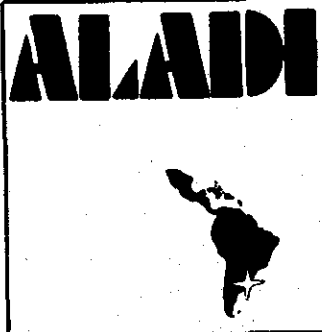


Segundo encuentro empresarial
entre fabricantes y usuarios
de maquinaria y equipos para
la industria petrolera
3-4 de marzo de 1988
Montevideo - Uruguay



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

INFORME FINAL DEL SEGUNDO ENCUENTRO
EMPRESARIAL ENTRE FABRICANTES Y USUA
RIOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA LA
INDUSTRIA PETROLERA

ALADI/EE.PE/II/Informe
4 de marzo de 1988

Autorizado su distribución

Fecha 21/03/88 **Hora** 10:00 AM

- A. El segundo encuentro empresarial entre fabricantes y usuarios de maquinaria y equipos para la industria petrolera tuvo lugar en la sede de la Asociación los días 3 y 4 de marzo de 1988, en el marco del acuerdo de cooperación suscrito entre las Secretarías Generales de la ALADI y la Asistencia Recíproca Petrolera Estatal Latinoamericana (ARPEL). Participaron en la reunión delegaciones de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

La coordinación de los trabajos estuvo a cargo del Doctor Jorge Verdeja, Jefe del Departamento de Promoción del Comercio del Grupo de Promoción Empresarial de la Secretaría General de la ALADI.

B. Inauguración

Inauguró la reunión el Secretario General de la ALADI, contador Norberto Bertaina, quien dio la bienvenida a los delegados, expresándoles sus deseos de éxito en el convencimiento de que este tipo de encuentro -conclusión de los esfuerzos conjuntos realizados con la ARPEL- tiene importancia significativa para los países miembros ante los signos de inestabilidad que caracterizan a la economía latinoamericana en general como consecuencia de la deuda y la caída de los precios de los productos exportables entre ellos los hidrocarburos, que afectan gravemente el desarrollo económico de la región y que en gran medida están determinados y controlados por fuerzas externas a la propia región.

Destacó el contador Bertaina que, dado que el sector público de los países miembros adquiere el 40 por ciento de las importaciones totales, corresponde un papel preponderante a los operadores de las empresas petroleras estatales junto con los empresarios privados, para emitir su visión conjunta en términos de propuestas a elevar a los Gobiernos para la conclusión de acuerdos que lleven a estos países a ayudarse a crecer.

Hizo uso de la palabra, a continuación, el Secretario General de la ARPEL, doctor Héctor Fiorioli, quien luego de adherir a los conceptos vertidos por el contador Bertaina, expuso que la ARPEL promueve el "Compre latinoamericano" en materia de adquisiciones, con base en que la industria posee ya nivel tecnológico competitivo, y que en estas condiciones se debe propender a que los países con industrias menores de la región desarrollen algún elemento importante, si bien pequeño, que no requiera grandes inversiones, para vender al resto de América Latina.

//

El doctor Fiorioli enfatizó que el complemento entre el sector estatal -que fue columna vertebral para el desarrollo económico en muchos países latinoamericanos- y la actividad privada debe seguir avanzando, para producir los reemplazos razonables, lo que es alcanzable y factible, señalando que la concurrencia de los empresarios fabricantes y los directivos de las empresas miembros de la ARPEL, en su conjunto, es un buen punto de partida para tal fin.

C. Desarrollo de los trabajos

En la primera sesión plenaria, la reunión dio aprobación a la siguiente agenda:

1. Perspectivas del mercado regional para los productos del sector a corto y mediano plazo. Apreciación de las empresas petroleras.
 - Intercambio de listados de compras extrazonales.
 2. Análisis de la oferta regional de maquinaria y equipos petroleros.
 - Intercambio de catastros de productos de fabricación nacional.
 3. Examen de las posibilidades de negociación en base a los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980.
 4. Otros asuntos.
-
1. Perspectivas del mercado regional para los productos del sector a corto y mediano plazo. Apreciación de las empresas petroleras; y
 2. Análisis de la oferta regional de maquinaria y equipos petroleros.

