Ed. BANCOMEXT. México, D.F. diciembre de 1995. p.73

o en su defecto, hasta el punto convenido, esto es, para el caso que nos ocupa se detalló el punto de origen de las mercancías, el nombre o razón social del remitente y su dirección, así como el nombre y dirección del destinatario. Así mismo se señaló el número de cajas que contenían la mercancía especificando las características de la misma, el volumen y peso, además de la dirección y los datos del Agente Aduanal en Laredo Texas, con el propósito de que este, le notificara al Agente Aduanal del IMP en el momento en que llegaran las mercancías a la frontera, para que se iniciaran los trámites de importación correspondientes. (ver anexo 11: Guía Terrestre o Bill of lading)

La Factura Comercial, es un documento expedido por el proveedor para el comprador en el que se hacen constar las características y especificaciones, en este caso del Equipo de Laboratorio, su valor y otros datos básicos, de tipo comercial. (ver anexo 12: Factura Comercial)

El Certificado de Origen, es el documento en el que se certifica que una mercancía o determinado producto se fabrico en un país en especial, para fines de entrada en la aduana del país importador. Es conveniente indicar que este documento, se requiere en algunas ocasiones para cumplir con restricciones o controles especiales, tales como preferencias arancelarias derivadas de tratados internacionales, y en otras porque en los transbordos de las mercancías en el camino pueden oscurecer la identidad del país de origen. Para el caso que nos ocupa, el Certificado de Origen fue utilizado, a fin de gozar de un trato arancelario preferencial en la importación del equipo. (ver anexo 13: Certificado de Origen)

Por lo anterior, dicha documentación es de gran importancia en las siguientes etapas del proceso de compra, como se verá más adelante.

Así, la formalización de esta operación en cuanto a su pago en el extranjero, quedo establecida mediante el Crédito Comercial Irrevocable No. 239601006. (ver anexo 14: Solicitud de Contrato de Crédito Comercial Irrevocable)

4.3.1.3 ETAPA DE EMBARQUE

Etapa 15: Embarque.

Concluida la fabricación del Equipo de Laboratorio, el proveedor inició las gestiones correspondientes para que el equipo fuera debidamente embalado. Considerando que éste sería transportado desde Alberta, Canadá hasta la Ciudad de México en trailer y que tanto las partes y accesorios como el equipo mismo eran delicados, se utilizaron empaques de plástico y cartón con el objeto de proporcionarles una mayor protección y cuidado, asimismo se utilizó un embalaje de madera apropiado para transportar el equipo por este medio. Esto queda de manifiesto en las fotografías tomadas al desembarcar la mercancía y en el momento en el que se abrieron las cajas de madera para revisar que su contenido estuviera completo y en buenas condiciones. (ver anexo 15: Fotografías del empaque y embalaje del Equipo de Laboratorio)

Una vez embalado el equipo apropiadamente, se procedió a embarcarlo en un trailer con suspensión de aire, que contribuyó en el adecuado manejo y transportación vía terrestre del mismo, desde el almacén de la fábrica en Edmonton, Alberta, Canadá hasta el almacén del Instituto Mexicano del Petróleo en la Ciudad de México conforme al incoterm Costo y Flete (CFR), acordado en la última negociación.

El incoterm¹²² CFR, utilizado en esta operación, indica que la responsabilidad del vendedor, fue considerar los costos del flete en su cotización para llevar las mercancías hasta el lugar convenido, y que el costo y riesgo por el traslado de las mismas fue transmitido al comprador; de tal forma que la responsabilidad del vendedor sobre el Equipo de Laboratorio, termino cuanto éste, entrego al Custom Broker la mercancía para su

¹²² INCOTERM, es un término utilizado en las operaciones de Comercio Internacional para indicar las responsabilidades y compromisos tanto del proveedor como del comprador, en una transacción. Existen diversos tipos de Incoterms que se adaptan a las necesidades de los compradores y vendedores internacionales. Esto es, los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el Comercio Internacional. Véase Incoterms CCI 1990. ICC Publishing, S.A. Paris, Francia. 1990.

despachó de exportación; y este último a su vez, entrego el equipo y la documentación correspondiente, en el punto convenido, al Agente Aduanal del IMP en el puente Garita No. 1 en Nuevo Laredo, Tamaulipas, para que este llevara a cabo los trámites de importación definitiva del mismo. (ver anexo 11: Guía Terrestre.)

4.3.1.4 ETAPA DE IMPORTACION

Etapa 16: Tramites de Importación.

Bajo este orden de ideas, el Agente Aduanal del IMP, recibió en Laredo Tamaulipas, junto con el equipo los documentos que usualmente se requieren en una importación y entre los cuales se encontraban el Bill of Lading, la Factura Comercial y el Certificado de Origen; documentos que se revisaron para determinar si fueron elaborados correctamente, a fin de iniciar los trámites correspondientes a la importación definitiva del equipo antes citado.

Una vez revisada la documentación, y con base en la descripción del equipo de laboratorio especificada en la factura comercial, el Agente Aduanal del IMP, procedió a clasificar arancelariamente cada una de las partidas señaladas en éste documento, conforme a la Tarifa del Impuesto General de Importaciones (TIGI) y bajo la consideración de que el equipo se importaría en forma definitiva al interior del país.

Así, cada una de las partidas quedaron comprendidas en tres fracciones arancelarias como se muestra a continuación.

EQUIPO DE LABORATORIO POR PARTIDAS.	DENOMINACION	FRACCIÓN ARANCELARIA (TIGI)	TASA BASE ANTES DEL TLCAN	VELOCIDAD DE DESGRAVACION ARANCELARIA A PARTIR DEL TLCAN
1-6, 10-13, y de la 16-22	Una unidad funcional para la medición de ceras y asfáltenos	90278099	10%	Clasificación "A" Desgravación inmediata. (Exenta)
7-8 y de la 14-15	Partes y accesorios	90279099	10%	Clasificación "A" Desgravación inmediata. (Exenta)
9	Juego de herramientas	82059001	20%	Clasificación "C" Desgravación en diez etapas anuales iguales a partir del 1/01/94. (* 14%)

* Al momento de hacer la importación el arancel era del 14% para esta fracción arancelaria. (Junio 10, de 1996.)

Es conveniente aclarar, que los datos contenidos en la tabla anterior tienen como referencia **dos considerandos importantes** para la explicación de esta etapa del proceso, y estos son:

Considerandos

- 1) La situación que prevalecía antes de la entrada en vigor del TLCAN.
- 2) La situación que se da partir del TLCAN.

Teniendo como referencia lo antes expuesto, el Agente Aduanal determinó que la mercancía estaba sujeta a un arancel de importación por fracción arancelaria conforme a la TIGI y a lo acordado en el TLCAN, y por lo tanto quedaron exentas las dos primeras fracciones arancelarias y la tercera fracción arancelaria gravada con un impuesto del 14 %, de acuerdo a la desgravación arancelaria acordada en el Tratado; lo anterior debido a que se presentó el Certificado de Origen, que permitió que la mercancía gozara del trato arancelario preferencial al amparo del TLCAN. En este sentido, el Agente Aduanal procedió a hacer el cálculo de contribuciones al comercio exterior, de la siguiente forma.

Primeramente fue necesario determinar la **base gravable**, esto es, el **valor en aduana**¹²³ de las mercancías por fracción arancelaria conforme al artículo 64 de Ley Aduanera, a fin de utilizar dicho valor en los cálculos correspondientes a las contribuciones de comercio exterior.

Fracción Arancelaria	Valor en Moneda Extranjera	Valor en Moneda Nacional (Tipo de Cambio = 7.501700)	Valor en aduana con factor de ajuste del 1.0150
90278099	481 590 DLLs.	\$ 3,612 744	\$ 3,667 007
90279099	14 025 DLLs.	\$ 105 211	\$ 106 792
82059001	895 DLLs.	\$ 6 714	\$ 6 815

Con base en ésta información y en el arancel derivado de la preferencia arancelaria por el TLCAN, se calculó en primer lugar el **ad valorem o Impuesto General de Importación (I.G.I.)**, sólo para la tercera fracción arancelaria, ya que las primeras dos estaban exentas.

Cálculo del ad valorem

Fórmula:

$$\text{Ad Valorem} = (\text{V.A.} \times \text{ARANCEL} / 100)$$

Datos:

- V.A. = Valor en Aduana. En este caso de la tercera fracción arancelaria = \$ 6 815,
- Arancel Preferencial acordado en el TLCAN = 14%.

Sustitución:

$$\text{Ad Valorem} = (\$ 6 815 \times 14\% / 100) = (\$ 6 815 \times .14)$$

Resultado:

$$\text{Ad Valorem} = \$ 954$$

¹²³ El término VALOR EN ADUANA de las mercancías, se refiere al costo de las mismas establecido en la factura comercial, más los incrementables, entendiéndose como tales el costo por fletes, acarreos y maniobras según el artículo 64 de la Ley Aduanera.

En la tabla siguiente se muestra el cálculo de contribuciones al comercio exterior sin el TLCAN y con el TLCAN.

SIN TLCAN				CON TLCAN			
FRACCIÓN ARANCELARIA	VALOR ADUANA FACTOR AJUSTE 1.0150	EN CON DE SIN EL DEL	TASA BASE SIN EL TLCAN	IMPORTE DEL IMPUESTO	TASA BASE CON EL TLCAN	IMPORTE DEL IMPUESTO	AHORRO DERIVADO DE LA PREFERENCIA ARANCELARIA DEL TLCAN
90278099	\$ 3,667 007		10%	\$ 366 700	0 %	\$ 0.00	\$ 366 700
90279099	\$ 106 792		10%	\$ 10 679	0 %	\$ 0.00	\$ 10 679
82059001	\$ 6 815		20%	\$ 1 363	14 %	\$ 954.00	\$ 409
TOTAL	\$ 3 780 614			\$ 378 742		\$ 954.00	\$ 377 788

Como se muestra en la tabla anterior, con base en la preferencia arancelaria derivada del TLCAN, se logró **un ahorro** por concepto del I.G.I. de \$ **377 788** pesos.

Una vez calculado el **ad valorem**, se procedió a calcular el **Derecho de Trámite Aduanero (DTA)** y el **Impuesto al Valor Agregado (IVA)** con base a la tasa del 8 al millar y al 15% respectivamente, considerando que era una importación definitiva de las mercancías que gozaban de preferencia arancelaria conforme al TLCAN.

Cálculo del DTA

Fórmula:

$$DTA = (V.A. \times TASA \text{ DTA} / 1000)$$

Datos:

■ V.A. = Valor en Aduana del equipo de laboratorio, que comprende:

- la unidad funcional para la medición de ceras y asfáltenos,
- las partes y accesorios y
- el juego de Herramientas.

Valor en aduana total = \$ 3 780 614

$$\begin{aligned} \blacksquare \text{ TASA DTA} &= \text{Tasa de derecho de tramite aduanero} = 8/1000 \\ &= .008 \end{aligned}$$

Sustitución:

$$\text{DTA} = (\$ 3\,780\,614 \times 8/1000) = (\$ 3\,780\,614 \times .008)$$

Resultado:

$$\text{DTA} = \$ 30\,245$$

Cálculo del IVA

Fórmula:

$$\text{IVA} = (\text{V.A.} + \text{IGI} + \text{DTA}) (\text{TASAIVA}/100)$$

Datos:

- V.A. = Valor en Aduana del equipo de laboratorio
= \$ 3 780 614,
- I.G.I. de la tercera fracción arancelaria = \$ 954,
- D.T.A = \$ 30 245 y
- Tasa IVA = 15 %.

Sustitución:

$$\text{IVA} = (\$ 3\,780\,614 + \$ 954 + \$ 30\,245) (.15) = (\$ 3\,811\,813) (.15)$$

Resultado:

$$\text{IVA} = \$ 571\,772$$

Teniendo como antecedente el decreto de creación del IMP, así como su principal objetivo y funciones, en su momento y ante las autoridades competentes se hicieron las gestiones jurídicas procedentes para que se le exentara del pago del IVA en operaciones de importación a este Instituto, es por esto, que en la adquisición del equipo de laboratorio referido, se logro un ahorro adicional al del I.G.I, por un monto de \$ 571 772 pesos, correspondiente al pago del IVA. Asimismo, es conveniente señalar que en todas las adquisiciones de importación, el IMP no paga este impuesto.

De esta forma, el Agente Aduanal (A.A.) solicitó al IMP los recursos correspondientes para efectuar el pago de las contribuciones procedentes, derivadas de la importación de las mercancías, ante la aduana de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Una vez transferidos los recursos, el A.A. inició las gestiones correspondientes para el despacho de las mercancías y conforme al artículo 36 de la Ley Aduanera, elaboró y presentó ante la Aduana de Nuevo Laredo Tamaulipas el pedimento de importación definitiva (ver anexo 16: Pedimento de Importación), acompañado de la Factura Comercial, la Guía Terrestre y el Certificado de Origen, lo validó, efectuó los pagos correspondientes y presentó conforme al artículo 43 de la Ley Aduanera las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera para activar el mecanismo de selección aleatoria a fin de determinar si a la mercancía se le debería practicar el reconocimiento aduanero o no; dado que como resultado de activar el sistema aleatorio se concluyó no someter a reconocimiento aduanero la mercancía, ésta, se entregó de inmediato al Agente Aduanal y este a su vez, la envió al IMP.

4.3.1.5 ETAPA DE RECEPCION DE BIENES EN EL ALMACEN

Etapa 17: Recepción de bienes en el almacén del IMP.

Realizada la Importación y habiendo contratado otro transportista para que trasladara la mercancía desde Nuevo Laredo, Tamaulipas hasta la Ciudad de México; el A.A. notificó al personal del IMP, que el trailer con el equipo llegaría el 12 de junio de 1996 a las instalaciones de este Instituto, para que se tomaran las precauciones necesarias para desembarcar la mercancía. Dado que las dimensiones y peso del equipo eran excesivas, fue conveniente contratar el servicio de una grúa especializada y con la capacidad para desembarcar el equipo en el almacén del IMP.

Ante esta situación, personal del Departamento de Compras contrato el servicio de transportación especializada, grúas y montacargas, de tal forma

que el día que llegó el trailer con el equipo, no hubo ningún problema para descargarlo.

En este sentido, el 11 de junio de 1996 y a fin de cumplir con los procedimientos de entrega recepción en el almacén del IMP, personal del área de compras le notificó al encargado del almacén, al área técnica y al personal del área de seguros, que había llegado el Equipo de Laboratorio amparado en el pedido 95-1413/P5, el cual sería descargado en el almacén de inventarios, con el objeto de que estuvieran presentes para dar su Vo. Bo. y levantar el acta correspondiente para efectos de establecer un seguro de estadía en tanto se colocaba el equipo en el lugar que se había diseñado y acondicionado para tal efecto, además de elaborar la nota de entrada del almacén, documento que sirve para comprobar la recepción del bien en el Instituto y para elaborar trámites tales como la comprobación a contabilidad, lo cual permite finiquitar el expediente.

Bajo este contexto, y a casi un año de que los técnicos de la Subdirección de Exploración y Producción han realizado estudios para PEMEX con el equipo referido; se han obtenido beneficios principalmente en el área de exploración y producción del petróleo, que han permitido incrementar la producción del mismo. La aplicación de esta tecnología, ha sido positiva a corto plazo y se piensa que a mediano y largo plazo podrá traer mayores beneficios para la Industria del Petróleo, asimismo cabe aclarar que a la fecha se ha recuperado aproximadamente el 100% de la inversión del equipo, a través de los estudios que se le han facturado principalmente a PEMEX.

De esta forma y para concluir el presente Capítulo, es necesario comentar lo siguiente:

Con respecto a lo señalado aquí, en relación al Presupuesto Anual Autorizado Original y el Ejercido por el IMP, es conveniente indicar que sería deseable que existiera una mayor congruencia entre la planeación de las adquisiciones Institucionales y la asignación presupuestal por parte de las autoridades externas correspondientes; sin embargo, no podemos dejar a un

lado el hecho de que existen factores externos que no se pueden controlar fácilmente, tales como la inestabilidad económica, que afecta directamente tanto la planeación, como la programación de las actividades productivas y comerciales del IMP y del país en general.

En este sentido y a pesar de que existen factores que no se pueden controlar, el IMP ha tomado algunas medidas encaminadas a mejorar la planeación anual de las adquisiciones institucionales, entre las cuales se pueden mencionar como la más importante una adecuada planeación y programación a largo plazo de las adquisiciones, teniendo como referencia el inventario de activo fijo con el que se cuenta; las necesidades de PEMEX, en el campo del petróleo; y los materiales, equipos y servicios que se puedan adquirir tanto en el mercado nacional, como en el internacional. Todo esto, a fin de determinar lo que verdaderamente se requiere para el desarrollo de las actividades en el Instituto, y lo que se puede aprovechar de lo que ya se tiene.

Lo anterior, es un paso importante aunque difícil de llevar a cabo, debido a que en México no se tiene una cultura de planeación a largo plazo; sin embargo, esto permitirá a mediano y a largo plazo optimizar aún más la utilización de los recursos materiales y los equipos, además de reducir el porcentaje de las adquisiciones de importación que actualmente representan aproximadamente el 40% de las adquisiciones totales del IMP.

En este contexto, es importante mencionar también que la razón principal por la que el IMP realiza adquisiciones en el extranjero, es porque requiere para el desarrollo de sus proyectos de materiales, equipos y servicios que debido a su alta tecnología aún no se fabrican, ni se distribuyen a nivel nacional; por lo que al hacer este tipo de compras no se daña al sector productivo del país, y aunque al respecto se podría pensar que el efecto es negativo, porque con esto se crea una mayor dependencia del exterior, tal aseveración no es del todo cierta, pues a partir del TLCAN se han obtenido importantes ventajas, en términos económicos de la desgravación inmediata de este tipo de materiales y equipos, que actualmente representan porcentajes significativos de las adquisiciones de importación del IMP, así

como de otras instituciones de la misma naturaleza. Aunque claro está que las ventajas no se reducen a las económicas, pues también existen otras repercusiones positivas entre las que podemos señalar como las de mayor importancia en el IMP, el hecho de que a partir de las adquisiciones que se realizan en el extranjero, se pueden desarrollar importantes proyectos en el Instituto, que traen consigo:

- el desarrollo tecnológico en el campo petrolero y en áreas afines;
- una constante capacitación del personal;
- la capacidad de éste, no sólo para dedicarse, especializarse y entregarse al desarrollo y aplicación de nuevos estudios en el campo de la investigación y el desarrollo tecnológico;
- aportar innovaciones en el campo petrolero y áreas afines, que se han patentado como propiedad del IMP, tanto a nivel nacional como internacional, contando a la fecha con un promedio de entre 400 y 500 patentes internacionales, que han permitido que este Instituto se mantenga a la vanguardia en cuanto al desarrollo y aplicación de tecnología de frontera a través de convenios de información, colaboración e intercambio científico y tecnológico entre diversas instituciones nacionales y extranjeras.

Lo anterior, permite no sólo aportar el resultado del trabajo realizado por los técnicos especialistas de este Instituto, sino también ser partícipes de los grandes cambios que se dan a nivel internacional para no quedarnos al margen de las innovaciones científicas y tecnológicas en el ámbito petrolero y áreas afines.

De esta manera podemos afirmar, que ha sido benéfico el hecho de que en el TLCAN se haya acordado desgravar de inmediato todos aquellos materiales, equipos y servicios que aún no se producen en el país y que sin duda sería más costoso producirlos por el momento a nivel nacional; aunque no hay que dejar a un lado la posibilidad de que tarde o temprano se empiecen a producir o a distribuir estos bienes en el país, originando con ello nuevas fuentes de empleo en beneficio de la sociedad y la economía nacional. Aunque para ello, habrá que trabajar conjuntamente, a fin de crear

las condiciones necesarias para mantener una mayor estabilidad económica en el país y para atraer inversión extranjera, que permanezca en México. En este sentido, son mayores los beneficios que se obtienen del TLCAN, que las desventajas.

CONCLUSIONES

Finalmente he llegado a una de las partes más importantes de esta tesis, ya que en ella, emitiré mis conclusiones.

Con respecto al **Primer Capítulo**, denominado **Antecedentes**, me permito puntualizar los aspectos más relevantes que en él se trataron, y entre los que se encuentran la tendencia a la Globalización de las Relaciones Económicas Internacionales, que por cierto es un fenómeno al que todos los países se enfrentan día con día con mayor intensidad, y toda vez que no se pueden sustraer al mismo quienes encabezan el proceso de globalización, no sólo han llegado a sostener una fuerte competencia, sino a establecer una fuerte cooperación ante la necesidad de mantener una relación comercial adecuada.

Así pues, la globalización a pesar del desacuerdo y las dificultades que aún prevalecen, ha permitido la expansión del comercio internacional, así como el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo las actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción; de tal forma, que se llegará el día en que la economía mundial deje de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que formen a su vez una gran red industrial, comercial, financiera y tecnológica.

Bajo este orden de ideas, es conveniente apuntar que en la actualidad el proceso de globalización es dirigido básicamente por Estados Unidos, Europa y Japón; en una época en la que la competencia ideológica entre Capitalismo y Comunismo ha dejado de ser relevante, pues ha sido remplazada por la competencia entre nuevas alternativas de Economía de Mercado.

De tal forma que las Relaciones Económicas Internacionales que hoy en día experimentamos y que son universalmente aceptadas, a pesar de que

no se desenvuelven conforme a un modelo único, han dado origen tanto a la cooperación como a la integración; formas básicas de relación económica entre las naciones, que de hecho se manifiestan en todo el mundo, a través de la formación de bloques, siendo los ejemplos más representativos de ello el TLCAN y la Unión Europea.

