

FRANCISCO ROJAS
DIRECTOR GENERAL

México, D.F., 24 de junio de 1992

Licenciada
MARÍA ELENA VÁZQUEZ NAVA
Secretaria de la Contraloría General
de la Federación
Presente.

Con fecha 23 del mes en curso, fue entregada en la Dirección General a mi cargo, copia del escrito que el señor José Luis Manzo Yépez, jefe del Departamento de Embarques de Petróleos Mexicanos Internacional (PMI) dirigió al doctor Pedro Haas, Director General de la mencionada filial de **Petróleos Mexicanos**.

Por las consideraciones que se expresan y las imputaciones que se hacen a servidores públicos de este organismo, comentadas hoy en los diarios "La Jornada" y "El Financiero", me permito enviar a usted la copia de referencia, con la súplica de que esa dependencia a su cargo inicie el procedimiento correspondiente a la brevedad posible.

Los servidores mencionados en la denuncia del señor Manzo Yépez, en cumplimiento de lo dispuesto por la fracción XX del Artículo 47 de la Ley Federal de Responsabilidades de los Servidores Públicos, se dirigieron al suscrito en su carácter de superior jerárquico, en los términos de la comunicación que me permito acompañar.

He girado instrucciones a todas las dependencias de **Petróleos Mexicanos** para que proporcionen a la secretaría a su digno cargo toda la información que requiera para la pronta resolución de este asunto.

Atentamente.

c.c.p. Ing. Fernando Hiriart Balderrama, Secretario de Energía, Minas e Industria
Paraestatal, Coordinador del Sector.
C/anexos.

SECRETARÍA DE ENERGÍA, MINAS E INDUSTRIA PARAESTATAL

92 JUN 25 -9 :30

SECRETARÍA DE ENERGÍA, MINAS E INDUSTRIA PARAESTATAL

1992 JUN 24 PM 9:49

FRANCISCO ROJAS
DIRECTOR GENERAL

SECRETARIA PARTICULAR
OFICINA DE LA C.
SECRETARIA

México, D.F., 24 de junio de 1992

RECIBI SOBRE
TERESA ESCOBAR

Licenciada
MARÍA ELENA VÁZQUEZ NAVA
Secretaria de la Contraloría General
de la Federación
Presente.

Con fecha 23 del mes en curso, fue entregada en la Dirección General a mi cargo, copia del escrito que el señor José Luis Manzo Yépez, jefe del Departamento de Embarques de Petróleos Mexicanos Internacional (PMI) dirigió al doctor Pedro Haas, Director General de la mencionada filial de **Petróleos Mexicanos**.

Por las consideraciones que se expresan y las imputaciones que se hacen a servidores públicos de este organismo, comentadas hoy en los diarios "La Jornada" y "El Financiero", me permito enviar a usted la copia de referencia, con la súplica de que esa dependencia a su cargo inicie el procedimiento correspondiente a la brevedad posible.

Los servidores mencionados en la denuncia del señor Manzo Yépez, en cumplimiento de lo dispuesto por la fracción XX del Artículo 47 de la Ley Federal de Responsabilidades de los Servidores Públicos, se dirigieron al suscrito en su carácter de superior jerárquico, en los términos de la comunicación que me permito acompañar.

He girado instrucciones a todas las dependencias de **Petróleos Mexicanos** para que proporcionen a la secretaría a su digno cargo toda la información que requiera para la pronta resolución de este asunto.

Atentamente.

c.c.p. Ing. Fernando Hiriart Balderrama, Secretario de Energía, Minas e Industria
Paraestatal, Coordinador del Sector.
C/anexos.

plaza pública / 2

México, D.F., a 25 de junio de 1992.

SR. MIGUEL ANGEL GRANADOS CHAPA
"LA JORNADA"
PRESENTE.

En relación con su artículo publicado en la columna "Plaza Pública", el miércoles 24 de junio de 1992, agradeceremos a usted dar a conocer a sus lectores el contenido de la presente comunicación.