A continuación, las delegaciones participantes expusieron acerca de la organización, del modo de operación y de las compras efectuadas por las empresas estatales.

La delegación de Venezuela -país que cuenta con 36.300 pozos perforados, 58.000 millones de barriles de crudo de reservas probadas, y en el que el 90 por ciento de las divisas es generado por el petróleo- se refirió al mecanismo de compras que aplica PDVSA, que abarca a las empresas que integran el grupo, en los sectores petróleo, petroquímico y carbón, mediante el cual se debe recurrir a la producción nacional en primera instancia; a empresas establecidas en el país, luego; y por último, a la importación directa. Se promueve la competencia a nivel mundial entre los proveedores y se realizan licitaciones internacionales privadas, con base en licitantes seleccionados de un registro de proveedores aprobados.

Compete a BARIVEN la responsabilidad total por las compras de materiales, equipos y repuestos en el exterior, con la consideración debida a las especificaciones técnicas, la calidad óptima, el menor costo total y la entrega oportuna. Además, los proveedores deben designar un representante local, brindar servicios de post venta y desarrollo del mercado, es decir con tacto constante con los usuarios finales para el diseño de productos adecuados a sus necesidades.

//

//

BARIVEN califica a los proveedores y las ofertas que selecciona deben implicar el menor precio y ser recibidas antes del cierre del período de la licitación, lo que por diversas razones no se ha cumplido en algunos casos de ofertas latinoamericanas.

La empresa realizó compras por US\$ 437 millones en 1987, a valores constantes, previendo llegar a US\$ 450 millones en 1988, destacándose que la cuarta parte de dicha cifra se dedica a repuestos. Persigue una política agresiva de diversificación de mercados, razón esencial a la que obedece la presencia de Venezuela en esta reunión, y de desarrollo del mercado latinoamericano con base en el fortalecimiento del "Compre latinoamericano", para complementar la política del "Compre venezolano" y tiene el convencimiento de que se debe lograr la fabricación de bienes de calidad a nivel regional que compitan con los productos de los países industrializados.

La delegación argentina destacó que las compras globales de YPF en 1987 totalizaron \$ 1.253 millones, la mayor parte en repuestos, refiriéndose luego a la importancia que la empresa otorga al control de calidad y a la comisión que se creara conjuntamente con la cámara respectiva, luego de la reunión celebrada en octubre pasado sobre el tema en Caracas, para lograr la compatibilización de la norma técnica latinoamericana con las vigentes a nivel mundial.

En este sentido, la Cámara Argentina de Fabricantes de Máquinas y Equipos - Sector Petróleo manifestó su interés en la compatibilización de los reglamentos destinados a asegurar la calidad de las máquinas y equipos de la industria a nivel regional, a partir de los reglamentos internos para proveedores que las petroleras estatales ya han adoptado. El proyecto correspondiente podría ser elaborado en conjunto y sometido a la COPANT, constituyéndose en un reglamento único de evaluación de los proveedores que aseguren la calidad de manera de evitar trabas en futuras negociaciones tendientes a la integración.

Asimismo, se debería contar con un sistema de vigilancia de los proveedores mediante mecanismos de inspección y auditoría, procedimientos de administración y archivo de los registros de calidad y de selección y capacitación del personal de auditoría. Concretamente, la Cámara está interesada en la validez regional de las calificaciones otorgadas por cada empresa, de manera de reducir costos y simplificar los procesos por parte de cada organismo interno.

Según su sugerencia, se podría proponer el establecimiento de un registro de proveedores centralizado en la sede de la ARPEL, con procedimientos homologados para que los proveedores sean certificados por la organización, certificación a aceptar por todos los países miembros. Se podría contar con auditores en la ARPEL seleccionados a propuesta de las empresas petroleras o las Cámaras de cada país, y la ARPEL establecería un programa anual de auditoría a las empresas y, junto con las petroleras estatales, trataría la solución de las posibles acciones correctivas requeridas.

Los costos operativos de tal sistema podrían ser solventados por una cuota a pagar por los proveedores y las empresas petroleras.