Haciendo una analogía entre estas economías, puedo decir, que los países integrantes del TLCAN aún se encuentran en desventaja frente a los integrantes de la Unión Europea, debido en primer lugar a que no cuentan con la misma experiencia y en segundo a que todavía están en un proceso de adaptación en el que las ventajas no se visualizarán de inmediato, sino a mediano y a largo plazo.

Otro de los aspectos que considero relevante, es el relacionado con la participación de los organismos internacionales en los procesos de Liberación Comercial y de Globalización. Al respecto, quiero decir que instituciones tales como el GATT, el BIRF y la ONU, por citar algunos ejemplos representativos de las instituciones reguladoras del comercio y de las finanzas, han cumplido una función muy importante dentro de los procesos antes citados, pero dado que fueron creadas bajo circunstancias distintas a las que se viven en la actualidad, dejaron de interpretar y atender los problemas de la Economía Internacional contemporánea; lo que implicó un desfase entre estas y la realidad, que sólo será superado a través de una Cooperación Internacional, que no es fácil conseguir pero que a pesar de ello, parece ser la vía que por el momento se visualiza para lograr la recuperación económica y la expansión del Comercio Internacional. Una muestra de esto, es el caso del GATT, actualmente O.M.C., en el que gracias a la cooperación internacional, fue posible replantear sus objetivos y transformar dicha institución a fin de que ésta última atienda las necesidades y problemas del nuevo Entorno Económico Internacional.

Por lo que respecta al problema del neoproteccionismo, considero conveniente comentar que es un mal al que seguiremos teniendo que enfrentar, en tanto no se cuente con los mecanismos o medidas que permitan

que los flujos de comercio no perjudiquen a los sectores productivo y comercial y por ende a la economía de México.

Por otra parte y desde mi perspectiva, la integración de México al Contexto Internacional, se dió contundentemente a través del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; a pesar de que por el momento pareciera no ser la respuesta más viable, debido a las circunstancias económico, políticas y sociales por las que atraviesa el país; pero una vez superada esta problemática, el tratado nos permitirá enfrentarnos con mayor seguridad a los cambios en el Ambito Económico Internacional y seguir compitiendo como hasta ahora frente a otros bloques económicos como por ejemplo el de la Unión Europa y Japón.

En este contexto segura estoy de que México ha asumido la mejor postura frente a los procesos de Liberación y Globalización, y prueba de ello ha sido el hecho de incorporar nuevos sectores a las negociaciones internacionales, entre los que se encuentra el Sector de Compras Gubernamentales.

Bajo este orden de ideas, considero conveniente aclarar por lo que respecta al **Segundo Capítulo de mi tesis, denominado la Concertación del TLCAN en el Marco de la Apertura Comercial Mexicana**; que entre los acontecimientos que influyeron en el proceso de Liberación Económica, que permitió a México integrarse al Contexto Internacional, se encuentra el problema de la deuda. Problema al que no sólo México ha tenido que enfrentarse, sino también países como Argentina, Brasil y Colombia con quienes en forma conjunta, en el Consenso de Cartagena, nuestro país trato de dar solución a la problemática de sobreendeudamiento de la mejor forma. Digo esto, ya que en 1984 los gobiernos de estos países solicitaron a la comunidad internacional llevar a cabo negociaciones en términos compatibles con los intereses de dicha comunidad y que además les permitiera a estas naciones caminar hacia el crecimiento económico.

De tal forma, que a pesar de que muchos han sido los esfuerzos para dar una solución sobre bases firmes a este problema, únicamente se había

conseguido hasta ese momento dar un alivio a la economía tanto mexicana como de los países de Latinoamérica a corto plazo; siendo así, que en esta ocasión se hizo un planteamiento a la citada comunidad, basado en la necesidad de redistribuir la responsabilidad de las cargas financieras, para que fueran compartidas entre deudores y acreedores a la luz de las grandes transformaciones. Lo que implicó, un avance significativo de la época para los gobiernos latinoamericanos integrantes del Consenso de Cartagena, dado que esto marcó la pauta que dió origen al involucramiento gubernamental y de organismos financieros internacionales en la atención a la crisis de la deuda y por lo tanto a la formulación del Plan Baker en 1985 y del Plan Brady en 1989; los cuales, se fundamentaban en que para poder pagar es necesario crecer.

Dichos planes fueron la respuesta de los gobiernos acreedores a los planteamientos de México y el conjunto de países deudores, además de constituir un importante avance con respecto a las negociaciones anteriores para dar solución al problema de la deuda. Sin embargo, considero que aún no existe una solución integral que resuelva el problema por completo y para siempre, lo que obliga a México como a otros países deudores a continuar buscando y aplicando medidas con el fin de atacar el problema y dar soluciones parciales de mayor alcance día con día, hasta lograr que la deuda externa no constituya un grave problema para el desarrollo económico de estos países.

Adicionalmente a estas medidas, es importante resaltar que el proceso de liberación gradual y selectivo del comercio exterior que se ha llevado a cabo en nuestro país en esta época, permitió avanzar en el problema del proteccionismo excesivo, mediante la racionalización de la protección; lo que hizo más eficiente y competitiva a la planta productiva, asimismo, promovió una infraestructura industrial más eficiente y fomentó las exportaciones no petroleras, con el propósito de ingresar divisas. Esto constituyó un considerable avance en el proceso de apertura comercial, que se consolidó con la adhesión de México al GATT en 1985.

Siguiendo este orden de ideas, otro de los puntos relevantes que considero conveniente comentar, es el relacionado con la Desregulación Económica que se implementó en México a finales de la década de los ochenta, con el objeto de agilizar las operaciones económicas, incrementar la productividad y disminuir los costos de transacción de los sectores productivos.

En este sentido, quiero señalar, que la desregulación sirvió de base para la consecución de nuestros objetivos a corto y mediano plazo, relacionados con la apertura comercial que se ha dado y se seguirá dando.

De esta forma, en 1989 se inició una revisión del marco jurídico regulador de la actividad económica nacional, lo que dió origen a la formulación de propuestas y proyectos de leyes, así como de reglamentos acordes con el proceso de modernización que se había iniciado algunos años atrás.

Bajo este contexto, considero que el hecho de que México hubiera buscado una vinculación más efectiva y diversificada con el exterior, fue la mejor alternativa para lograr su integración a la Comunidad Internacional y asegurar el incremento de flujos de comercio, así como de acceso a mercados, a pesar del creciente proteccionismo que afecta las relaciones comerciales a nivel mundial; en este sentido, la conformación del TLCAN, vino a constituir la estrategia mexicana ante la conformación de Bloques Regionales de Comercio.

Como hemos podido observar, las relaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá día con día van tomando más fuerza a pesar de la resistencia y las dificultades que aún existen para adaptarse a los cambios que se han originado con esta relación. De tal forma que los mayores beneficios que se esperan obtener del tratado, sólo se observarán a mediano y a largo plazo, como lo señale anteriormente.

Por otra parte, del Tercer Capítulo denominado **Las Compras Gubernamentales Mexicanas Ante el TLCAN**, quiero puntualizar los

aspectos de mayor relevancia y que están relacionados con el aspecto práctico de esta tesis.

En este sentido, uno de los principales elementos que quiero resaltar es el relacionado con las disposiciones que actualmente regulan las Compras Gubernamentales en México.

Teniendo como antecedente que las Compras Gubernamentales han cobrado una creciente importancia, en virtud de las erogaciones que se aplican para solventar las necesidades del Gobierno de cada país, considero que México no es la excepción y por lo tanto el haber incorporado a este sector por primera vez en las negociaciones del TLCAN, ha sido un paso importante, ya que ésto permitirá eliminar a mediano y a largo plazo en gran medida las barreras no arancelarias y el tratamiento discriminatorio que venían recibiendo los proveedores nacionales en Estados Unidos y Canadá.

Bajo esta situación y ante el contexto actual de apertura económica internacional, se pone de manifiesto la necesidad de conocer no sólo la normatividad, sino también el proceso de las adquisiciones, arrendamientos y servicios, a fin de participar activamente dentro del proceso de compras y de determinar la importancia de las negociaciones en esta materia en el tratado.

En este sentido y teniendo presente el contexto general, realicé un análisis de los principales ordenamientos jurídicos que actualmente regulan las Compras del Sector Público en México, encontrando que este marco normativo ha sufrido en corto tiempo adaptaciones y modificaciones que han tenido como objetivo facilitar su aplicación, de acuerdo con los compromisos que el Gobierno Mexicano ha adquirido en materia de comercio tanto a nivel nacional como con el exterior.

Del esquema jurídico que actualmente aplica a las Compras del Sector Gobierno, me permito citar los ordenamientos que convergen directamente en el Proceso de Adquisición Pública, aclarando que estos no son limitativos, dado que existen otros que intervienen indirectamente en el proceso; en este sentido, los más importantes en un orden lógico de aplicación son: el

Artículo 134 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, La Ley de Adquisiciones y Obras Públicas (LAOP) y su Reglamento, el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), el Capítulo X del TLCAN y la Ley Aduanera y su Reglamento.

De éstos ordenamientos jurídicos, considero conveniente puntualizar lo siguiente.

- En cuanto al artículo 134 Constitucional, se precisa que es la base jurídica en la que se sustenta el Proceso de Compras Gubernamentales y que desde mi punto de vista afortunadamente no se modificó con la entrada en vigor del tratado.
- Para el caso de la LAOP, es necesario señalar que es el principal ordenamiento jurídico que actualmente rige las adquisiciones del Sector Gobierno en México, y que ha sido adaptada y modificada a raíz de la desregulación económica; para dar cumplimiento a las necesidades de apertura comercial y a los compromisos adquiridos en esta materia en el Capítulo X del TLCAN. Aclarando, que esta Ley entro en vigor el 1° de enero de 1994, al igual que el tratado y que su Reglamento no fue modificado por lo que se sigue aplicando en tanto no se contraponga con la propia Ley.
- En cuanto al PEF, es importante comentar que es un ordenamiento complementario a la LAOP y que se aplica en forma práctica, cuando una dependencia o entidad convoca a un Proceso de Licitación.
- Para el caso del TLCAN y específicamente del Capítulo X, quiero resaltar lo siguiente:
 - Que este capítulo del TLCAN, es un conjunto de reglas, que rigen las compras gubernamentales entre México, Estados Unidos y Canadá.

- Que este ordenamiento, no se contraponen con la LAOP y su Reglamento, sino por el contrario se complementan en su aplicación dentro del Proceso de Adquisición Gubernamental entre los países integrantes del TLCAN.
- Que las disposiciones estipuladas en este ordenamiento, no aplican para todas las dependencias y entidades, ni para todas las Adquisiciones de Bienes, Servicios y Obra Pública del Sector Gobierno en México, sino sólo para las dependencias y entidades indicadas en los anexos 1001.1^a-1, 1001.1^a-2 y 1001.1^a-3, y para los montos o umbrales establecidos para cada una de las actividades señaladas en los anexos 1001.1b-1, 1001.1b-2 y 1001.1b-3 del tratado.

Esto, considero que ha sido una medida que permitirá que las Dependencias y Entidades del Gobierno Federal se vayan adaptando paulatinamente al proceso de apertura en este sector; situación que en un futuro no muy lejano traerá beneficios para México.

Es de gran importancia, en este orden de ideas, resaltar que aún cuando el Instituto Mexicano del Petróleo no está bajo la cobertura del TLCAN, este Instituto se apega a algunos lineamientos estipulados en el mismo, para efectuar sus adquisiciones de Importación; obteniendo con esto beneficios derivados de la desgravación arancelaria, que se traducen en un ahorro significativo por concepto del pago de Impuestos al Comercio Exterior.

- Por lo que respecta a la Ley Aduanera, quisiera precisar que es otro de los ordenamientos que se aplican en la etapa de importación de los bienes adquiridos por el IMP y que por cierto, fue reestructurada a raíz de la desregulación económica, para dar cumplimiento a las necesidades de apertura comercial y a los compromisos adquiridos en el marco del TLCAN.

Con antecedente en la problemática de interpretación y aplicación tanto de la LAOP como de la Ley Aduanera, es probable que a mediano

plazo, estas leyes se modifiquen nuevamente, a fin de hacerlas más acordes a la problemática que actualmente prevalece en el intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, en el marco del tratado.

En las conclusiones del **Cuarto Capítulo** de esta tesis, denominado el **Proceso de Compras Gubernamentales de Importación en el Instituto Mexicano del Petróleo, en el marco del TLCAN**, me permito resaltar lo siguiente.

El Instituto Mexicano del Petróleo, al igual que otras Instituciones ha modificando su estructura organizacional con base al entorno nacional e internacional, a fin de hacerla menos piramidal, y por ende más eficiente y competitiva.

En este sentido, y durante mi estancia como becario en el IMP, he podido constatar que esta institución se ha ido modificando, para adaptarse día con día a las necesidades del nuevo entorno económico internacional en el ámbito petrolero, para responder eficientemente a los compromisos contraídos principalmente con PEMEX y poder competir e interactuar con otras Instituciones de la misma naturaleza en el contexto nacional e internacional de apertura comercial.

Es por esto y debido a la naturaleza y principales funciones del Instituto Mexicano del Petróleo, que ha sido necesario recurrir al mercado internacional para adquirir materiales, equipos y servicios que por su complejidad y grado de avance tecnológico aún no se encuentran en el mercado nacional, aunado al echo de que éstos, no tienen la suficiente demanda para contar al menos con distribuidores establecidos en México y mucho menos con empresarios que estén dispuestos a invertir en proyectos encaminados a la producción de satisfactores de esta naturaleza, dadas las circunstancias político económicas que prevalecen en el país actualmente.

Sin embargo, con una óptica positiva y dentro del TLCAN y con antecedente en las actividades diarias en el Area de Adquisiciones del IMP, me atrevo a comentar que en un plazo no muy lejano se establecerán en

México más **representaciones** de empresas Norteamericanas y Canadienses que a futuro y sin lugar a dudas generarán fuentes de empleo y proporcionarán las condiciones adecuadas para producir a nivel nacional y dejar de importar satisfactores tan especializados como los que actualmente no sólo el IMP adquiere, sino también todas aquellas instituciones análogas, así como aquellas industrias que tienen por objeto el desarrollo tecnológico en los diversos sectores industriales en nuestro país. Pero mientras esto sucede este Instituto, se beneficiará de las ventajas derivadas del TLCAN.

Por lo que respecta al caso práctico, emitiré mis conclusiones teniendo como antecedente el proceso de adquisición ilustrado a través del diagrama de flujo incluido en el Cuarto Capítulo de esta tesis, siendo así, que en primera instancia es conveniente señalar que dicho proceso se dividió en 5 bloques, para fines explicativos.

En cuanto al bloque que integra las etapas del proceso de adquisición, considero conveniente precisar, que se realizaron en apego a la normatividad vigente en materia de compras gubernamentales y que toda vez que las características de esta compra se apegaron a las disposiciones de la LAOP, esta operación se llevó a cabo por el procedimiento de Excepción de Licitación Pública considerado en el artículo 81, fracción I e inciso A fracción I de esta Ley.

Si lo antes expuesto se visualiza bajo la perspectiva del TLCAN, se encontrará que este procedimiento no se contrapone con las disposiciones del Capítulo X, del tratado, y que aún cuando el IMP no se encuentra bajo la cobertura de éste, sí se beneficia de los acuerdos tomados en el mismo.

Asimismo, comento con base en la experiencia adquirida en el Area de Adquisiciones, que a estas fechas todavía no hay una adecuada interpretación y aplicación de las disposiciones en materia de compras gubernamentales, cuando éstas se implementan en la práctica. En este sentido, y derivado de las dificultades que se han presentado al momento de su aplicación, no será raro, que se modifique nuevamente la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.

En cuanto al segundo bloque que considera la etapa de pago a proveedores, me permito comentar que aún existe un gran problema en el manejo e interpretación de los mecanismos de pago a proveedores extranjeros, toda vez que no todo banco mexicano está debidamente instrumentado y capacitado para manejar los instrumentos de pago en operaciones de comercio exterior. Así también, se observa que existe, desconocimiento para interpretar y manejar adecuadamente otros elementos relacionados con las transacciones de esta naturaleza, tales como los **incoterms**, elemento de gran importancia en las compras internacionales que indica la forma y condiciones en las que se llevará a cabo la operación, por lo que en este sentido, podemos decir que aún cuando se han implementado una serie de acciones encaminadas a mejorar la competitividad en éste y en todos los ámbitos relacionados con el comercio internacional, aún es necesario, que los bancos mexicanos profundicen sus medidas tendientes a elevar su competitividad ante los bancos norteamericanos y canadienses; cabe señalar, que bajo circunstancias similares se encuentran las arrendadoras, almacenadoras y aseguradoras.

Por otra parte, cabe señalar en cuanto a la etapa de embarque indicada en el diagrama con el número E-15 y que corresponde al tercer bloque, que debido a la naturaleza del equipo de laboratorio adquirido, fue necesario extremar las medidas en cuanto a su embalaje, por tratarse de un equipo muy delicado para su manejo y transportación. Con este antecedente, en las negociaciones iniciales se consideró como medio de transporte, el aéreo, sin embargo, debido a las dimensiones del equipo y a su embalaje esto no fue posible, por lo que se optó por un medio de transporte terrestre, con características tales que aseguraran que el equipo no sufriera daños en su traslado. Por tal motivo, se utilizó un trailer con suspensión de aire, de tal forma que el equipo llegó en buenas condiciones a las instalaciones del IMP, esto se constató cuando el equipo se instaló y se puso en marcha.

En cuanto a los trámites de importación correspondientes al cuarto bloque e identificados con el número E-16 en el diagrama de flujo, quiero resaltar la importancia que tiene la correcta elaboración por parte del

proveedor, de los documentos principales requeridos para gestionar la importación de un bien al amparo del TLCAN.

Así pues, se concluye que tanto la guía terrestre, como la factura comercial y el certificado de origen deben ser requisitados correctamente, de lo contrario se tendrán serias complicaciones en los trámites de importación, que se traducirán en pérdidas de tiempo y costos, así como en el retraso en la importación y por consecuencia en la entrega de los bienes al destinatario final.

Lo anterior se comenta, por que en la práctica se ha observado que los proveedores canadienses y principalmente los norteamericanos no son cuidadosos en la elaboración de estos documentos tan importantes en el proceso de internación de mercancías a nuestro país; lo cual, nos lleva a tener discrepancias en la interpretación y aplicación de las leyes mexicanas que convergen en el proceso de importación.

Por lo antes expuesto, considero que es necesario plantear este tipo de controversias ante las autoridades competentes, para que éstas a su vez, las centralicen, evalúen y en su momento den una solución en forma conjunta con las autoridades correspondientes de Estados Unidos y Canadá.

Es importante señalar que afortunadamente y a pesar de que la problemática antes citada, se presenta con frecuencia, en el caso práctico que nos ocupa no se dió.

En el caso práctico, además es importante comentar con respecto a la importación, dos considerandos: primero, que la importación del equipo referido se hubiera hecho antes de la entrada en vigor del TLCAN y segundo, el que se hiciera habiendo entrado en vigor este tratado.

Siendo así, que podemos concluir conforme a lo que se desarrollo en el último capítulo de esta tesis, que el IMP ha tenido importantes beneficios económicos y sociales, derivados de los acuerdos del TLCAN y específicamente de la desgravación arancelaria, hablando en términos

cuantitativos; ya que como se observó, se han dejado de pagar importantes montos por concepto del Impuesto General de Importación, situación que no se hubiera dado si México no formara parte de este tratado.

En cuanto a la última etapa del proceso, llamada recepción de bienes en el IMP, sólo resta decir, que el equipo llegó y se recibió, sin problema alguno y en apego a los procedimientos internos del Instituto.

Siendo así, que para finalizar las conclusiones de mi tesis, considero conveniente señalar que dentro del contexto actual de globalización del comercio, a nivel internacional, al que sin lugar a dudas todos los países se integrarán tarde o temprano; el TLCAN, no es la panacea para México. Sin embargo fue un gran paso, ya que ha permitido que nuestro país no se quede al margen de las negociaciones comerciales internacionales, que participe en los altamente competidos mercados mundiales y por ende que se integre al actual entorno económico internacional.

Asimismo, y aún cuando estadísticamente no se tiene totalmente centralizada la información que permita cuantificar las ventajas y desventajas del TLCAN, es conveniente que México como integrante del mismo, cumpla y haga exigible a Canadá y Estados Unidos, los compromisos adquiridos en el tratado, estando siempre dispuesto a negociar con estos países, a fin de dar solución a las controversias, que seguramente se seguirán dando como consecuencia de la práctica, en su intercambio comercial.