Por otra parte, los representantes de YPF presentaron un proyecto titulado "Compre latinoamericano" de bienes e insumos para petróleo, que se incluye en anexo 2.

//

//

La delegación del Brasil expuso sobre el procedimiento aplicado por la PETROBRAS para desarrollar la industria local, como base para un modelo de desarrollo industrial regional que permita aumentar el intercambio entre los países miembros y, así, favorecer la integración.

Enfatizando que la etapa inicial que atraviesa un país para salir del estado de nación en desarrollo es la simple operación de tecnología importada, para entrar luego en el proceso de imitación, adaptación y, finalmente, innovación. La empresa comenzó por promover la articulación entre la empresa estatal y la privada, procurando sustituir importaciones mediante la producción en el país de los bienes y la reducción de los gastos en divisas. Se destaca que en la actualidad la sustitución totaliza el 93 por ciento, cifra que era del 10 por ciento en 1955.

En dicho proceso se logró desarrollar la capacidad de producción, pero con dependencia exagerada de la tecnología importada, lo que no otorgaba capacidad de decisión; se realizaron grandes inversiones en recursos humanos y en laboratorios; y se logró la capacitación tecnológica del comprador.

A comienzos de la década del ochenta, la empresa se centró en el desarrollo de ciencia y tecnología, así como en la interdependencia fundamental entre las etapas de proyecto básico, su ejecución y abastecimiento; tratando de eliminar los inconvenientes observados en el mercado derivados del proceso de sustitución de importaciones. Su objetivo consistía en promover la capacitación tecnológica del parque industrial, procurando calidad, productividad y autonomía de decisión y, fundamentalmente, alternativas de ingeniería que llevaran a sustituir el producto importado.

La empresa ha utilizado su poder de compra para ampliar la generación de tecnología nacional -habiendo comprado por US\$ 1.300 millones en 1987, a excepción de barcos y dedicado el 2 por ciento a investigación- mediante la suscripción de convenios con universidades, centros de tecnología y empresas de desarrollo de procesos de capacitación tecnológica. Como conclusión, la industria cuenta con mayor capacitación tecnológica, menores costos y mayor eficiencia y seguridad en las instalaciones.

El país dispone, en suma, de experiencia en el desarrollo local de la industria, articulación empresa estatal/empresa privada característico de un país industrializado en la actualidad, por lo cual la PETROBRAS considera de interés trabajar de manera simétrica a lo actuado en el marco nacional a nivel de varios países latinoamericanos.

Dicho de otra forma: la PETROBRAS suministraría asistencia técnica para el desarrollo de los recursos humanos (operadores locales) de los países respectivos y la industria nacional haría inversiones conjuntas en ingeniería básica y en bienes de capital. La industria del país receptor tendría que tener condiciones similares de compra e ideología de desarrollo local. De este modo, se lograría una influencia tecnológica general y específica, identificación cultural y política y conocimientos técnicos en materia de servicios, exportación y optimización de la actividad industrial. El país en cuestión podría llegar a fabricar, así, aquello que fuese posible y viable a escala económica. A tal fin se requiere asociación con la industria y financiamiento locales acompañados de incentivos fiscales y arancelarios.

//

//

La delegación de Colombia destacó que es objetivo fundamental de su país trabajar lo más posible con la industria y la tecnología latinoamericana, dada la capacidad actual alcanzada, con miras a una mayor complementación.

La delegación de Chile manifestó que la ENAP está dedicada a la promoción y el desarrollo de la industria nacional en Chile, motivo por el que asiste a la reunión como observador, destacando que en la actualidad compra en América Latina, de preferencia, todo aquel material no disponible en el país. Al evaluar las ofertas de América Latina y de extrazona se otorga un factor que favorece a las primeras, al igual que se hace con la industria nacional frente a la extranjera.

La delegación de Paraguay presentó sintéticamente la industria de bienes de capital de su país, refiriéndose a la integración que podría tener con la de otros países latinoamericanos. Ella comenzó prácticamente con la construcción de la represa de Itaipú, en conjunto con Brasil, y está capacitada para la fabricación de diversos materiales, contando con tecnología propia inclusive en algunos casos. Su idea de complementación se referiría a empresas conjuntas para la fabricación de aquellos productos para los que no cuenta con la tecnología o que no puede fabricar por motivos de escala económica.

La delegación del Uruguay expuso que la ANCAP realizó compras por valor de US\$ 2.5 millones en 1987, de las que el 4 por ciento provino de la región, manteniéndose el cuadro general sobre el que informara en oportunidad del primer encuentro del sector, de febrero de 1987.

D. Acuerdos alcanzados

Las delegaciones empresariales de fabricantes de maquinaria y equipos de Argentina y Brasil acordaron:

1. Elaborar en común, una propuesta para agilizar los registros de proveedores de las empresas petroleras de ambos países. Dicha propuesta sería presentada a la ARPEL a fines del mes de abril de 1988.
2. Preparar, conjuntamente, un documento conteniendo un proyecto de "Compre latinoamericano" que contemple los criterios internos de cada país (políticas de compras estatales y flujos comerciales internos), que se incluye como anexo 2.

//

//

ANEXO 1

LISTA DE PARTICIPANTES

ARGENTINA:

JORGE AGUIRRE

SADE ELECTROMECHANICA; Gerente Comercial, Maipú 1, Buenos Aires, tel. 6510030, telex 26035

ENRIQUE GERMAN ARAMBURU

PLUSPETROL S.A.; Gerente de Compras, La Rioja 301, 1214 Buenos Aires, tel. 935011/9, telex 22371 TAURO AR

FRANCISCO ALFREDO ARAUZ

YPF; Jefe División Materiales, Destilería La Plata, Puerto La Plata, tel. 3-5618

GUSTAVO BRINER

CAFMEI; COMETARSA; Jefe de Producto, Av. Leandro N. Alem 1067, piso 24, Buenos Aires, tel. 312-8912, telex 9133

JUAN CARRO

CAFMEI; SADE SACCIFIM; Ventas - Gerencia Comercial, Derqui 1868, San Justo, Pcia. de Buenos Aires, tel. 6510021/30, telex 26305

JOSE VICTOR CASELLA

Cámara Metalúrgica de No Ferrosos; PIRELLI CABLES, Adscripto Dirección General, Maipú 1300, piso 20, Buenos Aires, tel. 312-3468, telex 9219 INPIR

RICARDO CERDA

CAFMEI; INDUSTRIAS GUMMI S.A.; Gerente División Internacional, Comodoro Ugar te 3728, Munro, Pcia. de Buenos Aires, tel. 762-3121, telex 17981

GLORIA CRISPI

CAFMEI; Coordinadora de la delegación argentina, Alsina 1609, 9o. piso, of. 65, Buenos Aires

ROBERTO DER TOROSSIAN

GAS DEL ESTADO; Subgerente Materiales, Servicios y Obras, Isabel la Católica 939, Buenos Aires, tel. 21-6070

ALBERTO HUGO DOMINGUEZ POUSADA

CAFMEI; SADE SACCIFIM; Profesional Especialista, Maipú 1, Buenos Aires, tel. 30-3061, telex 02-1443 SADEA

PEDRO ESCUDERO

CIS; SIDERCA; Gerente Comercial, Av. Leandro N. Alem 1067, Buenos Aires, tel. 312-9742, telex 9143 DALSI

//

//

Argentina (Cont.)

ELBIO PEDRO FERRARI

Cámara de Empresas Petroleras Argentinas; Compañías Asociadas Petroleras S.A.,
Gerente de Compras, Av. E. Madero 940, piso 12, Capital Federal, tel. 313-3220,
telex 23456 CAPSA

JORGE C. FREILE

AMOCO ARGENTINA OIL COMPANY; Gerente de Compras, Maipú 942, Buenos Aires, tel.
311-6901

VICTOR FUMBARG

Mc KEE DEL PLATA S.A.; Gerente de Desarrollo, Adolfo Alsina 633, Buenos Aires, tel. 30-2051/9, telex 21958 AMBRA