ANEXOS

ANEXO 1: LA REQUISICION 95-1413



REQUISICION

INVESTIGACION
FONDO FIDEPREMEX

DEPENDENCIA: SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION

NUM. ECONOMICO: CGA/0437/95 REQUISICION NUMERO: 95 1413

(DE LA DEPENDENCIA SOLICITANTE) DEPARTAMENTO DE CONTRIBUCIONES

NUM. PARTIDA PRESUPUESTAL: 5201 DENOMINACION: Equipo para Laboratorio

SE SOLICITA LA ADQUISICION DE LOS ARTICULOS ABAJO SEÑALADOS PARA UTILIZARSE EN: _____
REFERENCIA DE INGENIERIA DE PRODUCCION ESPECIFICAR USO:

SI SE TRATA DE REPARACIONES, ADJUSTAMIENTOS O MATERIALES, PRECISAR TIPO, MARCA Y NUMERO DE SERIE DEL APARATO O MAQUINARIA

PROYECTO: CGA-0401

CUANDO SE ANOTE NUMERO DE CATALOGO, INDICAR NOMBRE A QUE CORRESPONDA

M. en C. CARLOS LERA S. EXT. 20113 NO 21230 -

JM. RT.	CANTIDAD	UNIDAD	No. CATALOGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	IMPORTE APROXIMADO
	1	F24.	MODULO 1-1	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX D S U O XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX P.J. No 1706424 ENGLISH: JEFFI ASPHALTENE ONSET-BULK APPARATUS SPANISH: APARATO PARA MEDIR EL ONSET-BULK EN ASPHALTENO, JEFFI NO. CAT. ASP-10-314-ONSET-BULK STOCK: 279717	170424
	1	F24.	MODULO 1-2	ENGLISH: JEFFI HIGH PRESS. DISPLACEMENT PUMP. P.J. No 514840 SPANISH: BOMBA DE DESALDO A ALTA PRESION JEFFI NO. CAT. HPS-0501-1-10-HS-314-HS-02 STOCK: 042706	514840
	1	F24.	MODULO 1-3	ENGLISH: DATA ACQUISITION SYSTEM P.J. No 28951 SPANISH: SISTEMA DE OBTENCION DE DATOS NO. CAT. ASP-ONSET/BULK-DATA	28951
	1	F24.	MODULO 1-4	ENGLISH: JEFFI SAMPLE CYLINDER P.J. No 20960 SPANISH: CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFFI NO. CAT. Cyl-1000-10-314-2 STOCK: 021706	20960
	1	F24.	MODULO 1-5	ENGLISH: JEFFI SAMPLE CYLINDER P.J. No 51481 SPANISH: CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFFI NO. CAT. Cyl-500-10-314-2 STOCK: 021706	51481
	1	F24.	MODULO 1-6	ENGLISH: JEFFI SAMPLE CYLINDER P.J. No 12236 SPANISH: CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFFI NO. CAT. Cyl-500-10-314-2 STOCK: 021706	12236

DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS ASIGNACION PARTIDA _____ SALDO ACTUAL _____ COSTO APROX. REQ. _____ SALDO POR EJERCER _____ RECIBIDO DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS	DEPARTAMENTO DE ALMACENES EXISTENCIAS <input type="checkbox"/> PUNTO DE PEDIDO <input checked="" type="checkbox"/> NO DEPARTAMENTO DE ALMACENES	MEXICO D.F., A 04 DE DICIEMBRE DE 1995 LUGAR Y FECHA JEFE DE LA DEPENDENCIA ING. SERGIO R. AYALA NIETO SUBDIRECTOR
--	---	--

NOTA IMPORTANTE: Esta requisición se debe formular en original y 4 copias y solamente deben agregarse artículos de la misma clasificación con cargo a una sola partida presupuestal



REQUISICION

PROYECTO DE INVESTIGACION
FONDO FIDEPREMEX

DEPENDENCIA: SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION

NUM. ECONOMICO: CDA/047795 REQUISICION NUMERO: 95 1413

DE LA DEPENDENCIA SOLICITANTE: DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

NUM. PARTIDA PRESUPUESTAL: 5201 DENOMINACION: Equipo para Laboratorio

SE SOLICITA LA ADQUISICION DE LOS ARTICULOS ABAJO SEÑALADOS PARA UTILIZARSE EN: GERENCIA DE INGENIERIA DE PRODUCCION

ESPECIFICAR USO:

SI SE TRATA DE REPARACIONES, ADORNAMENTOS O MATERIALES, PRECIAR TIPO, MARCA Y NUMERO DE SERIE DEL APARATO O MAQUINARIA

PROYECTO: CDA-0401

CUANDO SE ANOTE NUMERO DE CATALOGO, INDICAR NOMBRE A QUI CORRESPONDA

En C CARLOS LIRA G. EXT. 20113

NUM. PART.	CANTIDAD	UNIDAD	No. CATALOGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	IMPORTE APROXIMADO
13	1	PZA.	MODULO II-4	SPANISH: CROMATOGRAFO HP PARA LIQUIDOS Y GASES NO. CAT. GC-5570-MF-6AS-LIS-DATA STOCK: 900472 ENGLISH: JEFFI GASOMETER-10 LITRE SOP DESIGN P.U. NO 279680 SPANISH: GASOMETRO JEFFI PARA 10 LITROS NO. CAT. 50F-10-S STOCK: 052702	279680
14	1	PZA.	MODULO II-5	ENGLISH: JEFFI GASOMETER-ELEC. SPARE PARTS. P.U. NO 19000 SPANISH: PARTES ELECTRICAS DE REPUESTO PARA EL GASOMETRO JEFFI. NO. CAT. 50F-10-S & 40-S-SPARES-ELECTRICAL STOCK: 052516	19000
15	1	PZA.	MODULO II-6	ENGLISH: JEFFI GASOMETER-MECH. SPARE PARTS P.U. NO 5640 SPANISH: REPUESTOS DE LAS PARTES MECANICAS PARA EL GASOMETRO JEFFI NO. CAT. 50F-10-S-SPARES-MECHANICAL STOCK: 052427	5640
16	1	PZA.	MODULO III-1	***** ENGLISH: CYLINDER STAND WITH MOTORIZED ROCKER P.U. NO 36360 SPANISH: SOPORTE DE CILINDRO CON BASE MOTORIZADA STOCK: 142403	36360
17	1	PZA.	MODULO III-2	ENGLISH: JEFFI RECONDENSATION CELL P.U. NO 36440 SPANISH: CELDA DE RECONDENSACION JEFFI	36440

DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS

ASIGNACION PARTIDA: **RECIBIDA**

SALDO ACTUAL: \$

COSTO APROX. (RECIBIDA): \$

SALDO POR EJECUTAR: \$

DEPARTAMENTO DE ALMACENES

EXISTENCIAS

FUENTE DE PEDIDO

NO

MEXICO D.F., 4 DE DICIEMBRE DE 1995

LIRIA Y RION

Sergio R. Ayala Nieto

JEFE DE LA DEPENDENCIA

ING. SERGIO R. AYALA NIETO
SUBDIRECTOR

NOTA IMPORTANTE: Esta requisición se debe formular en original y 4 copias y soleras deben guardarse juntas de la misma clasificación con cargo a una sola partida presupuestal.



REQUISICION

PROYECTOS DE INVESTIGACION

FONDO FIDEFEMEX

DEPENDENCIA: SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION

NUM. ECONOMICO: 0076457-95 REQUISICION NUMERO: 95 1413

DE LA DEPENDENCIA SOLICITANTE: DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

NUM. PARTIDA PRESUPUESTAL: 5201 DENOMINACION: Equipo para Laboratorio

SE SOLICITA LA ADQUISICION DE LOS ARTICULOS ABAJO SEÑALADOS PARA UTILIZARSE EN: GERENCIA DE INGENIERIA DE PRODUCCION ESPECIFICAR USO:

SI SE TRATA DE REACCIONES, ADYUVANTES O MATERIALES PRECISAR TIPO, MARCA Y NUMERO DE SERIE DEL APARATO O MAQUINARIA

PROYECTO: OSA-0401

CUANDO SE ANOTE NUMERO DE CATALOGO, INDICAR NOMBRE A QUE CORRESPONDA

N.º C. CARLOS LIRA S. EXT. 20113

NUM. PART.	CANTIDAD	UNIDAD	No. CATALOGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	IMPORTE APROXIMADO
24		PCS.	MODEL 104-2	<p>ENGLISH: CUSTOMER TRAINING PROGRAM-3 PEOPLE 15 DAYS AT DSR RESEARCH-EDMONTON</p> <p>SPANISH: CAPACITACION PARA EL USUARIO-3 PERSONAS 15 DIAS, ESTANCIA EN D.S.R. RESEARCH-EDMONTON</p> <p>ETEC: 70521</p> <p>ENGLISH: P.A. C. TECNICA DEVELOPING 40 HOURS P.A. N.º)</p> <p>SPANISH: RESECCIA TECNICA NIVEL P.A. C. 40 HORAS.</p> <p>EL IMPORTE DEL EQUIPO INCLUYE LA CAPACITACION DEL PERSONAL DEL IMP, Y LA PUESTA EN OPERACION DEL EQUIPO EN MEXICO.</p> <p>Subtotal N.º 4072454 + I.V.A. N.º 619870 Total N.º 4692324</p> <p>Pre-pedir a D.S.R. RESECCIA DEERING MANUFACTURING LTD.</p>	

DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS

ASIGNACION PARTIDA: \$

SALDO ACTUAL: \$

COSTO APROX. REQ. \$

SALDO POR EJERCER: \$

[Signature]

DEPARTAMENTO DE ALMACENES

EXISTENCIAS

PUNTO DE PEDIDO

NO

[Signature]

MEXICO D.F., A 04 DE DICIEMBRE DE 1995

LUGAR Y FIRMA

[Signature]

ING. SERGIO R. AYALA NIETO

SUBDIRECTOR

NOTA IMPORTANTE: Esta requisicion se debe formular en original y 4 copias y solamente deben agregarse articulos de la misma clasificacion con cargo a una sola partida presupuestal

**ANEXO 2: CARTA DE EXCLUSIVIDAD,
FORMATO DE JUSTIFICACIONES DE MARCA
Y/O PROVEEDOR UNICO Y DE
IMPORTACION.**



DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURING LTD.
9419-20 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T6N 1E5
Phone: (403)463-8638 Fax: (403)450-1668 Telcx No. 037-2023

FAX MESSAGE

Fax No. :	011-525-368-4523	Date :	July 7, 1995
Company :	INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO		
Attention :	ZORINA ALCALDE		
From :	PATRICIA MAXWELL		
DBR File No. :	95-169	Pages :	1

Re : LETTER OF EXCLUSIVITY

Dear Ms. Alcalde:

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd. is the sole source (exclusive) manufacturer and supplier of the JEFRI line of laboratory equipment. The quotation #95-169 is composed of items of exclusive manufacture and supply by DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.

I trust you will find this information satisfactory.

Best Regards,
DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURING LTD.

R.G. (Ray) Kennedy, P.Eng.
Regional Sales Manager

RK/pam

IMP

LIC. ARMANDO MONSIVAI RIVERA
JEFE DE LA DIV. DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS
P R E S E N T E .

DEPENDENCIA SOLICITANTE	PROYECTO	FECHA DE ELABORACION	No. REQUISICION
SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION GERENCIA DE INGENIERIA DE PRODUCCION	CDA-0401	NOVIEMBRE 14, 1995	95-1413
USUARIO	EXT.	TIPO	PDA. PRESUPUESTAL
M.C. CARLOS LIRA GALEANA	20113	FACTURABLE	5201

A S U N T O :

- A) JUSTIFICACION DE MARCA Y/O PROVEEDOR (X)
- B) JUSTIFICACION DE IMPORTACION (X)
- C) AUTORIZACION DE AMPLIACION DE AFECTACION PRESUPUESTAL. ()

A) JUSTIFICACION DE MARCA Y/O PROVEEDOR.- EXPLIQUE DETALLADAMENTE PORQUE REQUIERE LO SOLICITADO SEA DE LA MARCA INDICADA EN LA REQUISICION. MENCIONE EL NOMBRE DEL PROVEEDOR, ACLARANDO SI ES UNICO O EXISTEN OTROS EN EL MERCADO.

PROVEEDOR :

D.B. ROBINSON DESIGN AND MANUFACTURING, LTD., EDMONTON, ALBERTA CANADA

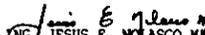
SE REQUIERE EL EQUIPO DE LABORATORIO SOLICITADO CON EL PROVEEDOR Y/O MARCA REFERIDA (O) PORQUE TECNICAMENTE ES EL UNICO EQUIPO EN EL MERCADO INTERNACIONAL QUE CUMPLE CON LAS CARACTERISTICAS TECNICAS NECESARIAS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION. EN ESTE SENTIDO EL PROVEEDOR ES UNICO. ()

B) JUSTIFICACION DE IMPORTACION.- EXPLIQUE PORQUE LO SOLICITADO DEBE SER DE IMPORTACION.

PORQUE ESTE EQUIPO NO SE FABRICA A NIVEL NACIONAL.

C) AUTORIZACION DE AMPLIACION DE AFECTACION PRESUPUESTAL.- AUTORIZO QUE SE AFECTE PRESUPUESTALMENTE, LO ANTES SEÑALADO, NO OBSTANTE QUE EXEDA UN ----- % DE LO ESTIMADO ORIGINALMENTE EN LA REQUISICION.

**NOMBRE Y FIRMA DEL SUBDIRECTOR
DE RAMA O GERENTE**


ING. JESUS E. NOLASCO MARTINEZ
GERENTE DE INGENIERIA DE PRODUCCION

NOTA 1 : FAVOR DE CANCELAR LOS ESPACIOS NO OCUPADOS

NOTA 2 : EN CASO NECESARIO ANEXAR LAS CUARTILLAS QUE CONSIDERE CONVENIENTE.



**ANEXO 3: SOLICITUD DE EXCEPCION DE
LICITACION PUBLICA**

INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO

COMITE DE ADQUISICIONES DE
BIENES Y SERVICIOS

At'n. C.P. SANTIAGO H. GONZALEZ GUTIERREZ
GERENTE DE PROVEEDURIA Y SERVICIOS

SOLICITUD DE EXCEPCION DE LICITACION PUBLICA

FUNDAMENTO LEGAL ART. 81, I FRACCION; APARTADO A, 1° FRACCION DE LA LEY DE ADQUISICIONES
Y OBRAS PUBLICAS.

NUMERO REQUISICION: 95-1413

MONTO ESTIMADO: \$ 4,077,464

AREA SOLICITANTE: SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION
GERENCIA DE INGENIERIA DE PRODUCCION

FECHA ELABORACION DE REQUISICION: 04 DE DICIEMBRE DE 1995

FECHA RECEPCION DE REQUISICION EN EL AREA DE ADQUISICIONES:

NUMERO DE PROYECTO: CDA-0401

NOMBRE DEL PROYECTO: " PREDICCION DE LA DEPOSITACION DE ORGANICOS PESADOS (CERAS / ASFALTENOS)
EN MEZCLAS DE PETROLEO "

DESCRIPCION ABREVIADA DE LOS BIENES O SERVICIOS REQUERIDOS:

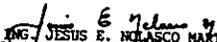
REMITIR DE LICITACION EL EQUIPO DE LABORATORIO DESCRITO EN LA INFORMACION ANEXA A ESTA
SOLICITUD. PROYECTO FIDEPENEX CDA-0401

PARTIDA PRESUPUESTAL: EQUIPO PARA LABORATORIO (5201)

EXPLICACION CONCRETA DEL MOTIVO DE LA SOLICITUD:

VER INFORMACION ANEXA

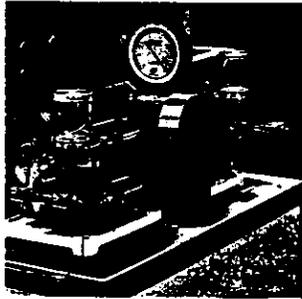
FIRMA DEL SUBDIRECTOR DE RAMA O GERENTE


ING. JESUS E. NOLASCO MARTINEZ
GERENTE DE INGENIERIA DE PRODUCCION

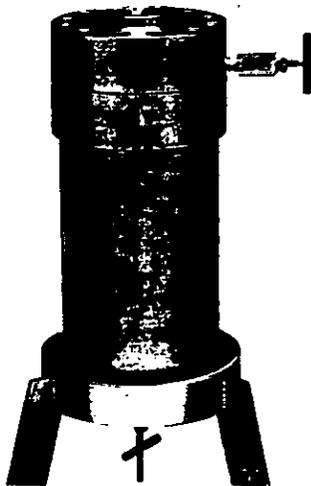
04 DE DICIEMBRE

FECHA

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.

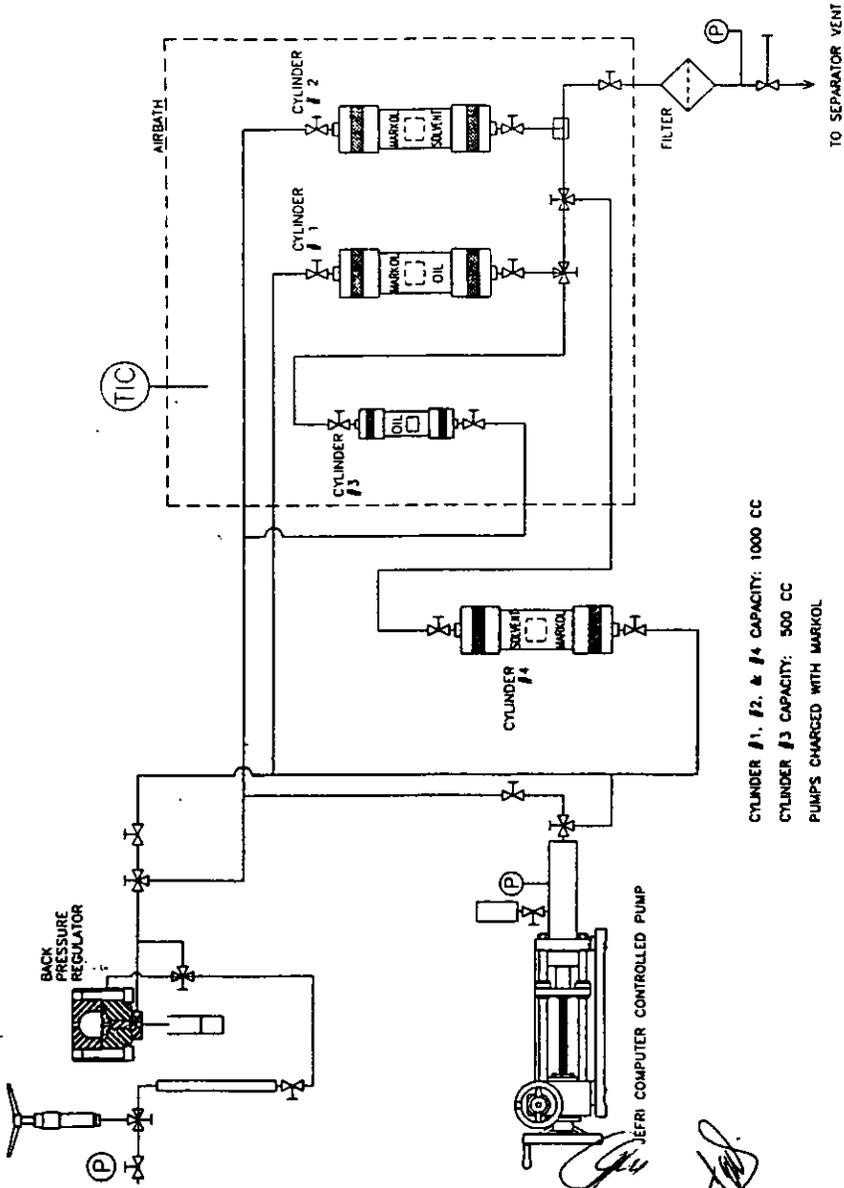


**JEFRI ASPHALTENE
ONSET BULK APPARATUS
278703**



JMS
DB



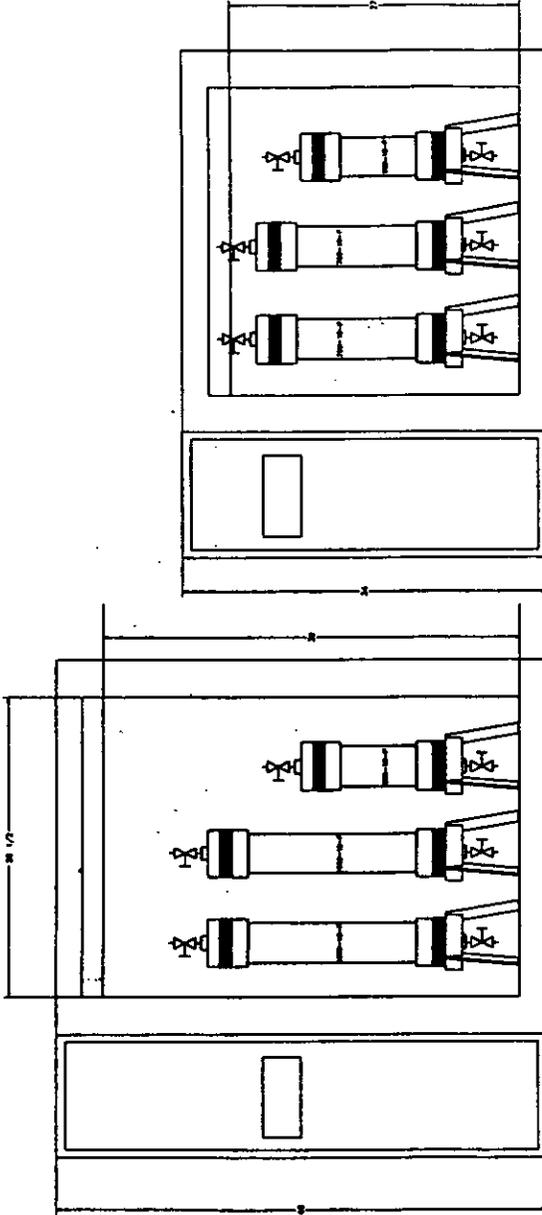


CYLINDER #1, #2, & #4 CAPACITY: 1000 CC
 CYLINDER #3 CAPACITY: 500 CC
 PUMPS CHARGED WITH MARKOL

DBR STK CODE 278702

DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURING LTD.
 BULK ASPHALTENES DEPOSITION APPARATUS

ISSUED AS
 15/03/82

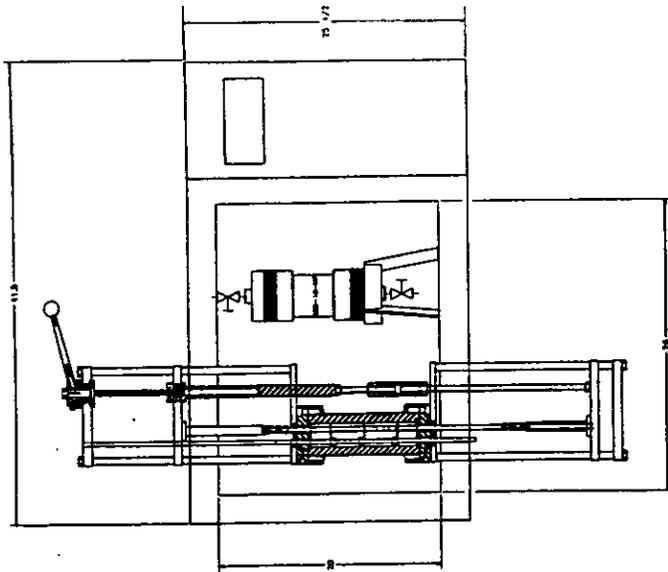


1000 CC CYLINDERS IN TALL PVT AIRBATH

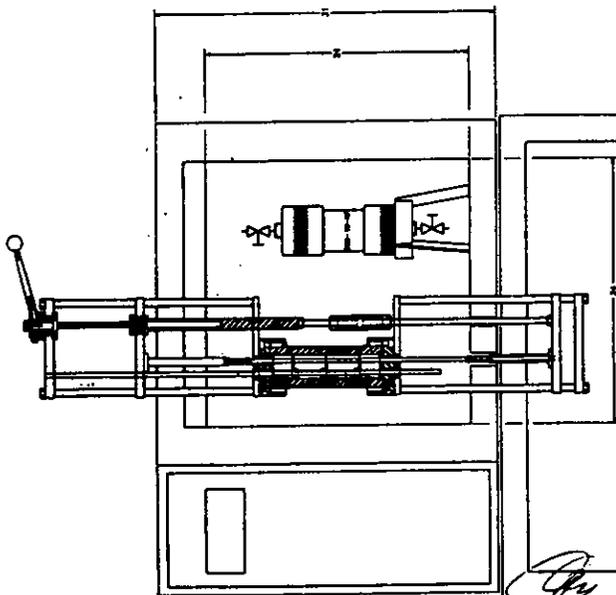
DWC # 278002

750 CC CYLINDERS IN STD PVT AIRBATH
(TRIPOD STANDS NEED TO BE SHORTENED)

DBR STK CODE 27B702



ASPHALTENE CELL IN EXTENDED
VISCOMETER AIRBATH

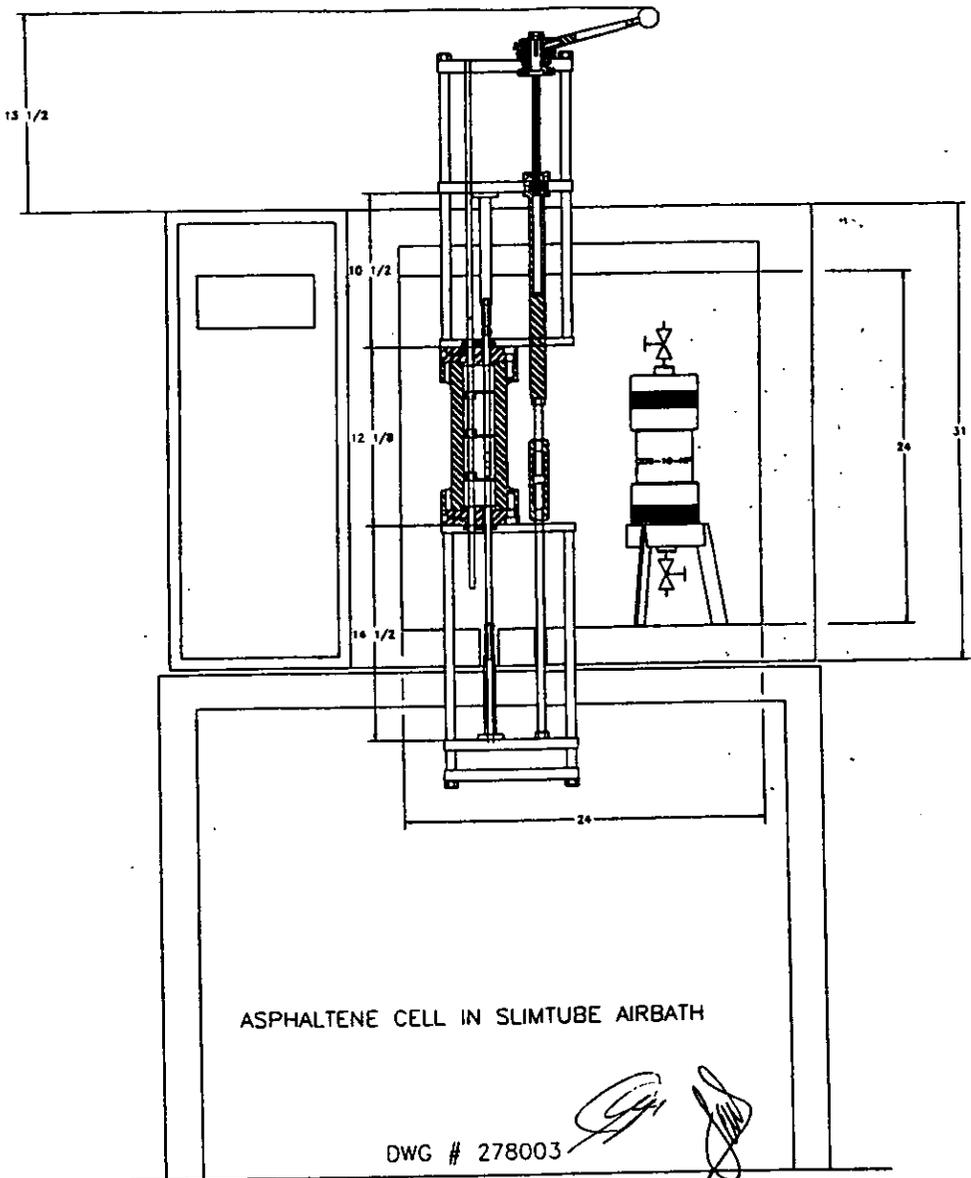


ASPHALTENE CELL IN SLIMITUBE AIRBATH

DWG #278001

DBR SIX CODE 278701

[Handwritten signature]



**ANEXO 4: LISTADO DE APROBACION DE
EXCEPCION DE LICITACION PUBLICA**



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 CITE CENTRAL LARRO CADRENA NO. 133 APARTADO POSTAL 44-085
 CHONZALEM, P. Q. GUATEMALA TEL. 34-31-31 34-31-33
 FAX 34-31-11. DIRECCION GENERAL DE ADMINISTRACION

SESION No. 52/12-95 TIPO No. DICIEMBRE 06, 1995.
 CASO: SOLICITUD DE EXCEPCION DE LICITACION PUBLICA.

PÁGINA 2 DE 2

QUE SE SOMETEN A LA AUTORIZACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS

INTEGRANTES DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS	
C.P. EMERENTO MOLINA RODRIGUEZ GERENTE DE PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD PRESIDENTE SUPLENTE	LIC. BRADILLO LOPEZ PERALES GERENTE DE RECURSOS HUMANOS PRESIDENTE SUPLENTE
C.P. SANTIAGO HERRERA GONZALEZ GUTIERREZ GERENTE DE PROVISORIAS Y SERVICIOS. SECRETARIO EJECUTIVO	LIC. ARMANDO MANSUETAS RIVERA JEFE DE LA DIV. DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS. SECRETARIO EJECUTIVO SUPLENTE
ING. ANTONIO PEREZ RODRIGUEZ JEFE DEL AREA DE ADQUISICIONES DE LA SUBD. GENL. DE INV. Y DES. TEC. EN TRAMS. INV. VOCAL SUPLENTE	SR. LORENZO GONZ TRINCO JEFE DEL DEPTO. DE CONTROL DE MATERIALES Y SERVICIOS DE LA SUBD. GENL. DE INV. Y DES. TEC. VOCAL SUPLENTE
ING. JUAN RAMON FLORES MORALES JEFE DE LA DIV. DE CONSTRUCCION Y REPARACION SUBD. GENL. INGENIERIA DE PROYECTOS VOCAL SUPLENTE	SR. ANTONIO VIEGAS HERNANDEZ JEFE DEL DEPTO. DE TRAMITACION DE ED. Y MAT. VOCAL ADJUNTO
ING. LABORIS ORTIZ URBICURTU JEFE DEL AREA DE ALMACENES E INVENTARIOS VOCAL PROPRIETARIO	LIC. ENILIO CABRERA PAVONCA JEFE DEL DEPTO. INVS. SERVIC. SUBD. GENL. DE INV. Y DES. TEC. EN EXPLOR. Y PROD. VOCAL SUPLENTE

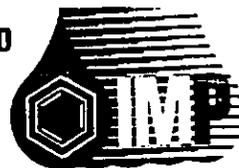
34 JUN 95

[Handwritten signature]

ANEXO 5: SOLICITUD DE COTIZACION

INSTITUTO MEXICANO DEL PETRÓLEO

MEXICO CITY



Date: DECEMBER 12th, 1995.

Our Re: 95-1413

To: DB ROBINSON DESING MANUFACTURING LTD / SALES DEPARTMENT

EDMOND CANADA

FAX: 403 450 16 68

From: ING. ABEL ALCANTAR MAYA / SRA. ZORINA ALCALDE /

IMPORT OFFICE

PHONE/FAX: 3 68 45 23

Number of pages: 7 (Including this page)

M E S S A G E :

PLEASE QUOTE US ASAP THE ABOVE QUOTATION REQUEST

F.O.B. _____,

DELIVERY TIME AND VALIDITY PRICES TO MY ATTENTION.

ENCLOSURE

SINCERELY,

[Signature]
Purchasing Department.

mabs*

192



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO

EJE CENTRAL LAZARO ORDENAS NORTE No 152 SAN BARTOLO ATEPEHUACAN,
 DELEGACION GUSTAVO MADERO 0730 MEXICO, D.F.
 APDO POSTAL 14-805 TELEEX 017-67-170 DIRECCION CABLEGRAFICA "IMEPET"
 FAX Y TELS: 368-45 23 Y 567-66-00, EXTS. 20011-20256

QUOTATION REQUEST

DB ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND
 DEVELOPMENT PARK 9419-20
 EDMONTON CANADA
 403- - 463-86-38 FAX: 403-450-16-68
 C.P. 0

PLEASE REFER TO THIS NUMBER
 (NOT A PURCHASING ORDER)

95-1413
 " " I " "

OUR REF. REQ

PLEASE QUOTE US AT YOUR EARLIEST CONVENIENCE THE ARTICLES LISTED BELOW, RETURNING US THE ATTACHED COPY OF
 ENDING YOUR PROFORMA INVOICE, AND THE COMPLEMENTARY INFORMATION WE REQUIRE FOR EXPORTS TO MEXICO.

MEXICO D.F. a
 12 de DICIEMBRE de 1995

SINCERELY
 SRA ZORINA ROSA HELA DE RODRIGUE

DATE

PURCHASING DIVISION

ITEM	DESCRIPTION	QTY.	UNIT.	PRICE	
				UNIT. PRICE	AMOUNT
1	MODULO I. JEFRI ASPHAL-TENE ONSET-BULK APPARATUS. APARATO PARA MEDIR EL ONSET-BULK EN ASFALTENOS, JEFRI. NO. CAT: ASP-10-316-ONSET-BULK STOCK: 278703. NO. CATALOGO: MODULO I-1.	1.0	PCE.		
2	JEFRI HIGH PRESS, DISPLACEMENT PUMP. BOMBA DE DESALDO A ALTA PRESTION JEFRI. NO. CAT: PNP-0500-1-10HD-316-M3-C5 STOCK: 042706. NO. CATALOGO: MODULO I-2.	1.0	PCE.		
3	DATA ACQUISITION SYSTEM. SISTEMA DE OBTENCION DE DATOS. NO. CAT: ASP-ONSET/BULK-DATA. NO. CATALOGO: MODULO I-3.	1.0	PCE.		
4	JEFRI SAMPLE CYLINDER. CILINDRO DE MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CYL-1000-10-P-316-2 STOCK: 021702. NO. CATALOGO: MODULO I-4.	3.0	PCES		
5	JEFRI SAMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CYL-500-10-P-316-2 STOCK: 021706. NO. CATALOGO: MODULO I-5.	3.0	PCES		
6	JEFRI SAMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CYL-300-10-HP-316-2 STOCK: 021719. NO. CATALOGO: MODULO I-6.	1.0	PCE.		
7	SPARES KIT FOR ASPHALTENE ONSET APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE ONSET. NO. CAT: SPARE-ASP-ONSET. NO. CATALOGO: MODULO I-7.	1.0	PCE.		

ADDITIONAL INFORMATION WE REQUIRE

PROX. WEIGHT OF ALL ITEMS _____
 OUR PRICES ARE F O B FACTORY
 AIRPORT
 BY BORDER
 C & F MEXICO CITY

METHODS OF SHIPMENT RECOMMENDED

MOTOR FREIGHT
 RAIL FREIGHT
 AIR CARGO
 AIR EXPRESS
 SHIP SEA
 OTHER PLEASE SPECIFY _____

OUR TERMS ARE
 LETTER OF CREDIT
 BANK DRAFT
 AGAINST BRL OF LADING
 MONEY ORDER
 CREDIT FOR 30 DAYS

TERMS DELIVERY TIME _____



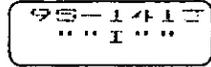
INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO

EJE CENTRAL LAZARUS AVENIDAS NORTE No 152 SAN BARTOLO ATEPEHUACAN
 DELEGACION GUSTAVO MADRERO 07730 MEXICO D.F.
 APDO POSTAL 14-805 TELEEX 017.67.170 DIRECCION CABLEGRAFICA "IMEPET"
 FAX Y TELS 368 45 23 Y 567-66 00 EXTS 20011 20256

QUOTATION REQUEST

DB ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND
 DEVELOPMENT PARK 9419-20
 EDMONTON CANADA
 403- - 463-86-38 FAX: 403-460-16-68
 C.P. 0

PLEASE REFER TO THIS NUMBER
 (NOT A PURCHASING ORDER)



OUR REF REQ

PLEASE QUOTE US AT YOUR EARLIEST CONVENIENCE THE ARTICLES LISTED BELOW, RETURNING US THE ATTACHED COPY OF
 SENDING YOUR PROFORMA INVOICE, AND THE COMPLEMENTARY INFORMATION WE REQUIRE FOR EXPORTS TO MEXICO

MEXICO D.F. a
 12 de DICIEMBRE de 1995

SINCEBELY
 ZORINA RUBI ALCALDE RUBRI

DATE

PURCHASING DIVISION

ITEM	DESCRIPTION	QTY.	UNIT	PRICE	
				UNIT PRICE	AMOUNT
8	SPARES KIT FOR ASPHALTENE BULK APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE BULK. NO. CAT: SPARE-BULK-ASP. NO. CAT: MODULO 1-8.	1.0	PCE.		
9	TOOL KIT FOR ASP-10-316-ONSET-BULK. JUEGO DE HERRAMIENTAS PARA E:L ASP-10-316-ONSET-BULK STOCK: 600401. NO. CATALOGO: MODULO 1-9.	1.0	PCE.		
10	MODULO II. JEFRI ANTON PARA DENSITOMETER. DESIMETRO. NO. CAT: DEN-10-150-STD-ALONE STOCK: 162709. NO CATALOGO: MODULO II-1	1.0	PCE.		
11	ASPHALTENE CELL SAMPLING OPTION. CELDA DE DEPOSITACION. NO. CATALOGO: II-2	1.0	PCE.		
12	HP CHROMATOGRAPH FOR GAS & LIQUIDS. CROMATOGRAFO HP PARA LIQUIDOS Y GASES. NO. CAT: GC-5890-HP-GAS-LIQ-DATA STOCK: 900426. NO. CATALOGO: MODULO II-3.	1.0	PCE.		
13	JEFRI GASOMETER-10 LITRE GOR DESIGN. GASOMETRO JEFRI PARA 10 LITROS. NO. CAT: GOR-10-5 STOCK: 052702. NO. CATALOGO: MODULO II-4.	1.0	PCE.		
14	JEFRI GASOMETER-ELECT. SPARE PARTS. PARTES ELECTRICAS DE REPUESTO PARA EL GASOMETRO JEFRI. NO. CAT: GASGOR-10 & 40-5-SPARES-ELECTRICAL STOCK: 052516 NO. CATALOGO: MODULO II-5.	1.0	PCE.		

ADDITIONAL INFORMATION WE REQUIRE
 APPROX WEIGHT OF ALL ITEMS _____
 OUR PRICES ARE F O B FACTORY
 AIRPORT
 BY BORDER
 C & F MEXICO CITY

METHODS OF SHIPMENT RECOMMENDED
 MOTOR FREIGHT
 RAIL FREIGHT
 AIR CARGO
 AIR EXPRESS
 SHIP SEA
 OTHER PLEASE SPECIFY _____

OUR TERMS ARE
 LETTER OF CREDIT
 BANK DRAFT
 AGAINST BIL OF LADING
 MONEY ORDER
 CREDIT FOR 30 DAYS

TERMS DELIVERY TIME _____ 194

NAME AND SIGNATURE PROVIDER _____



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO

EJE CENTRAL LAZARO RODENAS NORTE No. 152
DELEGACION GUSTAVO MADERO
APDO. POSTAL 14-805

TELEX 017-67-170
FAX. Y TELS.: 368-45-23 Y 567-66-00, EXTS.: 20011-20258

L. SAN BARTOLO ATEPEHUACAN,
07730 MEXICO, D.F.
DIRECCION CABLEGRAFICA "IMEPET"

QUOTATION REQUEST

DB ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
EDMONTON RESEARCH AND
DEVELOPMENT PARK 9419-20
EDMONTON CANADA
403- - 463-86-38 FAX: 403-450-16-68
C.P. 0

PLEASE REFER TO THIS NUMBER
(NOT A PURCHASING ORDER)

95-1413
... I ...

OUR REF. REQ.

PLEASE QUOTE US AT YOUR EARLIEST CONVENIENCE. THE ARTICLES LISTED BELOW, RETURNING US THE ATTACHED COPY OR SENDING YOUR PROFORMA INVOICE, AND THE COMPLEMENTARY INFORMATION WE REQUIRE FOR EXPORTS TO MEXICO.

MEXICO D.F. a
12 de DICIEMBRE de 1995

SINCERELY
ZORINA GIBI ACAL/DE RODRI

DATE

PURCHASING DIVISION

ITEM	DESCRIPTION	QTY.	UNIT.	PRICE	
				UNIT. PRICE	AMOUNT
15	JEFRI GASOMETER-MECH. SPARE PARTS. REPUESTOS DE LAS PARTES MECANICAS PARA EL GASOMETRO JEFRI. NO. CAT: 60R-10-S-SPARES-MECHANICAL STOCK: 052423.	1.0	PCE.		
16	MODULO III. CYLINDER STAND WITH MOTORIZED ROCKER. SOPORTE DE CILINDRO CON BASE MOTORIZADA. STOCK. 142403.	1.0	PCE.		
17	NO. CATALOGO: MODULO III-1. JEFRI RECOMBINATION CELL. CELDA DE RECOMBINACION JEFRI.	1.0	PCE.		
18	NO. CAT: RCM-1200-10-P-200-316 STOCK: 076701. NO. CATALOGO: MODULO III-2 STAINLESS STEEL COVERED HEATING JACKET WITH HEATING CONTROL FOR RCM. FUNDA CON CUBIERTA DE ACERO A PRUEBA DE MANCHAS CON CONTROL DE CALOR PARA RCM. STOCK: 076407	1.0	PCE.		
19	NO. CATALOGO: MODULO III-3. JEFRI HIGH PRESS DISPLACEMENT PUMP. BOMBA JEFRI DE DESALOJO A ALTA PRESTION.	1.0	PCE.		
20	NO. CAT: PMP-0500-1-10-HB-316-MO-CD STOCK: 042712. NO. CATALOGO: MODULO III-4. ACCESORIES FOR SOLVENT PREPARATION, ACCESORIOS PARA PREPARACION DE SOLVENTES.	2.0	PCE.		
21	NO. CATALOGO: MODULO III-5. SARTORIUS ELECTRONIC TOPLOAD BALANCE. BALANZA ANALITICA SARTORIUS.	1.0	PCE.		
	NO. CAT: BAL-LC-1200-S-0-0.001-TL STOCK: 610245. NO. CATALOGO: MODULO III-6.				