ROBERTO JUAN HERBSTEIN

CAFMEI; TRATER S.A.; Gerente sucursal Buenos Aires, 9 de Julio 773, Godoy Cruz,
Mendoza, tel. (061) 22-8650, telex 55352 IMPSA

JOSE MARIA HERREROS

YPF; Jefe Departamento Equipos, Gerencia Perforación., Av. Presidente Roque
Sáenz Peña 777, Buenos Aires, tel. 46-3961

JUAN CARLOS HILBERT

YPF; Jefe Departamento Estudios Especiales, Gerencia Producción, Diagonal Norte 777, Buenos Aires, tel. 393-9847

GUNTHER CARLOS JUNG

BRIDAS SAPIC; Jefe de Materiales, Av. Leandro N. Alem 1180, Buenos Aires, tel.
311-0492, telex 18930

ERNESTO A. LOPEZ ANADON

HUGHES TOOL Co.; Gerente de Ventas, Esmeralda 130, piso 10, Buenos Aires, tel.
334-3618

ISIDRO ANGEL LOPEZ

YPF; Asesor Presidencia, Diagonal Roque Sáenz Peña 777, Buenos Aires, tel.
393-9569

RUBEN ARTURO LOPEZ

ADIMRA; ESFEROMATIC S.A.; Presidente, Av. Independencia 942, Buenos Aires,
tel. 26-7768, telex 24171 STARS

EDUARDO MUGLIA

YPF; Subgerente Ingeniería de Materiales, Diagonal Roque Sáenz Peña 777, Buenos Aires, tel. 313-7252

FRANCISCO PAREDES

CAFMEI; BOLLAND Y CIA, S.A.; Jefe de Ventas, Suipacha 238, piso 8o., Buenos Aires, tel. 35-5410, telex 02-1611

FRANCISCO PATE

Cámara Metalúrgica de No Ferrosos; Gerente, Alsina 1607, Buenos Aires, tel.
40-0055

//

//

Argentina (Cont.)

DANIEL PERRONE

Cámara de Empresas Petroleras Argentinas; MATOIL S.A.; Gerente General, Sarmiento 663, Buenos Aires, tel. 46-2600, telex 17636

JUAN CARLOS PETRELLA

Cámara de Empresas Petroleras Argentinas; Director, Av. Leandro N. Alem 1067, 2o. piso, Buenos Aires, tel. 313-1544

JORGE JOSE SANCHEZ

CAFMEI; BOLLAND Y CIA, S.A.; Gerente Ventas Equipamiento para Producción, Suipacha 238, Buenos Aires, tel. 35-5490

MARIA SERENELLI

TECNOIL; Directora, Tte. Gral. Perón 1333, 2o. piso, 21, Buenos Aires, tel. 46-9369

NESTOR UBIERNA

CAFMEI; HUGHES TOOL Co. SACIFI; Gerente, Esmeralda 130, Buenos Aires

JORGE ARMANDO VENTURINI

CAFMEI; WENLEN S.A.; Director, Perú 590, piso 15, Buenos Aires, tel. 34-9761, telex 21997

RICARDO WERBER

ADIMRA; TECHINT S.A.; Asesor de Garantía de Calidad, Belgrano 327-8, Buenos Aires, tel. 30-5051/9

CARLOS FRANCISCO ZORICH

CAFMEI; INDUSTRIAS MAG S.A.; Vicepresidente Apoderado, Sarmiento 760, 3o.-A, Buenos Aires, tel. 393-4720, telex 21722 MAGSA

BRASIL:

JOÃO ABDALLA NETO

ABIMAQ/SINDIMAQ; Chefe da Divisão Promoção Comércio Exterior, Av. Jabaquara 2925, São Paulo, tel. 579-5044, telex 21217

CARLOS AFFONSO AGUIAR TEIXEIRA

PETROBRAS; PETROBRAS COMÉRCIO INTERNACIONAL - INTERBRAS, Diretor, Rua do Rosário 90, 9o. andar, Rio de Janeiro, tel. 253-5090, telex (021) 21709

CASSIO CAMPOS FILHO

ABIMAQ/SINDIMAQ; VICE VALVULAS INDUSTRIAIS LTDA.; Gerente Exportações, Rua Antonio das Chagas 550, São Paulo, tel. (011) 523-8811, telex 1154970

MANUEL CASTRO GARCIA CUEVAS

ABDIB; ABIMAQ/SINDIMAQ; WIRTH LATINA LTDA.; Diretor Superintendente, Rua Princesa Isabel 1128, São Paulo, tel. 543-4000, telex 32315

//

//

Brasil (Cont.)