ADDITIONAL INFORMATION WE REQUIRE

APPROX WEIGHT OF ALL ITEMS _____

OUR PRICES ARE F O B FACTORY

BY AIRPORT

BY BORDER

C & F MEXICO CITY

METHODS OF SHIPMENT RECOMMENDED

MOTOR FREIGHT

RAIL FREIGHT

AIR CARGO

AIR EXPRESS

SHIP SEA

OTHER PLEASE SPECIFY _____

OUR TERMS ARE

LETTER OF CREDIT

BANK DRAFT

AGAINST BILL OF LADING

MONEY ORDER

CREDIT FOR 30 DAYS

TERMS DELIVERY TIME _____

NAME AND SIGNATURE PROVIDER _____

195



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO

EJE CENTRAL LAZARO VIDENAS NORTE No 152
DELEGACION GUSTAVO MADERO
APODO POSTAL 14-805

TELEX 017-67-170

FAX. Y TELS 368-45-23 Y 567-66-00. EXTS., 20011-20256

SAN BARTOLO ATEPEHUACAN
07730 MEXICO, D.F.
DIRECCION CABLEGRAFICA "IMEPET"

QUOTATION REQUEST

DU ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
EDMONTON RESEARCH AND
DEVELOPMENT PARK 9419-20
EDMONTON, CANADA
403- - 463-86-38 FAX: 403-450-16-6B
C.P. 0

PLEASE REFER TO THIS NUMBER
(NOT A PURCHASING ORDER)

95-1413
... I ...

OUR REF. REQ.

PLEASE QUOTE US AT YOUR EARLIEST CONVENIENCE THE ARTICLES LISTED BELOW. RETURNING US THE ATTACHED COPY OR
SENDING YOUR PROFORMA INVOICE, AND THE COMPLEMENTARY INFORMATION WE REQUIRE FOR EXPORTS TO MEXICO

MEXICO D.F. a
12 de DICIEMBRE de 1995

SINCERELY
Zorina Rios Alcala de Rodril
ZORINA RIOS ALCALA DE RODRIL

DATE

PURCHASING DIVISION

ITEM	DESCRIPTION	QTY.	UNIT.	PRICE	
				UNIT PRICE	AMOUNT
<p>NOTA: ***** PLEASE SEND YOUR QUOTATION IN A CLOSED ENVELOPE. ***** ***** ACCORDING TO THE GOVERNMENT REGULATIONS. *****</p>					

ADDITIONAL INFORMATION WE REQUIRE

APPROX. WEIGHT OF ALL ITEMS _____

OUR PRICES ARE F.O.B. FACTORY

- AIRPORT
- BY BORDER
- C & F MEXICO CITY

METHODS OF SHIPMENT RECOMMENDED

- MOTOR FREIGHT
- RAIL FREIGHT
- AIR CARGO
- AIR EXPRESS
- SHIP SEA
- OTHER PLEASE SPECIFY _____

OUR TERMS ARE

- LETTER OF CREDIT
- BANK DRAFT
- AGAINST BILL OF LADING
- MONEY ORDER
- CREDIT FOR 30 DAYS

TERMS DELIVERY TIME

196

NAME AND SIGNATURE PROVIDER

INSTITUTO MEXICANO DEL PETRÓLEO

ENCLOSURE



REQUISITION NUMBER: 95-1413

1.- YOUR QUOTATION MUST BE DELIVERED IN A CLOSED ENVELOPE NOT LATER THAN: DECEMBER 20th, 1995.

2.- GOODS WILL BE QUOTED F.O.B. INTERNATIONAL AIRPORT MEXICO CITY.

3.- GIVE YOUR BEST DELIVERY TIME.

4.- GOODS SHOULD BE QUOTED IN YOUR OWN CURRENCY.

5.- PAYMENT SHALL BE EFFECTED 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE:

A). FOR PURCHASE ORDERS HIGHER THAN \$ 3,500.00 DLLS.
WILL BE MADE THRU A LETTER OF CREDIT.

B). FOR PURCHASE ORDERS LESS THAN \$ 3,500.00 DLLS.
WILL BE MADE THRU A WIRE TRANSFER OR DRAFT.

6.- THE SUPPLIERS SHOULD GIVE AN EFFECTIVE TIME TO THEIR QUOTATION FOR AT LEAST 30 DAYS.

7.- I.M.P. CAN SELECT TWO OR MORE SUPPLIERS WHO FULFILL THE TECHNICAL REQUIREMENTS AND THEIR PRICES SHOULDN'T BE OVER THE 5% IN RESPECT TO THE LOWEST QUOTATION.

8.- THE QUOTATIONS SHOULD BE PRESENTED IN SPANISH OR ENGLISH LANGUAGES.

9.- IN CASE THAT DELIVERY TIME WASN'T ACCOMPLISHED, THE SUPPLIER SHALL BE CHARGED WITH 1% OF THE TOTAL AMOUNT FOR EACH WEEK OF DELAY.

10. IF ANY OF THE REQUIREMENTS ESTABLISHED IN THIS QUOTATION WEREN'T ACCOMPLISHED, THE SUPPLIER SHALL BE DISQUALIFIED.

11. PLEASE WRITE OUR REFERENCE NUMBER ON THE ENVELOPE.

TRULY YOURS,

PURCHASING DEPARTMENT.

IN RECEPTION.

DATE, SEAL AND NAME.

MSG/MABS*

197

11E CENTRAL LAZARO CARDENAS No. 152 • APARTADO POSTAL 14-805
07730 MEXICO, D.F. • CONMUTADOR 368-59-11, 368-93-33 Y 587-29-77
FAX 567-60-47 • TELEX 017-73-116 • DIRECCION CABLEGRAFICA "IMEPET"

ANEXO 6: COTIZACION



DB ROBINSON AND ASSOCIATES LTD.
9419-20 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T6N 1E5
Phone: (403)463-8638 Fax: (403)450-1668 Telex No. 037-2023

Fax No. :	011-525-368-4523	Date :	December 14, 1995
Company :	Instituto Mexicano del Petroleo		
Attention :	Ing. Abel Alcantar		
From :	Ray Kennedy		
DBR File No. :	95-237	Pages :	9

Subject: Request for Quotation on JEFRI Asphaltene Laboratory
Re : Your Ref. Req.: 95-1413 "IMP"

Dear Mr. Alcantar:

Please find enclosed the revised Proforma Invoice for the JEFRI Asphaltene Laboratory as requested. As discussed we have been able to offer IMP a \$10,000 USD discount on this equipment contingent on the purchase of the entire laboratory (Quotations 95-237A through 95-237D: Total Value \$497,405) by IMP and that 50% of the purchase value be forwarded to DB Robinson & Associates upon the immediate issuance of the letter of credit with the remainder payable at time of shipping.

The original documents will be forwarded to you by courier. Validity of the quotation is 90 days past receipt of the originals. All terms of sale are outlined on the accompanying documents.

Please call if you have any questions or require additional information.

Best Regards,
DB ROBINSON AND ASSOCIATES LTD.

R.G. (Ray) Kennedy, Eng.
Regional Sales Manager
International

**DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice**

Project JEFRI Compositional Analysis Facility
 Company Instituto Mexicano Del Petroleo
 Location Area Del Adquisiciones
 Address Eje Central Lazaro
 Cardenas 152
 City Mexico D.F.Mexico
 Country Mexico 07730

Quotation Number 95-2378
 Date of Inquiry 95.08.03
 Date of Reply 95.08.17
 Date of Revision 95.12.12

Attention Ing. Abel Alcantar Maya
 Inq. Ref. # 95-1413 "I"

Telephone No. 011-52-5-368-59-11
 Facsimile No. 011-52-5-567-60-47
 Telex Number 017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
10 1	1	162709	JEFRI Anton Paar Densitometer DEN-10-150-STO-ALONE	39,195.00	39,195.00
11 2	1		Asphaltene Cell Sampling Option	6,400.00	6,400.00
12 3	1	900426	HP Chromatograph for Gas & Liquids GC-5890-HP-GAS-LIQ-DATA	64,455.00	64,455.00
13 4	1	052702	JEFRI Gasometer - 10 Litre GOR Design GOR-10-S	34,960.00	34,960.00
14 5	1	052516	JEFRI Gasometer - Elec. Spare Parts GAS & GOR-10 & 40-S-SPARES-ELECTRICAL	2,375.00	2,375.00
15 6	1	052423	JEFRI Gasometer - Mech. Spare Parts GOR-10-S-SPARES-MECHANICAL	830.00	830.00

NOTE: *El Equipo cotizado aqui es el solicitado por el area tecnica. temple lo pedido*

AK
8486

DBR Factory Ex-works 148,215.00
 FOB Mexico Intl. Air 2,200.00
 Total 150,415.00

Currency US Dollars Quotation Validity 90 days Assembly Time 120 days
 Terms 50% In Advance Customer P.O. Date Ordered
 Agent Co Not applicable Region Number 1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy

Approved *R Kennedy*

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice

Project	JEFRI Recombination Apparatus	Quotation Number	95-237C
Company	Instituto Mexicano Del Petroleo	Date of Inquiry	95.08.03
Location	Area Del Adquisiciones	Date of Reply	95.08.17
Address	Eje Central Lazaro	Date of Revision	95.12.12
	Cardenas 152		
City	Mexico	D.F.Mexico	
Country	Mexico	07730	
Attention	Ing. Abel Alcantar Maya	Telephone No.	011-52-5-368-59-11
Inq. Ref. #	95-1413 **I**	Facsimile No.	011-52-5-567-60-47
		Telex Number	017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
16	1	142403	Cylinder Stand with Motorized Rocker	8,570.00	8,570.00
17	1	076701	JEFRI Recombination Cell RCM-1200-10-P-200-316	4,805.00	4,805.00
18	1	076407	Stainless Steel Covered Heating Jacket with heating control for RCM	9,750.00	9,750.00
19	1	042712	JEFRI High Press. Displacement Pump PMP-0500-1-10-HB-316-MO-CO	17,320.00	17,320.00
20	1		Accessories for Solvent Preparation	7,555.00	7,555.00
21	1	610245	Sartorius Electronic Topload Balance BAL-LC-1200-S-0.001-TL	4,030.00	4,030.00
22	1		Equi-Phase EOR Phase Equilibrium Software	0.00	0.00
23	1	D-MV-C	MOST VALUED CUSTOMER RECOGNITION Special Pricing	(10,000.00)	(10,000.00)

Acrescento

NOTE:

*El Equipo utilizado es el que se solicita
por el area tecnica. Cumple lo pedido*

DBR Factory Ex-works	42,030.00
FOB Mexico Intl. Air	3,235.00
Total	45,265.00

3476

Currency	US Dollars	Quotation Validity	90 days	Assembly Time	120 days
Terms	50% In Advance	Customer P.O.		Date Ordered	
Agent Co	Not applicable			Region Number	1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy

Approved

R Kennedy

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice

Project	Training Commissioning & Tech. Support		Quotation Number	95-237D
Company	Instituto Mexicano Del Petroleo		Date of Inquiry	95.08.03
Location	Area Del Adquisiciones		Date of Reply	95.08.17
Address	Eje Central Lazaro Cardenas 152		Date of Revision	95.12.12
City	Mexico	D.F.Mexico		
Country	Mexico	07730		
Attention	Ing. Abel Alcantar Maya		Telephone No.	011-52-5-368-59-11
Inq. Ref. #	95-1413 "1"		Facsimile No.	011-52-5-567-60-47
			Telex Number	017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
221	1	T31521	Customer Training Program - 3 People 15 Days at DBR Research - Edmonton	0.00	0.00
222	1	CM1015	On-site Equipment Commissioning 10 Days at Client Location	0.00	0.00
223	1		Ph.d. Technical Consulting 40 Hours	0.00	0.00
					10,895.00

220 Freight charges.
 Nota: Hacerse cargo de \$10,000.00 por el equipo otorgado que es el solicitado por el cliente. Cumple lo pedido

C.F. Aerospacial
 L. M. de H.
 Ingeniero en Maquinaria
 No. de Lic. 12345
 M. de H. de H.
 M. de H. de H.

Nota: 50% de anticipo
 en el primer pago de \$10,000.00
 8986

NOTE:		
Training in Edmonton will include the services of an interpreter when necessary.	DBR Factory Ex-works	0.00
	FOB Mexico Intl. Air	0.00
	Total	0.00

Currency	US Dollars	Quotation Validity	90 days	Assembly Time	120 days
Terms	50% In Advance	Customer P.O.		Date Ordered	
Agent Co	Not applicable			Region Number	1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy Approved Ray Kennedy

ANEXO 7: CUADRO COMPARATIVO

GENERAL DEL MUN. DE JUV. Y DES. TECH. EN EMPLEO. INGENIERO EN SISTEMAS DE TELECOMUNICACIONES
 NO. MEDICION: 95-1415. P.P. 5201. DIVISION DE ADMINISTRACIONES DE BIENESTAR SOCIAL
 ELABORO: SERGIO M. ALCALA. CUADRO COTIZATIVO CENTRAL

CLAVE 1489
 CONCURSANTES 29 MODISON DESIGN MANUFACTURING LTD
 FECHA DE COTIZACION 02/21/96
 VALORACION DE PRECIOS 1487/1496
 CONDICIONES DE PAGO LETTER CREDIT
 PROCEDENCIA U.S.A.
 TIPO DE CARRIDO / EVALUACION 0.0000 DLS.
 LUGAR DE ENTREGA C.B.F AIRPORT INT'L.
 PLAZO DE ENTREGA 120 DAYS

COTIZACIONES

ITEM	CANT	UNID	COTIZACION	DESCRIPCION DE LA REQUISICION	PRECIO
001	1.0	PCE.	1784574.00	MODULO 1. JEFRI ASPHALT TENE DRESET-BULK APPARATUS. APARATO PARA QUITAR EL DRESET-BULK EN ASPHALTERS, JEFRI. NO. CAT: 48-11-314-DRESET-BULK STOCKS 278-81. NO. CATALOGO: MODULO 1-1. JEFRI HIGH PRESS. DISPLACEMENT PUMP. BOMBA DE RESALDO A ALTA PRESION, JEFRI. NO. CAT: 79P-4248-1-118W-314-40-05 STOCKS: 812794. NO. CATALOGO: MODULO 1-2. DATA ACQUISITION SYSTEM. SISTEMA DE OBTENCION DE DATOS. NO. CAT: ASP-DRESET/BULK-DATA. NO. CATALOGO: MODULO 1-3. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO DE MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-118W-18-P-314-2 STOCKS: 821782. NO. CATALOGO: MODULO 1-4. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-330-18-P-314-2 STOCKS: 821786. NO. CATALOGO: MODULO 1-5. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-330-18-HP-314-2 STOCK: 821789. NO. CATALOGO: MODULO 1-6. SPARES KIT FOR ASPHALTENE DRESET APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE DRESET. NO. CAT: SPARE-ASP-DRESET. NO. CATALOGO: MODULO 1-7. SPARES KIT FOR ASPHALTENE BULK APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE	1,784,574.00
002	1.0	PCE.	514048.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-1. JEFRI HIGH PRESS. DISPLACEMENT PUMP. BOMBA DE RESALDO A ALTA PRESION, JEFRI. NO. CAT: 79P-4248-1-118W-314-40-05 STOCKS: 812794.	514,048.00
003	1.0	PCE.	26950.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-2. DATA ACQUISITION SYSTEM. SISTEMA DE OBTENCION DE DATOS. NO. CAT: ASP-DRESET/BULK-DATA.	26,950.00
004	3.0	PCEs	62880.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-3. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO DE MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-118W-18-P-314-2 STOCKS: 821782.	62,880.00
005	3.0	PCEs	51400.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-4. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-330-18-P-314-2 STOCKS: 821786.	51,400.00
006	1.0	PCE.	12700.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-5. JEFRI SIMPLE CYLINDER. CILINDRO PARA MUESTRAS, JEFRI. NO. CAT: CIL-330-18-HP-314-2 STOCK: 821789.	12,700.00
007	1.0	PCE.	44100.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-6. SPARES KIT FOR ASPHALTENE DRESET APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE DRESET. NO. CAT: SPARE-ASP-DRESET.	44,100.00
008	1.0	PCE.	42400.00	NO. CATALOGO: MODULO 1-7. SPARES KIT FOR ASPHALTENE BULK APPAR. JUEGO DE REFACCIONES PARA EL MEDIDOR DE	42,400.00

810	1.0 PCE.	313,540.00	<p>MODELO DE MEGAFIERNAS 6444. ECU 65P-18-310-MODEL-HOLEY STOCK: 860401. NO. CATALOGO: MODELO 1-5. MODELO 1-1. JEFFI ANTON PARR MEGASTOMETER, RESTRICTOR. NO. CAT: 85H-18-150-310-ALONE STOCK: 162794.</p>	313,540.00
811	1.0 PCE.	51,200.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 11-1 ASPIRATORIE CELL SAMPLING OPTION. CELINA DE INVESTIGACION. NO. CATALOGO: 11-2</p>	51,200.00
812	1.0 PCE.	515,440.00	<p>NO. CATALOGO: 11-2 OP. COMBUSTIONER FINE GAS & LIQUIDS. COMBUSTIONER W/ PARA LIQUIDS & GASES. NO. CAT: 85-500H-11-2-11-2-11-2 STOCK: 899421.</p>	515,440.00
813	1.0 PCE.	279,480.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 11-3. JEFFI BASKETER-18 LITRE FOR DESIGN. BASKETER JEFFI PARA 18 LITROS. NO. CAT: 85H-18-3 STOCK: 857782.</p>	279,480.00
814	1.0 PCE.	19,000.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 11-4. JEFFI BASKETER-ELECT. SPARE PARTS. PARTES ELECTRICAS DE REPUESTO PARA EL BASKETER JEFFI. NO. CAT: 85H60R-18 & 48-5-SPARES-ELECTRICAL. STOCK: 852516</p>	19,000.00
815	1.0 PCE.	6,440.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 11-3. JEFFI BASKETER-MECH. SPARE PARTS. REPUESTOS DE LAS PARTES MECANICAS PARA EL BASKETER JEFFI. NO. CAT: 85H-18-5-SPARES-MECHANICAL STOCK: 852516.</p>	6,440.00
816	1.0 PCE.	48,540.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 11-4 CULINDER STAND WITH ROTORIZED RECKER. SOPORTE DE CILINDRO CON BASE ROTORIZADA. STOCK: 162490.</p>	48,540.00
817	1.0 PCE.	38,440.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 111-1. JEFFI RECOMBINATION CELL. CELDA DE RECOMBINACION JEFFI. NO. CAT: 85H-120H-11-1-211-316 STOCK: 874271.</p>	38,440.00
818	1.0 PCE.	71,000.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 111-2 STAINLESS STEEL COVERED HEATING JACKET WITH HEATING CONTROL FOR ROR. FUNDA CON CUBIERTA DE ACERO A PRUEBA DE MANCHAS CON CONTROL DE CALOR PARA ROR. STOCK: 874487</p>	71,000.00
819	1.0 PCE.	138,540.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 111-3. JEFFI HIGH PRESS DISPLACEMENT PUMP. BOMBA JEFFI DE DESPLAZO A ALTA PRESION. NO. CAT: 79P-850P-11-18-316-90-00 STOCK: 842712</p>	138,540.00
820	1.0 PCE.	48,440.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 111-4 ACCESORIES FOR SOLVENT PREPARATION. ACCESORIOS PARA PREPARACION DE SOLVENTES.</p>	48,440.00
821	1.0 PCE.	32,240.00	<p>NO. CATALOGO: MODELO 111-5. SANTOSUS ELECTRONIC TOPLOAD BALANCE. BALANZA ANALITICA SANTOSUS. NO. CAT: 84L-1C-120H-5 P T 211-11. STOCK: 818245.</p>	32,240.00

C. 01. L.P. 15L. 12. 01116
 NO. CATALOGO: ACQUO 111-4.
 F. 01. FASE EQUIPAMIENTO SOFTWARE.
 SOFTWARE PARA EQUIPAMIENTO DE FASES.
 NO. CAT. EQUI-FASE-EDS.
 NO. DE CATALOGO: MODULO 111-7.

INCLUIDOS:
 MODULO IV.
 CUSTOMER TRAINING PROGRAM-3 PEOPLE 15
 DAYS DR. RESEARCH-EMONTON.
 CAPACITACION PARA EL USUARIO-3 PERSONAS
 165 DIA. ESTANCIA EN D.A.A.
 RESEARCH-EMONTON.
 STOCK: 71121.
 NO. CATALOGO: 11-1.

PH. D. TECHNICAL CONSULTING 48 HOURS.
 ASSEMBLY TECHNICAL NIVEL PH. D. 48 HOURS.
 NO. CATALOGO: MODULO 11-2.

NOTA: EL IMPORTE DEL EQUIPO INCLUYE LA
 CAPACITACION DEL PERSONAL DEL I.P. Y LA
 PUESTA EN OPERACION DEL EQUIPO EN
 MEXICO.

I BE KINDLY ASK YOU TO CONSIDERE THE
 POSSIBILITY OF A BIDCOUNT FOR THIS
 INSTITUTION THIS IS DUE TO THE AMOUNT
 OF THIS PURCHASE OPERATION.

0 827A 1.0 PREI 0.00 FREIGHT CHARGES. EL IMPORTE
 TOTAL DE LA RED: 4,892,264.00
 IMPORTE DEL PREI:

TOTAL COTIZADO 4,892,264.00
 TOTAL MONEDA EXTRANJERA 597,402.00
 TOTAL AUTORIZADO P/N 2,478,974.00
 INCLUIDOS GASTOS DE IMPORTACION O IVA 4,892,264.00
 TOTAL SIN DESEUVO

RAZONES DE SELECCION:	PROVEEDORES INVITADOS:	PROVEEDOR SUGERIDO POR PRECIO
PRECIO GLOBAL	NO CONTESTARON:	0
CONDICIONES DE PAGO	DECLINARON:	0
CALIDAD	DEPARTAMENTO DE APLICACIONES	FACTURABLE
ESPECIFICACIONES	APROBACION	FORMA DE PAGO <u>LETTER OF CREDIT</u>
TIEMPO DE ENTREGA	FECHA: 19.12.95	TRANSPORTE <u>BY AIR PAID</u>
PROVEEDOR UNICO *	AUTORIZO INC. ASER. ALCANTARA PARA	MOCTEWA EDWARDS S.A.
FABRICANTE	INTERNATIONAL AIRPORT MEXICO CITY.	
UNICO DUE COTIZA		

207
 PROVEEDOR(ES) SELECCIONADO(S) :
 NOTA: LA SOLICITUD DE EXCEPCION DE LICITACION PUBLICA DE LA REQ. 95-1413 FUE APROBADA EN LA SESION NO. 52/12/95 DEL 16/12/95.

**ANEXO 8: PEDIDO ELABORADO Y
AUTORIZADO PRESUPUESTALMENTE**

IMP
INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 AV. SAN CARLOS, CARRANZA INT. 153
 COL. SAN BARTOLO ATEPEHUACAN
 DELEGACION CUERNAVACA, MEXICO
 TEL. (017) 531-1199 (MEX. CALLES) "HOTEL"
 TEL. (017) 46-00-00 / 4719-00
 EXT. 3141, 3631 Y 3668

PEDIDO - purchase order

SECTOR INDUSTRIAL
 SUBSECTOR ENERGETICOS
 CLAVE: 10475

Fecha: Dia 21 Mes DEC Año 95
 Page No. 4 of 4

Registacion No.: 15-1103
 Pedido No.: 95-1103P5
 Proyecto No.: 26
 Año 1995

Proveedor:
 Supplier:
DR ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND
 DEVELOPMENT PARK 9419-28
 EDMONTON CANADA
 TEL. 1 403-483-86-38

No. Reg. P.P.A. P.F.:
 Reg. No. with SPP
 Cotizacion No. (o Ref.) de Fecha: Dia 14 Mes DEC Año 95
 Cantidad Number Demand: 95-237

FAVOR DE CITAR ESTE NUMERO EN
 TODA SU CORRESPONDENCIA, DOCUMENTOS Y EMPAQUETES.
 PURCHASE ORDER NUMBER MUST BE
 MENTIONED ON ALL CORRESPONDENCE DOCUMENTS AND PACKINGS

Transportes:
 Ship via:
 By AIR Paid Freight

Plazo de Entrega: Delivery Lead
 120 DAYS

Al Recibirlo de Original:
 When the Original is Received

Condiciones de Entrega (Lab. For ETC)
 Incoterms: C & F AIRPORT INT'L.

Partes Presupuestal glos. y Nombres:
 5201 EQUIPO PARA LABORATORIO

Condiciones de Pago: Payment Terms
 LETTER CREDIT

Proyecto No.:
 CDA-9481

Almacén: Entregar Bienes a:
 (Nos y Años)
 (Instituciones: Darse como Recibido)
 SURD, GRAL. DE INV. Y DES.
 TECN. EN EXPLORACION Y
 PRODUCCION - INDIAM

Order Item	Detalle Descripción de los Bienes Code-Description	Quantity	Unit	Precio Unitario Neto M.N. Net Unit Price	Precio Total Neto M.N. Net Total Price
1	270783 JEFRI ASPHALTENE ONSET-BULK APPARATUS ASP-10-316-ONSET-BULK.	1.0	PCE.	288,755.00	288,755.00
2	1042706 JEFRI HIGH PRESS. DISPLACEMENT PUMP PHP-8500-1-10-10-316-83-C5.	1.0	PCE.	64,355.00	64,355.00
3	DATA ACQUISITION SYSTEM.	1.0	PCE.	3,620.00	3,620.00
4	ASP-ONSET/BULK-ONTA.	3.0	PCEs	2,620.00	7,860.00
5	CVL-1000-10-P-316-2.	3.0	PCEs	2,145.00	6,435.00
6	CVL-500-10-P-316-2.	1.0	PCE.	1,525.00	1,525.00
7	CVL-300-10-HP-316-2.	1.0	PCE.	5,520.00	5,520.00
8	SPARES KIT FOR ASPHALTENE ONSET APPAR.	1.0	PCE.	5,300.00	5,300.00
9	SPARES KIT FOR BULK ASPHALTENE APPAR.	1.0	PCE.	895.00	895.00
10	104481 TOOL KIT FOR ASP-10-316-ONSET-BULK.	1.0	PCE.	39,195.00	39,195.00
11	102709 JEFRI ANTON PAAR BEISOMETER.	1.0	PCE.	6,400.00	6,400.00
12	DEM-10-150-STD-ALONE.	1.0	PCE.	64,455.00	64,455.00
13	100820 HP CHROMATOGRAPH FOR GAS ANALYSIS.	1.0	PCE.	34,560.00	34,560.00
14	80-5890-HP-6AS-LIQ-DATA.	1.0	PCE.	34,560.00	34,560.00
15	1032702 JEFRI GASOMETER - 10 LITRE GOR DESIGN 60R-10-5.	1.0	PCE.	34,560.00	34,560.00

INSTITUTO MEXICANO DEL PETRÓLEO
 DIVISION DE RECURSOS MATERIALES
 AV. LAZ CÁRDENAS S/N. CANCUN RTE. 183
 COL. SAN BARTOLO ATRAPACAJON
 07250 MEXICO, D.F. TEL. 587-9100
 TELE. 587-98-00 y 587-91-00
 EXT.: 2141, 2631 y 1968

SECTOR INDUSTRIAL
 SUBSECTOR ENERGÉTICOS
 CLAVE: 18474

PEDIDO - purchase order

Fecha: Día Mes Año
 21 DEC 95

Requisición No.: 15-1413

Página No.: 2 of 4

Fecha Pedido: 21 DEC 95

Fecha Pedido: 21 DEC 95

Supplier: DR ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND DEVELOPMENT PARK 9419-28
 EDMONTON CANADA
 TEL.: 493-463-86-39
 No. Reg. P.P.A. P.F.:
 Reg. IN. with BRP

Coatización No. de Facturación: 75-237
 Día Mes Año
 14 DEC 95

FAVOR DE CITAR ESTE NUMERO EN TODA SU CORRESPONDENCIA, DOCUMENTOS Y EMPAQUE.

PURCHASE ORDER NUMBER MUST BE MENTIONED ON ALL CORRESPONDENCE DOCUMENTS AND PACKAGES

Incoterms: Ship via: BY AIR Paid III

Pléjica de Seguro: Insurance Policy: Collect

765/67 ASESORADORA MEXICANA NORQUEIRA ENDEKE, S.A.
 INT'L AIRPORT MEXICO CITY TO BE FORWARDED TO US

Condición de Pago: Payment Terms: 120 DAYS

Al Recibo del Original: When the Original is Received

Condición de Entrega (Lab., Fab., Etc.): Condiciones de Entrega: F & F AIRPORT INT'L.

Partida Presupuestal (No. y Nombre): 5281 EQUIPO PARA LABORATORIO

Condición de Pago: Payment Terms: 120 DAYS

Partida Item	Código-Descripción de los Bienes Goods-Description	Cantidad Quantity	Unidad Unit	Precio Unitario Neto M.M. Net Unit Price	Precio Total Neto M.M. Net Total Price
14	852516 JEFRI GASMETEER - ELEC. SPARE PARTS GAS & SDR-10 & 4P-5-SPARES-ELECTRICAL.	1.0	PEE.	2,375.00	2,375.00
15	852423 JEFRI GASMETEER - RECH. SPARE PARTS BOR-10-5-SPARES-MECHANICAL.	1.0	PEE.	838.00	838.00
16	142483 CYLINDER STAND WITH ROTORIZED ROCKER.	1.0	PEE.	8,578.00	8,578.00
17	872781 JEFRI RECOMBINATION CELL.	1.0	PEE.	4,085.00	4,085.00
18	874487 STAINLESS STEEL COVERED HEATING JACKET WITH HEATING CONTROL FOR RCM.	1.0	PEE.	9,758.00	9,758.00
19	842712 JEFRI HIGH PRESS. DISPLACEMENT PUMP.	1.0	PEE.	17,328.00	17,328.00
20	874487 STAINLESS STEEL COVERED HEATING JACKET WITH HEATING CONTROL FOR RCM.	1.0	PEE.	9,758.00	9,758.00
21	810245 SARTORIUS ELECTRONIC TOPLOAD BALANCE.	1.0	PEE.	7,555.00	7,555.00
22	841-1200-5-8-081-1L. EQUILIBRIUM SOFTWARE.	1.0	PEE.	4,838.00	4,838.00
22A	PHASE EQUILIBRIUM SOFTWARE.	1.0	PEE.	8.00	8.00
22B	131521 CUSTOMER TRAINING PROGRAM - 3 PEOPLE 15 DAYS AT DR RESEARCH - EDMONTON.	1.0	PEE.	8.00	8.00
22C	CR1815 ON-SITE EQUIPMENT COMMISSIONING 10 DAYS AT CLIENT LOCATION.	1.0	PEE.	8.00	8.00
22D	PH.D. TECHNICAL CONSULTING 40 HOURS. FREIGHT CHARGES.	1.0	FREI	18,895.00	18,895.00

INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 AV. SA CENTRAL LAZ CARRANZA NTE. 188
 DEL. SAN BARTOLO ATENAHUACAN
 CDMX. MEXICO, D.F. MEXICO. TEL: 14-608
 TEL: 497-96-200 / 497-91-400
 EXT: 7141, 2831 Y 2868

SECTOR INDUSTRIAL
 SUBSECTOR: ENERGETICOS CLAVE: 1847A

PEDIDO - purchase order

Fecha: Dia: 21 Mes: DEC Año: 95	Page No.: 3 of 4
Requisición No.: 95-113	Pedido No.: 95-14375
Fecha Recibida: 26	Mes Año: DIC 95

Proveedor:
 Supplier:
DB ROBINSON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND
 DEVELOPMENT PARK 9419-28
 EDMONTON CANADA
 TEL: 1 403-463-86-38
 No. Reg. P.P.A. P.F.:
 Reg. No. with S.P.R.
 Certificación No. (o Ref.) de Facturas:
 Ordenación Number: 95-237

Fecha:
 Día: 14
 Mes: DEC
 Año: 95

FAVOR DE CITAR ESTE NUMERO EN
 TODA SU CORRESPONDENCIA, DOCU-
 MENTOS Y EMPAQUES.
 PURCHASE ORDER NUMBER MUST BE
 MENTIONED ON ALL CORRESPON-
 DENCE DOCUMENTS AND PACKAGES

Plazo de Entrega: Delivery Date:
 120 DAYS
 Al Recibo del Original:
 When the Original is Received:
 Condiciones de Entrega (Cub. Fab. Etc.):
 C & F AIRPORT INT'L.
 Partida Presupuestal (No. y Nombre):
 5281 EQUIPO PARA LABORATORIO

Transporte:
 Ship via:
 BY AIR
 Freight: Paid Collect

765/67 ASEGURADORA MEXICANA
 Efectuar Entrega en: Consign To:
 MUESTRA EDHEI, S.A.
 INT'L AIRPORT MEXICO CITY
 TO BE FORWARDED TO US

Condición de Pago: Payment Terms:
 LETTER CREDIT

Proyecto No.:
 CDA-8481

Almacén: Entrega Blanca A:
 Ware-house: Deliver people to:
 SURD. GRAL. DE INV. Y DES-
 TECH. EN EXPLORACION Y
 PRODUCCION

Unidad:
 Unit:
 Cantidad:
 Quantity:
 Precio Unitario Neto M.M.:
 Net Unit Price:
 Precio Total Neto M.M.:
 Net Total Price:
 1.0 0.88 0.88

Nota 1.- LA PARTIDA 23 SIN COSTO, ES CON MOTIVO DEL DESCUENTO POR \$ 18,888.88 D.L.S. (DIEZ MIL DOLARES) OFERTADO POR LA COMPANIA DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURIN LTD.

Nota 2.- 50 % DE ANTICIPO CONTRA PROFORMA-INVOICE.

INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 AV. EL CENTRAL LAZ BARRERA NÚM. 152
 COL. SAN BARTOLOMÉ A TEMERANCAN
 DEL DISTRITO FEDERAL A. MEXICO
 TEL. (01) 213 1111, 213000, 213001
 FAX: (01) 213 1111, 213000 Y 213 9100
 EXT.: 8141, 8281 Y 8988

SECTOR INDUSTRIAL
 SUBSECTOR: ENERGÉTICOS
 CLAVE: 18A74

PEDIDO - purchase order

Fecha: Day: 21 Month: DEC Year: 95	Alto: Day: 06 Month: DIC Year: 95	Página No. 4 of 4
Regulación No.: 15-1413	Proceso No.: 95-1413PS	Alto: Day: 06 Month: DIC Year: 95

Proveedor:
 Supplier:
 DR RODRIGON DESIGN MANUFACTURING LTD
 EDMONTON RESEARCH AND
 DEVELOPMENT PARK 9419-28
 EDMONTON CANADA
 TEL.: 483- - 463-84-58
 No. Reg. P.P.A. P.F.:
 No. Reg. with CFFP

Colización No. de Boletín de Fobias:
 Cancellation Number Detail:
 95-237

FAVOR DE CTAR ESTE NUMERO EN
 TODA SU CORRESPONDENCIA, DOCU-
 MENTOS Y EMPAQUES.
 PURCHASE ORDER NUMBER MUST BE
 MENTIONED ON ALL CORRESPON-
 DENCE DOCUMENTS AND PACKINGS

Transporte:
 Ship Via:
 BY AIR

Franchise:
 Paga No. 111

Paliza de Seguro:
 Insurance Policy:
 745/47 ASEGURADORA MEXICANA

Entidad Emisora:
 Origin To:
 INT'L AIRPORT MEXICO CITY
 TO BE FORWARDED TO US

Proyecto No.:
 CDA-4881

Almacén:
 Entregado Bienes A:
 Recebidos: Doble goods No. 1
 SUBD. BRAL. DE INV. Y DES
 TECN. EN EXPLORACION Y
 PRODUCCION

Plazo de Entrega:
 Delivery Date:
 128 DAYS

Al Recibo del Original:
 When the Original is Received:
 Condiciones de Entrega (Lad. Fob. Etc.):
 C & F AIRPORT INT'L

Partida Presupuestal (No. y Nombre):
 5281 EQUIPO PARA LABORATORIO

Condiciones de Pago:
 Payment Terms:
 LETTER CREDIT

Intención de Emisión:
 No. Año

Prenda Item	Código Descripción de los Bienes Code-Description	Cantidad Quantity	Unidad Unit	Precio Unitario Neto M.M. Net Unit Price	Precio Total Neto M.M. Net Total Price
	EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL: NO AL TIPO DE CAMBIO DE NO. 6.0000 X 1 DOLLS. (CUATRO MILLORES CINCUENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS CUARENTA NUEVOS PESOS 89/100 N.M.)				\$ 587,485.80
				TOTAL	587,485.80

NOTE: THIS ORDER WILL BE LIABLE TO THE FEATURES OUTLINED IN THE DIARIO OFICIAL PUBLICATION ON MAY 2, 1985, REGARDING THE ADMINISTRATIVE STANDARDS USED FOR THE DIRECT IMPORTATION ACQUISITIONS MADE BY THE FEDERAL GOVERNMENT ADMINISTRATIVE AGENCIES AND ORGANIZATIONS. THESE FEATURES ARE ATTACHED.

FOR GOODS WHOLLY OR PARTLY MANUFACTURED IN THE UNITED STATES OR CANADA, AND DUE TO NAFTA REGULATIONS, AS OF JANUARY 1st, 1994 WE WILL REQUIRE THAT ALL SUPPLIERS ISSUE AN ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (KUB). CUSTOMER FORM NO. 43121793 FOR EVERY SHIPMENT. FOR GOODS MANUFACTURED IN OTHER COUNTRIES, SUPPLIER MUST SUBMIT AN ORIGINAL NOTARIZED, CERTIFICATE OF ORIGIN IN STANDARD FORMAT. THIS DOCUMENT MUST ACCOMPANY SHIPMENT WITH THE REST OF THE EXPORT DOCS.

Residencia:
 Residencia:
 LIC. RUBEN EMILIO PELCADO
 DEPARTAMENTO DE ECONOMIA Y FINANZAS

Formado:
 Formado:
 LIC. FRANCISCO BARRERAS DE CASTRO
 DIRECCION GENERAL

212

Consultas
 Consultas

**ANEXO 9: LISTADO DE APROBACION DE
COMPRA DEL COMITE DE ADQUISICIONES
INSTITUCIONAL**



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 CARRETERA FEDERAL MEXICO - GUAYMAS
 SECCION DE REFINACION Y PRODUCTOS
 P.O. BOX 147, GUAYMAS, SONORA, MEXICO

LISTADO DE APROBACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS
 SECCION No. 55/12 55 FECHA DICIEMBRE 21, 1975.
 CASSO: PEDIDOS NACIONALES Y DE IMPORTACION.

HOJA No. 1 DE 3

QUE SE SOMETE A LA AUTORIZACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS

IN. ADQUISICION No. DE PEDIDO Y/O CONTENIDO	PARTELA PRESUPUESTAL	AREA SOLICITANTE	MONEDA O MONEDA SOCIAL DEL PROVEEDOR	CANTO AUTORIZADO (M\$)	FUNDAMENTO LEGAL	DICTAMEN
95-1413	5201.- EQUIPO PARA LABORATORIO	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	DE BRUNSON DESIGN MANUFACTURING LTD.	M\$ 4,119,600.00	ART. 81, FRACC. I, E INCISO A, FRACC. I, L.A.O.P.	A PROBADO
95-1419	5205.- EQUIPO DE COMPUTACION	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	BELL COMPUTER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	M\$ 81,574.20	ART. 81, FRACC. I, E INCISO A, FRACC. I, L.A.O.P.	A PROBADO
95-1404	5202.- EQUIPO PARA TALLERES.	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	CONCRAFTS, S.A. DE C.V.	M\$ 146,001.05	ARTICULO 82, L.A.O.P.	A PROBADO
95-1340	2303.- ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	TEXAS MICROSYSTEMS, INC.	M\$ 23,423.50	ARTICULO 81, INCISO A, FRACC. I Y 82, L.A.O.P.	A PROBADO
95-1340/75	2303.- ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	CONTRABE INCORPORATED.	M\$ 15,065.30	ARTICULO 81, INCISO A, FRACC. I Y 82, L.A.O.P.	A PROBADO
95-1340/75	2303.- ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS	SUBDIRECCION DE EXPLORACION Y PRODUCCION.	ECO CORPORATION ELECTROACOUSTIC DIVISION.	M\$ 55,221.00	ARTICULO 81, INCISO A, FRACC. I Y 82, L.A.O.P.	A PROBADO

TOTAL AUTORIZADO

GRUPO 5000:

GRUPO 2000:

GRUPO 1000:

TOTAL

PRESIDENTE SUPLENTE

SUBDIRECCION EJECUTIVA

VOCALES

GRUPO 5000:

GRUPO 2000:

GRUPO 1000:

[Handwritten signatures and initials in the signature block]



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 CARRILLO LARROCA CARRETERA No. 123, ANTIQUARIO POSTAL 14-100
 COMISIÓN NACIONAL DE VALORES, S. R. L. C. A. S. DE C. V.
 DIRECCION GENERAL DE FINANZAS Y ADMINISTRACION
 P.O. BOX 677-14-111, MEXICO, D.F.

LISTADO DE APROBACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS
 SESION No. 55/21-23 TERCERA DICTAMEN DEL 19/5/83
 CASOS: SOLICITUD DE EXCEPCION DE LICITACION PUBLICA
 QUE SE SOMETEN A LA AUTORIZACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS

HOJA No. 2 DE 3

ADQUISICION No. DE PEDIDO Y/O CONTRATO	PARTIDA PRESUPUESTAL	AREA SOLICITANTE	RENDEO O BENEFICIO SOCIAL DEL PROVEEDOR	Monto AUTORIZADO (M\$)	FUNDAMENTO LEGAL	DICTAMEN
95-269	5201.- EQUIPO PARA LABORATORIO.	SUBDIRECCION DE TRANS- TRANSPORTE INDUSTRIAL.	ROSSIN DE MEXICO, S.A.	M\$ 599,366.38	ARTICULO 81, FRACC. II, L.A.O.P.	APROBADO
95-277	5201.- EQUIPO PARA LABORATORIO.	SUBDIRECCION DE TRANS- TRANSPORTE INDUSTRIAL.	FISHER-BROOKHURST, S.A. DE C.V.	M\$ 81,528.48	ARTICULO 81, FRACC. I E INCISO A FRACC. I, L.A.O.P.	APROBADO
95-288	5201.- EQUIPO PARA LABORATORIO.	SUBDIRECCION DE TRANS- TRANSPORTE INDUSTRIAL.	ZENO MEDICION Y CONTROL, S.A. DE C.V.	M\$ 128,888.80	ARTICULO 82, L.A.O.P.	APROBADO

TOTAL AUTORIZADO	GRUPO 2000:		TOTAL	
GRUPO 5000:	GRUPO 3000:	GRUPO 4000:	VOCALIS	
PRESIDENTE SUPLENTE	SECRETARIO-ADJUNTO			
MODIFICACION	INDICE Y FIRMAS			



INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO
 CAROLINA M. DE ANASTASIO
 DIRECTORA GENERAL DE ADMINISTRACION

SESION No. 57/22-19 FECHA No. DICIEMBRE 21, 1972.
 CASOS: FOLIOS MECANICAS Y DE IDENTIFICACION.
 QUE SE SOMETEN A LA AUTORIZACION DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS

HOJA 3 DE 3

INTEGRANTES DEL COMITE DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS

ING. ENRIQUETA AGUILAR RODRIGUEZ

CREENTE DE PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD

PRESIDENTE SUPLENTE

[Signature]

C.P. SANTIAGO HERRERA GONZALEZ CORTINEZ

CREENTE DE PROGRAMARIA Y SERVICIOS.