LUIGI DALLOLIO

PETROBRAS; Chefe Serviço Materiais, Av. Chile 65, Rio de Janeiro, tel. 262-1871

IZEUSSE DIAS BRAGA, Jr.

PETROBRAS COMÉRCIO INTERNACIONAL S.A. - INTERBRAS; Gerente Comercial, sucursal argentina, Marcelo T. Alvear, 636, piso 10, Buenos Aires, tel. 312-1611, telex 24040

CLEMENTE DIAS DA ROCHA

ABIMAQ/SINDIMAQ; HUGHES TOOL DO BRASIL; Assistente da Presidência, Av. Almirante Barroso 52/2201, Rio de Janeiro, tel. 240-3848, telex 021 21061

MARCUS D.G. FREIRE

ABDIB; ABIMAQ/SINDIMAQ; PLANEV LTDA.; Assembléia 10, Gr. 1820, Rio de Janeiro, tel. 224-5117, telex 21-22454

SILVINO GEREMIA

ABIMAQ/SINDIMAQ; IRMÃOS GEREMIA LTDA.; Diretor Comercial; Caixa Postal 825, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, tel. (0512) 926011, telex 0513284

ALVARO GIRKINGER

ABIMAQ/SINDIMAQ; SULZER BOMBAS E COMPRESSORES S.A.; Chefe Exportação, Rua Manoel Cremones, no. 1, São Bernardo do Campo, tel. 419-5566, telex 44470

THALES BARBOSA CONÇALVES

ABIMAQ/SINDIMAQ; INDUSTRIAS MICHELETTO S.A.; Assistente Direção Comercial, Guilherme Schell 10740, Canoas, RS, tel. (0512) 721177, telex 511773

EDGARDO GOYRET

WILLIS FLOW CONTROL DIVISION OF CAMERON; Diretor Comercial, Rua Senador Dantas 76, s/1106, Rio de Janeiro, tel. (21) 533-2479

KOITIRO HAMA

ABIMAQ/SINDIMAQ; ATLAS COPCO; Gerente de Exportação; Av. Nações Unidas 20727, São Paulo, tel. 247-2611, telex 22590

OSVALDO HAYAMA

ABIMAQ/SINDIMAQ; OMEL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO; Gerente de Marketing, Rua Dos Trilhos 1431, São Paulo, tel. 292-7944, telex 63074

DAVID MACHADO

ABIMAQ/SINDIMAQ; MANNESMANN DEMAG; Compressor Sales Manager, Vespasiano 33200, Belo Horizonte, tel. 31-6291268, telex 311850

ALBERTO NECHAR

ABIMAQ/SINDIMAQ; MECÂNICA PESADA S.A.; Gerente de Exportação; Alameda Campinas 463, 13o. andar, São Paulo, tel. 2839851, telex 31770

MARCOS PETERSEN

ABIMAQ/SINDIMAQ; INDUSTRIAS MICHELETTO S.A.; Gerente de Exportação; P.O. Box 107, Canoas, RS, tel. (0512) 721177, telex 511773

FULVIO VARO

ABDIB; ABIMAQ/SINDIMAQ; EQUIPAMENTOS VILLARES S.A.; Gerente de Administração de Contratos e Orçamentos; Av. Sen. Vergueiro 2000, São Bernardo do Campo, São Paulo, tel. 443-5500, telex (011) 44068

//

//

COLOMBIA:

ALFONSO GOMEZ ZULETA

FEDEMETAL; CIT-CO - Comercializadora Industrial Colombiana S.A.; Presidente,
Carrera 14 no. 82-84, Bogotá, tel. 236-7455, telex 45608 FDMTL CO

CHILE:

GERMAN LOPEZ CORTES

ENAP; Jefe Departamento de Materiales, Nogueira 1101, Punta Arenas, tel. 22.1245,
telex 380068 ENAP CK

PARAGUAY:

LUIS ALBERTO LIMA

Cámara Paraguaya de Bienes de Capital; C.I.E.; Director Industrial; 14 de Ma
yo 337, 15o. piso, Asunción, tel. 94305, telex 332 Py

URUGUAY:

JORGE WASHINGTON BRUSCHERA BERAZA

ANCAP; Subgerente General, Paysandú y Av. Libertador Brig. Gral. Lavalleja,
Montevideo, tel. 91-50-49, telex 23168 UY

ISMAEL IGNACIO EGAÑA ESPONDA

ANCAP; Jefe Sector Talleres, División Combustibles, Humboldt s/n, Montevideo,
tel. 39-62-13, telex 23168 UY

NELLY FERNANDEZ de DELGADO

ANCAP; Jefe de Compras, División Combustibles, Humboldt s/n, Montevideo, tel.
39-98-83, telex 23168 UY

JULIO GINERMAN (Observador)

SIEMENS A.G., Ejido 1690, Montevideo

JAIME PARADA PAPINI

ANCAP; Gerente División Investigación y Desarrollo; Paysandú y Av. Liberta
dor Brig. Gral. Lavalleja, Montevideo, tel. 98-16-45, telex 23168 UY

ROALD REOLON DE LEON

ANCAP; Gerente Técnico; Humboldt s/n, Montevideo, tel. 39-62-13, telex 23168 UY

HUGO MARIO VALDEZ GRANATA

ANCAP; Adscripto Gerencia Técnica, División Combustibles, Paysandú y Av. Li
bertador Brig. Gral. Lavalleja, Montevideo, tel. 39-45-01, telex 23168 UY

//

//

VENEZUELA:

ANDRES REVESZ

Petróleos de Venezuela; Gerente de Promoción Industrial, Apartado 169, Caracas 1010-A, tel. 708-4381, telex 21890

ALBERTO SOTO BECERRA

Petróleos de Venezuela; BARIVEN, S.A., Gerente de Mercados, Apartado 893, Caracas 1010-A, tel. 20-31269, telex 29542

ORGANISMO:

PEDRO MONDINO

ARPEL; Asesor Jurídico, Javier de Viana 2345, Montevideo, tel. 40-69-93, telex 22560 UY

EDMUNDO MARCOS OJEDA CADET

ARPEL; Subsecretario General, Javier de Viana 2345, Montevideo, tel. 40-69-93, telex 22560 UY

WALTER POSTIGLIONE

ARPEL; Director Area Técnica, Javier de Viana 2345, Montevideo, tel. 40-69-93, telex 22560 UY

//

//

ANEXO 2

PROYECTO DE "COMPRE LATINOAMERICANO" DE BIENES E INSUMOS PARA PETROLEO

Los Plenipotenciarios de,, debidamente acreditados por sus respectivos Gobiernos -según poderes presentados en buena y debida forma-, convienen en celebrar un Acuerdo de alcance parcial de promoción de comercio, que se regirá por lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980, en la Resolución 2 del Consejo de Ministros y por las disposiciones que a continuación se expresan.

CAPITULO I

Objeto del Acuerdo

Artículo 1.- El presente Acuerdo tiene por objeto promover el intercambio de bienes e insumos para petróleo, entre
..... -en adelante llamados "los países signatarios"- dirigiendo hacia sus respectivos territorios las compras de tales productos que realicen sus organismos y empresas petroleras públicas, en los términos y condiciones que a continuación se establecen.

Estos términos y condiciones alcanzarán también a las compras de bienes e insumos para petróleo efectuadas por empresas para contratos celebrados con dichos organismos y empresas petroleras públicas.

CAPITULO II

Mecanismo de "compre latinoamericano"

Artículo 2.- El mercado doméstico de los países signatarios será abastecido prioritariamente por su propia industria, en tanto se encuentre en condiciones de proveerlo.