SECRETARIO EJECUTIVO

[Signature]

ING. ANTONIO PEREZ RODRIGUEZ

JEFE DEL AREA DE ADQUISICIONES DE LA SUBD. GENL. DE INV. Y DES. TEC. EN TERMS. ING.

VOCAL SUPLENTE

[Signature]

ING. JUAN RAMON FLAVES WAZQUEZ

JEFE DE LA DIV. DE CONSTRUCCION E IDENTIFICACION SUBD. GENL. INGENIA DE PROYECTOS

VOCAL SUPLENTE

[Signature]

LAURENS ORTIZ URIBICHATU

JEFE DEL AREA DE ALMACENES E INVENTARIOS

VOCAL PROPIETARIO

[Signature]

LIC. MARCELO LÓPEZ FERRALES

CREENTE DE INTERESSES ALIENOS

PRESIDENTE SUPLENTE

LIC. ANTONIO MONTEALVO RIVERA

JEFE DE LA DIV. DE ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS.

SECRETARIO EJECUTIVO SUPLENTE

[Signature]

SR. LUIS ROJO GONZALEZ

JEFE DEL DEPTO. DE CONTROL DE MATERIALES Y SERVICIOS DE LA SUBD. GENL. DE INV. Y DES. TEC.

VOCAL SUPLENTE

[Signature]

SR. ANTONIO VARGAS MERMOSILLO

JEFE DEL DEPTO. DE TRANSACCION DE EN. Y INT.

VOCAL SUPLENTE

[Signature]

LIC. ENRIQUE CABRERA MORALES

JEFE DEL DEPTO. DE INV. Y DES. TEC. EN EXPLOR. Y PROD.

VOCAL SUPLENTE

[Signature]

ANEXO 10: MODIFICACION DEL PEDIDO

ANEXO 11: BILL OF LADING



TRI-LINE EXPRESSWAYS LTD.

9559 - 40th STREET S.E., CALGARY, ALBERTA, BAG 1212 STATION T, T2H 2J1
 PHONE (403) 279-7070 • TELEX 038-21578 • FAX (403) 279-6618

TORONTO (416) 364-5600	HAMILTON (416) 561-5600	MONTREAL (514) 447-5500	LIMA, OHIO (419) 229-6000	HOUSTON (713) 456-9522
VANCOUVER (604) 941-9451	EDMONTON (403) 440-1677	SASKATOON (306) 934-3037	REGINA (306) 721-5151	WINNIPEG (204) 786-6991

UNIT NO.	TRAILER NO.	BILL OF LADING NOT NEGOTIABLE	TRILINE B/L No. 6-05032 CONTROL NO.
----------	-------------	--	--

At EDMONTON, ALBERTA (Point of Origin) Date MAY 29, 1996

Consignor DB ROBINSON DESIGN AND MANUFACTURING (Or Agent) Consignor's No _____

Address 9419 - 20 AVENUE, EDMONTON, ALBERTA

Received at the point of origin on the date specified, from the consignor mentioned herein, the property herein described, in apparent good order, except as noted (contents and conditions of contents of package unknown) marked, consigned and destined as indicated below, which the carrier agrees to carry and to deliver to the consignee at the said destination, if on its own authorized route or otherwise to cause to be carried by another carrier on the route to said destination, subject to the rates and classification in effect on the date of shipment.

It is mutually agreed, as to each carrier of all or any of the goods over all or any portion of the route to destination, and as to each party of any time interested in all or any of the goods, that every service to be performed here under shall be subject to all the conditions not prohibited by law, whether printed or written which are hereby agreed by the consignor and accepted for himself and his assigns.

Consignee INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO, EJU CENTRAL LAZARO CARDENAS NO. 152 (Name and address)

Destination COL. SAN BARTOLO, ATEPEHUACAN, MEXICO D.F. MEXICO Route VIA LAREDO, TEXAS

Number and Type of Packages	D.G.	Particulars of the Goods, Marks and Exceptions	Weight	Rate	Amount
8 CRATES		EQUIPO PARA LABORATORIO DESCRITO EN EL PEDIDO 95-1413/P5	10,562 LBS.		
		"FREIGHT PREPAID"			
		IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT NO. 968645	648	01840	
NOTIFY:		INTERNATIONAL FAST FORWARDING and J-E # 30664 412 3			
		13509 REGIONAL DRIVE, UNITED INDUSTRIAL PARK, LAREDO, TEX. 78044			
		Special agreement between consignor and carrier, advise here <u>210-791-0191</u>			

FREIGHT CHARGES

Collect Prepaid

Freight charges will be collect unless marked prepaid.

C.O.D. SHIPMENTS

Amount _____ \$

Collection charge _____ \$

Collect Prepaid TOTAL \$ _____

If at consignor's risk, write or stamp here Load trailer.

INTRANSIT ENTRY TO BE PREPARED BY TOWER GROUP INTERNATIONAL SWEETGRASS, MT.

IT IS THE SHIPPER'S RESPONSIBILITY TO DECLARE HAZARDOUS GOODS CONTAINED IN A SHIPMENT

"Subject to the terms and conditions of the Bill of Lading set forth in relevant statutes and/or regulations pertaining to motor carriers' service when said goods are carried by a motor carrier."

DECLARED VALUATION \$ _____

Maximum liability of \$2.00 per pound unless declared valuation states otherwise.

NOTICE OF CLAIM

(a) No carrier is liable for loss, damage or delay to any goods under the Bill of Lading unless notice thereof setting out particulars of the origin, destination and date of shipment of the goods and the estimated amount claimed in respect of such loss, damage or delay is given in writing to the originating carrier or the delivering carrier within sixty (60) days after the delivery of the goods, or, in the case of failure to make delivery, within nine (9) months from the date of shipment.

(b) The final statement of the claim must be filed within nine (9) months from the date of shipment together with a copy of the paid freight bill

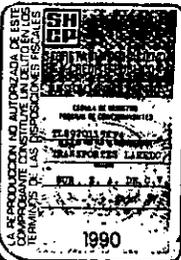
Consignor <u>DB ROBINSON DESIGN AND MANUFACTURING</u>	Carrier <u>David Robinson</u>	Consignee Signature _____ 220
Per _____	Per _____	Date _____ 19 _____



FOLIO No.
6361 L
 R.F.C. TLS-820115-KF4

TRANSPORTES LAREDO SUR, S.A. DE C.V.

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION		FECHA DE ENVIO A COBRAR	
LAREDO, TAMPS. A 11 DE JUNIO DE 1990		*	
ORIGEN		DESTINO	
REMITENTE: NUEVO LAREDO, TAMPS. R.F.C.: A.A. ALFONSO MIGUEL HERRERA N. DOMICILIO: HERRERA N. 41413-E ALTO.		DESTINO: MEXICO, D.F. DESTINATARIO: INSTITUTO MEXICANO DE PETROLEO R.F.C.: IMP650823J97. DOMICILIO: EJE CENT. LAREDO CANDENAS #152	
PAGO A CARGO DE		AGENTE ADUANAL	
FM LHM FREIGHT SYSTEMS 6000 INTERLAK ROAD #3 HOUSTON, TX.		A.A. ALFONSO MIGUEL HERRERA N. ALVARO OBREGON #1413-E ALTO. NUEVO LAREDO, TAMPS.	
V.UNIT. CUOTA / TON., C.FRACC.	ACEPTO CONTRATAR SEGURO	VALOR DECLARADO	CONDICIONES DE PAGO
		NO DECLARADO	ALTA TON. LHM FREIGHT
BULTOS	QUE SE DICE CONTIENEN	PESO	CONCEPTO
NUM. CLASE		MTS. ³	
00	UNIDAD FUNCIONAL PERFORACION	5.701 000	FLETE CARGO POR SEGURO MANIOBRAS AUTOPISTAS LIBRAMENTOS Y TRANSBORDADORES OTROS
			SUB TOTAL
			L.V.A.
			TOTAL
REF. CLIENTE / PRO No.		CARRO / REMOLQUE	
OPERADOR			
EMBARCO		REEMBARCAR	
		MEXICO, D.F.	
IMPORTE EN LETRA			
OBSERVACIONES			
ENTRENAR EN: INSTITUTO MEX. DEL PETROLEO: EJE CENTRAL LAREDO CANDENAS #152: MEXICO, D.F. TEL: 508-45-51.			
RECIBI DE CONFORMIDAD			
FECHA	NOMBRE	FRMA DEL DESTINATARIO	
2/02/90			



Con Aduanamiento en el artículo 29 fracción V del Impuesto al Valor Agregado, se satisface el pago por una compañía en el extranjero, en la cual se calcula el 0% del IVA, por ser un servicio de transporte internacional de bienes.

Estas mercancías no han sido chequeadas por venir directamenta cargadas de E.U.A. y reavés por el agente aduanal.
 Multas de descargo por cuenta del destinatario que el cargo por este concepto será especificado en este documento.
CONTRIBUYENTE DEL REGIMEN SIMPLIFICADO

El Carmen, N.L. Carr. No. 53 Monterrey - Monclova Km. 12.260 Tel. (823) 600 - 45 Fax. (823) 600 - 44 Sin Costo (800) 83 - 603
 Nuevo Laredo, Tamps. Praxedis López Ramos No. 50 Col. La Concordia Tel. (87) 170 - 523 Fax. (87) 170 - 553 Sin Costo (800) 87 - 170

IMPRESO POR IMPRESOS LUSA FCO JAVIER LOPEZ OBREGON PEDRO NORIEGA No 1012 OTE. COL. TERMINAL TEL. 375 - 1533 MON TERREY N.L. REG. HACIENDA 210992 D O R.F.C. LOOF-350718-8K4

ANEXO 12: FACTURA COMERCIAL



DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice

Project	JEFRI Asphaltene Onset-Bulk Apparatus	Quotation Number	95-237
Company	✓ Instituto Mexicano Del Petroleo	Date of Inquiry	95.08.03
Address	Eje Central Lazaro Cardenas 152 Col. San Bartolo	Date of Reply	95.08.17
City	Atepehuacan	Date of Revision	95.12.12
Country	Mexico		
Attention	Ing. Abel Alcantar Maya	Telephone No.	011-52-5-368-59-11
Inq. Ref. #	95-1413 "I"	Facsimile No.	011-52-5-567-60-47
		Telex Number	017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
1.0	1	278703	JEFRI Asphaltene Onset-Bulk Apparatus ASP-10-316-ONSET-BULK	200,755.00	200,755.00
2.0	1	042706	JEFRI High Press. Displacement Pump PMP-0500-1-10-MB-316-M3-C5	64,355.00	64,355.00
3.0	1		Data Acquisition System ASP-ONSET/BULK-DATA	3,620.00	3,620.00
4.0	3	021702	JEFRI Sample Cylinder CYL-1000-10-P-316-2	2,620.00	7,860.00
5.0	3	021706	JEFRI Sample Cylinder CYL-500-10-P-316-2	2,145.00	6,435.00
6.0	1	021719	JEFRI Sample Cylinder CYL-300-10-NP-316-2	1,525.00	1,525.00
7.0	1		Spares Kit for Asphaltene Onset Appar SPARE-ASP-ONSET	5,520.00	5,520.00
8.0	1		Spares Kit for Bulk Asphaltene Appar SPARE-BULK-ASP	5,300.00	5,300.00
9.0	1	600401	Tool Kit for ASP-10-316-ONSET-BULK	895.00	895.00

NOTE:
 ✓ Covering: Equipo para laboratorio descrito en el pedido 95-1413/P5

Total	296,265.00
	0.00
Total	296,265.00

Currency	US Dollars	Quotation Validity	90 days	Assembly Time	120 days
Terms	50% In Advance ✓	Customer P.O.	95-1413/P5	Date Ordered	
Agent Co	Not applicable			Region Number	1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy

Approved



DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice

Project JEFRI Asphaltene Onset-Bulk Apparatus
 Company Instituto Mexicano Del Petroleo
 Address Eje Central Lazaro
 Cardenas 152
 Col. San Bartolo
 City Atepehuacan D.F.
 Country Mexico 07730

Quotation Number 95-237
 Date of Inquiry 95.08.03
 Date of Reply 95.08.17
 Date of Revision 95.12.12

Attention Ing. Abel Alcantar Maya
 Inq. Ref. # 95-1413 **I**

Telephone No. 011-52-5-368-59-11
 Facsimile No. 011-52-5-567-60-47
 Telex Number 017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
10.0	1	162709	JEFRI Anton Paar Densitometer DEN-10-150-STD-ALONE	39,195.00	39,195.00
11.0	1		Asphaltene Cell Sampling Option	6,400.00	6,400.00
12.0	1	900426	HP Chromatograph for Gas & Liquids GC-5890-HP-GAS-LIQ-DATA	64,455.00	64,455.00
13.0	1	052702	JEFRI Gasometer - 10 Litre GOR Design GOR-10-S	34,960.00	34,960.00
14.0	1	052516	JEFRI Gasometer - Elec. Spare Parts GAS & GOR-10 & 40-S-SPARES-ELECTRICAL	2,375.00	2,375.00
15.0	1	052423	JEFRI Gasometer - Mech. Spare Parts GOR-10-S-SPARES-MECHANICAL	830.00	830.00
16.0	1	142403	Cylinder Stand with Motorized Rocker	8,570.00	8,570.00
17.0	1	076701	JEFRI Recombination Cell RCM-1200-10-P-200-316	4,805.00	4,805.00
18.0	1	076407	Stainless Steel Covered Heating Jacket with heating control for RCM	9,750.00	9,750.00

NOTE:

Covering: Equipo para laboratorio descrito en
 el pedido 95-1413/P5

467,605.00
 0.00

Total 467,605.00

Currency US Dollars
 Terms 50% In Advance
 Agent Co Not applicable

Quotation Validity 90 days
 Customer P.O. 95-1413/P5

Assembly Time 120 days
 Date Ordered
 Region Number 1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy

Approved

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Proforma Invoice

Project	JEFRI Asphaltene Onset-Bulk Apparatus	Quotation Number	95-237
Company	Instituto Mexicano Del Petroleo	Date of Inquiry	95.08.03
Address	Eje Central Lazaro Cardenas 152 Col. San Bartolo	Date of Reply	95.08.17
City	Atepehuacan	Date of Revision	95.12.12
Country	Mexico D.F. 07730		
Attention	Ing. Abel Alcantar Maya	Telephone No.	011-52-5-368-59-11
Inq. Ref. #	95-1413 "I"	Facsimile No.	011-52-5-567-60-47
		Telex Number	017-67-170

Item	Quan.	Stock #	Description	Unit Price	Total Price
19.0	1	042712	JEFRI High Press. Displacement Pump PMP-0500-1-10-HB-316-MO-CO	17,320.00	17,320.00
20.0	1		Accessories for Solvent Preparation	7,555.00	7,555.00
21.0	1	610245	Sartorius Electronic Topload Balance BAL-LC-1200-S-0.001-TL	4,030.00	4,030.00
22.0	1		Equi-Phase EOR	0.00	0.00
22.1	1	T31521	Phase Equilibrium Software Customer Training Program - 3 People 15 Days at DBR Research - Edmonton	0.00	0.00
22.2	1	CM1015	On-site Equipment Commissioning 10 Days at Client Location	0.00	0.00
22.3	1		Ph.d. Technical Consulting 40 Hours	0.00	0.00
22.4	1		Freight Charges	10,895.00	10,895.00
23.0	1	D-MV-C	MOST VALUED CUSTOMER RECOGNITION Special Pricing	(10,000.00)	(10,000.00)

NOTE:

Covering: Equipo para laboratorio descrito en el pedido 95-1413/P5	CFR Mexico City	497,405.00
	International Airport	0.00
	Total	497,405.00

CONFIDENTIAL

Currency	US Dollars	Quotation Validity	90 days	Assembly Time	120 days
Terms	50% In Advance	Customer P.O.	95-1413/P5	Date Ordered	
Agent Co	Not applicable			Region Number	1910

DB Robinson Representative Ray Kennedy

Approved

R. Kennedy

ANEXO 13: CERTIFICADO DE ORIGEN

**North American Free Trade Agreement
CERTIFICATE OF ORIGIN**
(Instructions Attached)

Please Print or Type

<p>1 Exporter's Name and Address: DB Robinson Design & Manufacturing Ltd. Edmonton, Canada</p>	<p>2 Date of Issue: From <u>23 04 94</u> To <u>23 10 97</u></p>
<p>Tax Identification Number: <u>86076569</u></p>	<p>3 Importer's Name and Address: Instituto Mexicano del Petroleo Eje Central Lazaro Cardenas No. 152 Col. San Bartolo Atepehuacan D.F. Mexico</p>
<p>4 Producer's Name and Address: DB Robinson Design & Manufacturing Ltd. Edmonton, Alberta <i>Directiva Completa. SAME</i></p>	<p>Tax Identification Number: <u>IMP 65-0823-397</u></p>
<p>Tax Identification Number: <u>86076569</u></p>	<p>Tax Identification Number: <u>IMP 65-0823-397</u></p>

Description of Good(s)	1 HS Tariff Classification Number	2 Preference Criterion	3 Producer	4 Net Cost	5 Country of Origin
JEFRI Asphaltene Onset Bulk	9027.80 8479.89	B	Yes		Ca
JEFRI H.P. Displacement Pump	8413.60	B	Yes		Ca
Data Acquisition System	8471.10	B	Yes		Ca
JEFRI Sample Cylinders	7311.00	B	Yes		Ca
Asphaltene Spare Kit	8479.90	B	Yes		Ca
Tool Kit for ASP-10-316 Onset Bulk	8205.59	B	Yes		Ca
JEFRI Anton Paar Densitometer	9027.50	B	Yes		Ca
Asphaltene Cell Sampling Option	8479.89	B	Yes		Ca
HP Chromatograph for Gas & Liquids	9027.20	B	Yes		Ca
JEFRI Gasometer	9027.20	B	Yes		Ca
Gasometer Spare Parts	9027.90	B	Yes		Ca
Cylinder Stand & JEFRI Recomb Cell	8479.89	B	Yes		Ca
JEFRI H.P. Displacement Pump	8413.60	B	Yes		Ca
Accessories for Solvent Preparation	8479.90	B	Yes		Ca
Sartorius Electronic Topload Balance	9016.00	B	Yes		Ca

6 I certify that:

- the information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document;
- I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate;
- the goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the North American Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article 411 or Annex 401, there has been no further production of any other operation outside the territories of the Parties; and
- this Certificate consists of pages, including all attachments.

<p>7 Signature of Exporter: <i>[Signature]</i> Name: Madeline Olson</p>	<p>Company: DB Robinson Design & Manufacturing Ltd. Title: Order/Shipping Administrator</p>
<p>Telephone: 403-463-8638</p>	<p>FAX: 403-450-1668 228</p>

DEPARTMENT OF THE TREASURY
 UNITED STATES CUSTOMS SERVICE
 NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT
 CERTIFICATE OF ORIGIN

Approved through 12/21/98
 OMB No. 1518-0204
 See back of form for Paperwork Reduction Act Notice.

base print or type 19 CFR 181.11, 181.22

EXPORTER NAME AND ADDRESS		2. BLANKET PERIOD (DDMMYY)	
		FROM	
3. IDENTIFICATION NUMBER:		TO	
PRODUCER NAME AND ADDRESS		4. IMPORTER NAME AND ADDRESS	
5. IDENTIFICATION NUMBER:		TAX IDENTIFICATION NUMBER:	

6. DESCRIPTION OF GOOD(S)	8. HS TARIFF CLASSIFICATION NUMBER	7. PREFERENCE CRITERION	9. PRODUCER	10. NET COST	11. COUNTRY OF ORIGIN
FRI ASPHALTENE ONSET BULK TIPO COMPLETO PARA LA DETERMINACION DE CERAS/ FALTENOS EN MEZCLAS DE PETROLEO QUE CONSTA DE: <i>Some description as per the first certificate don't forget to put your address in point 1 and 3</i>	9027.80				

I CERTIFY THAT:

- THE INFORMATION ON THIS DOCUMENT IS TRUE AND ACCURATE AND I ASSUME THE RESPONSIBILITY FOR PROVING SUCH REPRESENTATIONS. I UNDERSTAND THAT I AM LIABLE FOR ANY FALSE STATEMENTS OR MATERIAL OMISSIONS MADE ON OR IN CONNECTION WITH THIS DOCUMENT;
- I AGREE TO MAINTAIN, AND PRESENT UPON REQUEST, DOCUMENTATION NECESSARY TO SUPPORT THIS CERTIFICATE, AND TO INFORM, IN WRITING, ALL PERSONS TO WHOM THE CERTIFICATE WAS GIVEN OF ANY CHANGES THAT COULD AFFECT THE ACCURACY OR VALIDITY OF THIS CERTIFICATE;
- THE GOODS ORIGINATED IN THE TERRITORY OF ONE OR MORE OF THE PARTIES, AND COMPLY WITH THE ORIGIN REQUIREMENTS SPECIFIED FOR THOSE GOODS IN THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT, AND UNLESS SPECIFICALLY EXEMPTED IN ARTICLE 411 OR ANNEX 401, THERE HAS BEEN NO FURTHER PRODUCTION OR ANY OTHER OPERATION OUTSIDE THE TERRITORIES OF THE PARTIES; AND
- THIS CERTIFICATE CONSISTS OF PAGES, INCLUDING ALL ATTACHMENTS.