Artículo 3.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, los países signatarios comunicarán con una antelación no inferior a 30 días la apertura de licitaciones internacionales, concursos de precios o compras directas, para la compra de los bienes e insumos para petróleo, a los países signatarios cuyos productos hayan cumplido con las normas de garantía de calidad acordadas en ARPEL.

Artículo 4.- La comunicación a que se refiere el artículo anterior será formulada a través de las Representaciones Permanentes de los países signatarios acreditados ante el Comité de Representantes de la Asociación.

//

//

Artículo 5.- Los países signatarios asumen el compromiso de adquirir en su propio ámbito regional, en condiciones de igualdad de precios, calidad, plazos de entrega y forma de pago, los bienes e insumos para petróleo a que se refiere el artículo 3, siempre que al formular los llamados correspondientes, sean en licitaciones internacionales, concursos de precios o compras directas, sus respectivas industrias nacionales no estuvieran en condiciones de suministrarlos.

Artículo 6.- Asimismo, los países signatarios establecerán en sus licitaciones internacionales, concursos de precios o compras directas, que siempre que exista una "franja de precios" no superior al 15 por ciento, las empresas oferentes de los países signatarios, que estuvieren participando en los llamados correspondientes con el mejor precio de oferta, tendrán la posibilidad de igualar la mejor oferta de países no signatarios, en las mismas condiciones de precios, financiación y plazos de entrega.

En caso de que las empresas oferentes regionales con la mejor oferta no estén en condiciones de igualar la oferta de países no signatarios, será llamada la segunda empresa mejor colocada y así sucesivamente.

En ningún caso los países signatarios estarán obligados a ofrecer la posibilidad a que se refiere este artículo a empresas con ofertas de precio superiores a la franja establecida en el párrafo primero.

Artículo 7.- A los efectos de la comparación de precios a que se refieren los artículos 5 y 6 del presente Acuerdo, los países signatarios tomarán en cuenta el precio CIF lugar de destino de las ofertas correspondientes, con una financiación de cero días, más los derechos aduaneros y gravámenes de efectos equivalentes que correspondan para la nacionalización del producto o productos de que se trate.

Artículo 8.- Los países signatarios adoptarán las medidas que correspondan a efectos de incorporar en sus respectivas legislaciones nacionales las previsiones que resultan del presente Acuerdo.

CAPITULO III

Adhesión

Artículo 9.- El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de los restantes países miembros de la Asociación.

La adhesión se formalizará mediante la suscripción de un protocolo adicional al presente que entrará en vigor treinta días después de su depósito en la Secretaría General de la Asociación.

CAPITULO IV

Convergencia

Artículo 10.- En ocasión de las Conferencias de Evaluación y Convergencia a que se refiere el artículo 33 del Tratado de Montevideo 1980, los países signatarios analizarán la posibilidad de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros de la Asociación.

//

//

Artículo 11.- Los países signatarios podrán denunciar el presente Acuerdo después de tres años de su participación en el mismo.

A esos efectos comunicarán su decisión por lo menos sesenta días antes del depósito del respectivo instrumento de denuncia ante la Secretaría General de la Asociación.

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el país denunciante los derechos y obligaciones emergentes del presente Acuerdo.

CAPITULO V

Vigencia

Artículo 12.- El presente Acuerdo tendrá una duración de cinco años y entrará en vigor a partir de la fecha de su suscripción.

Dicho plazo será prorrogable automáticamente por períodos iguales, salvo notificación expresa en contrario de alguno de sus signatarios efectuada meses antes de su respectivo vencimiento.

CAPITULO VI

Disposiciones generales

Artículo 13.- Cada uno de los países signatarios designará a un único organismo responsable de controlar el cumplimiento del presente Acuerdo, comunicándolo a los restantes países signatarios a través de la Secretaría General a los efectos que hubiere lugar.

El control a que se refiere el párrafo anterior no deberá interferir en los procedimientos operativos normales de suministro de los organismos y empresas a que se refiere el artículo 1.

Artículo 14.- Los países signatarios informarán anualmente al Comité de Representantes, los avances que realicen conforme a los compromisos asumidos en el presente Acuerdo, así como cualquier modificación que signifique un cambio sustancial de su texto.