11a. AUTHORIZED SIGNATURE		11b. COMPANY	
11c. NAME (Print or Type)		11d. TITLE	
11e. DATE (DDMMYY)		11f. TELEPHONE NUMBER	(Voice) <input type="checkbox"/> (Facsimile) <input type="checkbox"/>

229

**ANEXO 14: SOLICITUD DE CREDITO
COMERCIAL IRREVOCABLE**

IBAA/002/032 PED. 95-1413/P5 S.G.I.D.T.E.P.

PLAZA SOCIOFASAL TIEMPO CREDITO COMERCIAL DE FECHA 05 01 96
XX IMPORTACION DOMESTICO

2 PRESENTADA POR CLIENTE PROMOTOR
TERMINOS DE LA APERTURA DE CREDITO EN LA PRESENTE SOLICITUD Y SU REVERSO
3 SEYASE ESTABLECER POR

4 ELER PRECIBERDO JOMOS LOS DETALLES TELEF SIMPLE AVISO 4 POR CALI NUESTRA CUENTA EN CREDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO IRREVOCABLE XX CON SIN

5 CONFIRMACION DE SUS CORRESPONSALES EN CALGARY, ALBERTA, CANADA.

6 A TRAVES DE (PARA SER LLENADO POR NOSOTROS A NO SER USTED/ES) INDIQUE EN) BANCO CORRESPONSAL ESPECIAL THE TORONTO DOMINION BANK, International Trade Services and Corresponding Banking, 801, Home of Oil Tower, TD Square 324-8th Ave. S. 4

7 A FAVOR DE (NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO DEL BENEFICIARIO, NUMERO TELEFONO, FAX, ETC.) T2P 272 DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURING LTD., 9419-20 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada T6N 1E5

8 ESTE CREDITO ES PAGADERO EN 150 dias a partir de su apertura 10 POR LA SEMA 11 MATRIA APROXIMADA

11 CANTIDAD EN NUMERO Y LETRA Y MONEDA EN QUE DEBERA PAGARSE \$ 507,405.00 USD. (QUINIENTOS SIETE MIL CUATROCIENTOS CINCO DOLARES 00/100 USCY)

12 DOCUMENTOS QUE DEBE PRESENTAR EL BENEFICIARIO (PROVEEDOR)
LETRA A LA VISTA A DIAS VISTA LETRA A DIAS FECHA DE EMBARQUE OTROS

13 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO LIMPIO ABORDAJE JUEGO COMPLETO FERROCARRIL CAMION CUCHIA ALBA OTRO

14 MOSTRANDO Noguera Edmex, S.A., Aeropuerto Int'l de la Cd. de Mexico Cualquier Aerop. de Canada Aeropuerto Int'l de Cd. de Mexico

15 FLETE PAGADO FLETE PAGADERO EN DESTINO DESDE (PUNTO DE EMBARQUE) HASTA (PUNTO DE DESTINO)

16 FACTURA COMERCIAL EXPONER A NOMBRE DE (SOLICITAR NOMBRE Y DIRECCION COMPLETA) INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO, EJE CENTRAL LAZARO CARDENAS NO. 152 MEXICO 07730, D.F.

FACTURA EN ORIGINAL Y 5 COPIAS FIRMADAS, DETALLANDO LA SIGUIENTE MERCANCIA (SOLRO INDICAR DETALLE GENERICO)

EQUIPO PARA LABORATORIO DESCRITO EN EL PEDIDO 95-1413/P5.

17 PRECIO DE COTIZACION 18 LUGAR P.O.B. APT 1 OTRA Aeropuerto Internacional de la Cd. de Mexico

19 OTROS DOCUMENTOS CERTIFICADO DE ORIGEN Copia CERTIFICADO DE PESO LISTA DE EMPAQUE CERTIFICADO DE CALIDAD CERTIFICADO DE SALUDAD LISTA DE PESO OTRO

20 EL SEGURO SEHA TOMADO POR 21 NOMBRE Y DIRECCION DE LA COMPAÑIA DE SEGUROS OSERVIER/ES POR MI (NUESTRA) CUENTA NOSOTROS CON ASEGURADORA MEXICANA, S.A. PASEO DE LA REFORMA NO. 175-9o PISO, POLIZA 765/67

22 DE LA CUAL ADICIONAMOS ORIGINAL DEL ENDOSO A FAVOR DE BANCO INVERVAL, S.A. ESTE SEGURO DEBERA CUBRIR TODO PESO DE ROQUEA A ROQUEA

23 OBSERVACIONES ESPECIALES 24 FECHA LIMITE DE EMBARQUE 10 dias antes vencimiento de C.C.T. 25 EL BENEFICIARIO PODRA PRESENTAR LA DOCUMENTACION REQUERIDA DENTRO DE LOS 21 DIAS A PARTIR DE LA FECHA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

26 OBSERVACIONES 27 OBSERVACIONES 28 OBSERVACIONES 29 OBSERVACIONES

30 OBSERVACIONES No requiere copia del certificado de origen, evidenciando que el original esta incluido en el embarque. Este credito se sujeta a investigacion por parte de SECODAM debido al monto.

NOTA IMPORTANTE: EL PROVEEDOR COBRARA EL 50% del valor del pedido presentando una PROFORMA-FACTURA al establecimiento del credito irrevocable. BANCO AMR/AAM/aah.



DB ROBINSON AND ASSOCIATES LTD.
9419-20 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T6N 1E5
Phone: (403)463-8638 Fax: (403)450-1668 Telex No. 037-2023

Fax No. :	011-525-368-4523	Date :	February 13, 1996
Company :	INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO		
Attention :	Zorena Alcalde		
From :	Ray Kennedy		
DBR File No. :	95-237	Pages :	5

Subject: SIGHT DRAFT AND PROFORMA INVOICE
Re : PURCHASE ORDER #95-1413/P5

Dear Zorena:

I am happy to inform you that we have received the 50% advance payment for the Asphaltene Deposition Laboratory. I have attached for your records a copy of the sight draft we issued for the 50% as well as a confirmed proforma invoice for the entire lab.

Our ship date for this equipment is tentatively set as April 29, 1996. Please let me know if you have any questions or if you require additional information.

Best Regards,
DB ROBINSON AND ASSOCIATES LTD.

R.G. (Ray) Kennedy, P. Eng.
Regional Sales Manager
International

26758

DUE _____

At Sight AFTER DATE FOR VALUE RECEIVED January 25 19 96

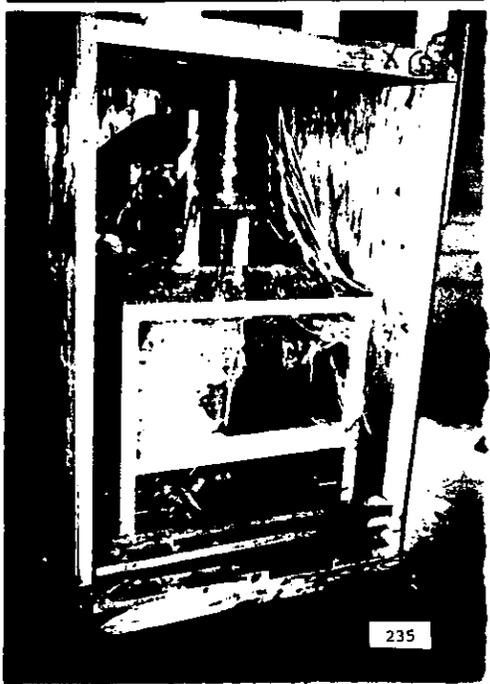
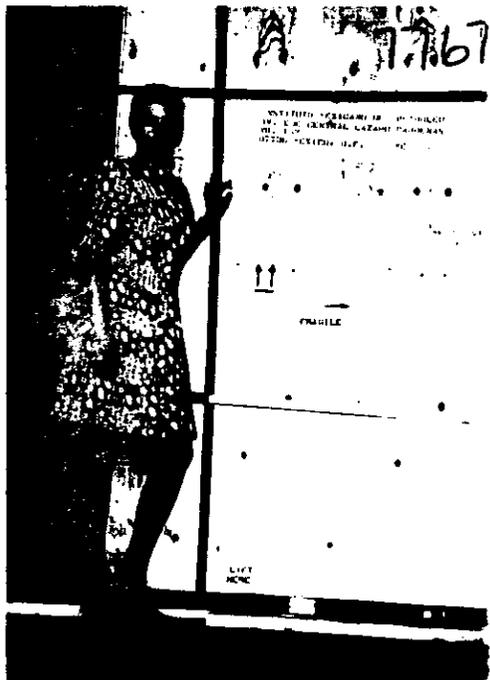
PAY TO THE ORDER OF **THE TORONTO-DOMINION BANK** THE SUM OF Two hundred forty-eight thousand seven hundred two U.S. Dollars ----- 50/100 USD \$248,702.50

DRAWN AGAINST LETTER OF CREDIT NO. 958645 DATED January 22 19 96

ISSUED BY Banco Inverlat S.A.
Lorenzo Boturnini No.203 1234 Piso
Colonia Transito, Mexico D.F. 06820
To Banco Inverlat, S.A.
42nd Floor 1177 Ave. of Americas
New York NY 10036

DB Robinson Design & Manufacturing Ltd.
Harish Kalia

**ANEXO 15: FOTOGRAFÍAS DEL EMPAQUE Y
EMBALAJE DEL EQUIPO DE LABORATORIO**



ANEXO 16: PEDIMENTO DE IMPORTACION

PEDIMENTO DE IMPORTACION

PESOS

REF: 7767 HOJA 1 DE 1
 FECHA DE PAGO 100696 NO. PEDIMENTO 3036-600897
 TIPO DE OPERACION 1 CLAVE PEDIMENTO A1 T.C. 7.501700
 ADUANA/SEC. 240 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.00000000
 FECHA ENTRADA 100696 TRANSPORTE 7 PESO 4791.0000
 RFC. IMP650823397 PAIS VENDEDOR 09 DE ORIGEN 09
 REEXPEDICION POR TERCEROS No. PED. ESP. DE TRANSITO DIRECCION GENERAL DE ADUANAS CUI
 IMPORTADOR INSTITUTO MEXICANO DE PETROLEO BRICO 6 BANCONER, S.A.
 DOMICILIO EJE CENTRAL LOZARO CARDENAS 152 ADUANA 240 CAJA 39
 CIUDAD/EDO. MEXICO, D.F. CODIGO 77 PEDIMENTO 3036600897
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO FELIX 10/06/96
 110010 DEL FECHA 290596 HORA: 14:48:07
 IMPORTE: H31199x

DB ROBINSON DESIGN & MANUFACTURING F.O.B.
 7419-20 AVENUE, EDMONTON ALBERT, CA. TAX NO. Sellos
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
 7767 S/N 8 BULTOS TOTAL CAJA NO. 648-1840 S.F. 0667385

VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES =	VALOR EN ADUANA	FACTORES	SEGUROS
3724669 + 55959 =	3780628	1.0150	
VALOR ME 303410.00	V.DLS 303410.00	FLETES	
NO. DE ORIGEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PRECIO UNIT. COMERCIAL	TASA FP/IMPUESTO
FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CAN. TFA/UNT. EN ADUANA
PERMISO(S)	CLAVES / NUMEROS / FIRMA	DLS	M. VAL.
176	UNIDAD FUNCIONAL P/LA MEDICION		
11/13	D/CERAS Y ALFATENOS. COMP.	3667007.00000	0.0:0: 0
16/21	90278099 1.00- 6	1.00- 6	481
778	PARTES Y ACCESORIOS		
14/15	90279099 1726.00- 6	150.00- 1	14025.00: 1
7	JUEGO DE HERRAMIENTAS		
	82059001 1.00-12	18.00- 1	895.00: 1

ADUANA: 240 EST. CAJ.: 39
 FECHA: 10/06/96
 DOCUMENTO: 3036-600897
 *** CONFE ***

CAUSE DE RECIBO: 6348AP89 CODIGO DE BARRAS:  PED. 600897

CONTRIBUCIONES:

D.T.A.: Q	30248
ADV.: Q	924
TOTALS:	
EFFECTIVO:	31199
OTROS:	0
TOTAL:	31199

OBSERVACIONES: F.A. 1.0000 T.R. 0.000
 POR TRATARSE D/UN ORG. DESENTRALIZADO DOF. 200865 NO
 PAGA I.V.A.S/RESOLUCION EN OF. 325-A-VIII-1-B-3264
 DEL 14 DIC. D/1995. CONFIRMADO CON OF. 325-A-VIII-1-B
 0278 DEL 220196 SEGUN COPIA QUE SE ANEXAN.

AGENTE: NOMBRE DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS
 COPIA: NOMBRE DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL NONA32050897

BIBLIOGRAFIA

- [1] ALCOCER V., Jorge. México - Estados Unidos vecinos y socios. Un análisis por sectores y por regiones económicas. Ed. Fundación Friedrich Eberth; México; 1993.
- [2] ATTALI, J. Milenio. Ed. Planeta; México; 1992.
- [3] Annual Book of ASTM Standars; vols. 04.02 and 04.03 Publishing December 1990.
- [4] BARRADAS Q., Marcos. "Modalidades de pago internacional." (Serie de documentos Técnicos.) Ed. BANCOMEXT; México; 1995.
- [5] BAUMOL, W. et al ; Productivity and American Ledership the Long View; The MITT Press; Cambridge, Mass; 1989.
- [6] BERNAL S., Víctor M. et al ; La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿ Alternativa o desarrollo ?. Ed. F.C.E. ; México; 1991.
- [7] BLANCO, Herninio. Las negociaciones comerciales de México con el nuevo mundo. Ed. F.C.E. ; México; 1994.
- [8] CHACHOLIADES, Miltiades. Economía Internacional. Ed. Mcgraw Hill. Colombia, 1992.
- [9] CHAVEZ, J.C. and Lory, A. "Estudio sobre la Depositación de material orgnánico en instalaciones de producción del área marina de Campeche". Revista del Instituto Mexicano del Petróleo ; (México; 22 enero - marzo ; 1991.)
- [10] CHESE DUNN, Christopher. Global formation. structures of the world - economy; Blackwell Brasil; 1991.
- [11] DELL, Sidney. Bloques de comercio y mercados comunes; Ed. Alfred A. Knope; Nueva York; 1963.

- [12] FRED H., David C. Estudios sobre Estados Unidos y su relación bilateral con México. Ed. UNAM ENEP - ACATLAN; México; 1986.
- [13] FREEMAN, Christopher. "The challenge of new technologies". Interdependence and Cooperation in Tomorrow's World. sic; OECD; Paris; 1987.
- [14] GUEMEZ, Guillermo. "La Coordinadora de Asuntos Empresariales de Comercio Exterior, en el Acuerdo de Libre Comercio." Comercio Internacional; BANAMEX; (México; 1991.)
- [15] HARVEY, David. "Flexibility: Threat or opportunity?" en Socialist Review; (San. Fco. California. Vol. 21. No. 1. enero - marzo, 1991.)
- [16] HILL, Richard. Mercadotecnia Industrial. Ed. Diana; México; 1971.
- [17] <http://www.quicklink.com/mexico/tabla/sec/tabbal97.htm> Cuadro Resumen: Balanza de pagos.
- [18] <http://alphapf.Admin.imp.mx/gps.htm>
- [19] Incoterms Camara de Comercio Internacional (CCI) 1990. ICC publishing, S.A. París, Francia; 1990.
- [20] JUSTER , Thomas. The decade of the 90's, economic prospects and problems; Ed. economic outlook; USA; University Michigan; 1989-1990.
- [21] KRUGMAN, Paul R. Rethinking international trade; The MITT Press; Cambridge Massachusetts; 1990.
- [22] KURI G., Armando. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía ". Revista en Comercio Exterior; (México; Vol. 42. Núm.12. diciembre de 1992.)
- [23] México. SHCP. Clasificador por objeto del Gasto para el ejercicio fiscal de 1996. México; septiembre de 1995. (En vigor a partir del primero de enero de 1996.)

- [24] México. SHCP. Clasificador por objeto del Gasto para el ejercicio fiscal de 1997. México; enero de 1997.
- [25] México. IMP. Cuenta Pública del Instituto Mexicano del Petróleo 1995. Formato DGPP95-3. Flujo de Efectivo de Entidades Coordinadas. México; (febrero de 1996.)
- [26] México. IMP. Cuenta Pública del Instituto Mexicano del Petróleo 1996. Formato DGPP96-3. Flujo de Efectivo de Entidades Coordinadas. México; (abril de 1997.)
- [27] México. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa; México; 1997.
- [28] México. Crónicas del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari. 1988 - 1994 síntesis e índice temático. Presidencia de la República. Unidad de la Crónica Presidencial; Ed. F.C.E.; México; 1994.
- [29] México. Diario Oficial ; DECRETO QUE CREA EL ORGANISMO DECENTRALIZADO DE INTERES PUBLICO INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO. México;(26 de agosto de 1965.)
- [30] México. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Ed. Gabinete de Comercio Exterior; México; 1986.
- [31] México. Ley Aduanera y Reglamento. Ed. Fiscales ISEF. S.A. ; México; 1994 - 1997.
- [32] México. Ley de Adquisiciones y Obras Públicas. Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1993. (Entró en vigor a partir del 1º de enero de 1994.)
- [33] México. "Revista de comercio exterior." (Vol. 44. No. 1); México; 1994.
- [34] México. SECOFI; TLC Compras Gubernamentales. Monografías; No.5; México; 1994.

- [35] México. SECOFI ; TLC en América del Norte. Monografías; (Tomo I - II; México; 1994.)
- [36] México. SECOFI ; ¿Qué es el TLC? ; México; 1994.
- [37] México. SECOFI ; Resumen / El TLC; México; 1994.
- [38] México. SECOFI ; TLC Una Visión Global; México; 1994.
- [39] México. SECOFI ; Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (Texto Oficial; Ed. Porrúa; México; 1993.
- [40] México. Secretaría de Relaciones Exteriores; Política exterior de México : 1984. Discurso y documentos; México; 1985.
- [41] México. SHCP ; Las principales preguntas en materia aduanera relativas al TLCAN; México; 1994.
- [42] MEYER, Lorenzo. México - Estados Unidos 1988-1989. Ed. El Colegio de México; México; 1990.
- [43] MORALES A., Eliezer. La Nueva Relación de México con América del Norte. (Tomo I y II.); Ed. UNAM; México; 1994.
- [44] MORTIMORE, M. ; “El nuevo orden industrial internacional.” Revista de la Cepal; Chile; (No. 48) ; 1992.
- [45] Normas ASTM Designation D 3279-90 Annual Book of ASTM Standards. Vols. 04.02 and 04.03 Publishing December 1990.
- [46] ORNELAS P., Victor M. TLC : Respuesta trinacional ante los pocos accesibles mercados mundiales. Ed. Estrategias directivas; México; 1991.
- [47] PEREZ O. Francisco. Las compras del sector público en la perspectiva de las negociaciones comerciales de México. Ed. Banco de México. (Doc.No. 45); México; 1989.

- [48] PORTER, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Ed. Vergara; Buenos Aires, Argentina; 1991.
- [49] REICH, Robert B. The work of nations . Preparing ourselves for 21st. century capitalism. Ed. Alfred A. Knope; New York; 1991.
- [50] ROSS, Robert J.S. ; Kent C. Tratche. Global capitalism, the new leviathan. Ed. State University of New York press; New York; 1990.
- [51] ROZENTAL, Andrés. La política exterior de México en la era de la modernización. Una visión de la modernización en México. Ed. F.C.E. ; México; 1994.
- [52] RUBIO, Luis E. Cómo afecta a México el TLC. México; Ed. F.C.E. ; 1992.
- [53] RUBIO, Luis E., Joseph Hodara B. **et al** ; El reto de la globalización para la industria mexicana. Alternativas para el futuro. Ed. Diana; México; 1989.
- [54] SCHOTT, Jeffrey J. **et alius** ; The Uruguay Round and Assessment. Institute for international economics. Washington D.C. November, 1994.
- [55] SCHWEITZER, Samuel . “Cómo Funcionan los DEG”. En ICE (No. 434); USA; 1969.
- [56] SEPULVEDA, Cesar. La política internacional de México en el decenio de los ochenta. Ed. F.C.E. ; México; 1994.
- [57] SPAR, D. Beyond Globalism. Ed. The Free Press; London ; 1989.
- [58] TAMAMES, Ramón. Los noventa estructura económica internacional. Ed. Alianza; México; 1991.
- [59] TAVARES, M. C. “Reestructuración industrial y política de ajuste macroeconómico. en los centros, (la modernización conservadora)”; Investigación Económica ; FE- UNAM ; México ; (No. 199) ; 1992.

- [60] TEN Kate, Adrian. La apertura comercial de México experiencias y lecciones. Ed. F.C.E. ; México; 1991.
- [61] THOMSON, David. Historia mundial de 1914 - 1968. Ed. F.C.E. ; México ; 1992.
- [62] THUROW, Lester. La guerra del siglo XXI (HEAD TO HEAD). La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos. Ed. Vergara; Madrid ; 1992.
- [63] VERNON, R. Exploring the Global Economy. Ed. University Press of America ; USA ; 1985.
- [64] WILLIAMSON, J. G. La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos. Investigación Económica. FE - UNAM ; México ; (No. 198); 1991.
- [65] WITKER, Jorge. El tratado de libre comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas. (TOMO II.) ; Ed. UNAM; México; 1993.
- [66] WITKER, Jorge ; Gerardo Jaramillo. El régimen jurídico del comercio exterior de México del GATT al tratado trilateral. Ed. UNAM; México; 1991.