Petróleos Mexicanos suscribió con Lyondell Polymers Corporation (Lyondell) un contrato de prestación de servicios para transformar en polipropileno propileno propiedad de la segunda, el cual incluye además compromisos específicos de asistencia técnica para el proceso de manufactura y la opción de colocar excedentes de exportación de polipropileno a Lyondell. El contrato fue suscrito por PEMEX en apego estricto a las disposiciones legales que rigen a la institución y por tanto con estricto apego a derecho.

Con el contrato PEMEX se propuso, entre otros, tres propósitos esenciales. El primero, establecer una alianza estratégica con una de las empresas líderes en su género en los Estados Unidos, que cuenta además con amplia penetración en los mercados internacionales de polipropileno. Dicha alianza representa para PEMEX la posibilidad de incursionar en un mercado complejo, en donde las innovaciones tecnológicas y los cambios en el mercadeo y forma de presentación del producto son altamente dinámicos y determinantes de la competitividad.

En segundo término, con el contrato PEMEX se propuso acceder a información y procedimientos tecnológicos de Lyondell, a fin de mejorar la adaptabilidad del producto final a sus múltiples usos y tener un mejor control de

PLAZA PUBLICA

Miguel Angel Granados Chapa

Pemex y Lyondell

Respuesta de petroleros

Como lo dije aquí el miércoles pasado, la Procuraduría General de la República recibió el lunes anterior una denuncia de hechos acerca de presuntas anomalías en un contrato celebrado entre Pemex y la empresa petroquímica Lyondell. Los tres funcionarios del organismo petrolero nacional mencionados me han remitido una extensa comunicación que enseguida se reproduce íntegramente pues solicité y obtuve

mercado del polipropileno es esencialmente sensible a este factor.

"En tercer lugar, con el contrato se propuso utilizar con eficiencia y rentabilidad parte de la capacidad instalada de su planta productora de polipropileno de Petróleos Mexicanos que se encontraba ociosa. Pemex inició las operaciones de dicha planta a finales del mes de marzo de 1991. La otra instalación productiva existente en el país es propiedad de un grupo privado de industriales y arrancó sus operaciones en el pasado mes de marzo. Entre ambas fábricas la capacidad de producción nacional asciende a 250 mil toneladas por año, cifra que supera las 150 mil toneladas en que se estima la demanda nacional. Incursionar en mercados de exportación del polipropileno es difícil porque se trata de un producto que requiere esfuerzos significativos en materia de adaptación a las necesidades y requerimientos diversificados del mercado. Este escollo se amplifica en momentos en que como ahora la capacidad instalada mundial de producción excede los requerimientos de la demanda. Es por ello que para Petróleos Mexicanos la opción de utilizar sus instalaciones para maquilar producto, se constituyó en una posibilidad atractiva y remuneradora, ante la dificultad a que se enfrenta la exportación sobre todo cuando además se inicia en nuestro país la fabricación de polipropileno.

"Cabe hacer la puntualización de que nuestro país aún no produce propileno grado polímero (necesario para la operación de la planta de polipropileno), por lo que los requerimientos de este producto se satisfacen en su totalidad con importaciones. Esto hizo todavía más atractiva para Pemex la suscripción del contrato, ya que éste establece que el pago por maquila se lleve a cabo con propileno grado polímero, lo que resuelve parcialmente el problema de abasto para Pemex de esta materia prima y evita una salida innecesaria de divisas.

"El contrato de referencia establece con claridad los términos a que deberá sujetarse la prestación del servicio de transformación del propileno suministrado para ese fin específico por Lyondell, así como los relativos para devolverle el producto transformado (polipropileno) y cobrar por ello un volumen de propileno como remuneración en especie por la prestación del servicio. Pemex se compromete a maquilar un mínimo de 20 mil toneladas anuales de polipropileno, lo que le permite utilizar la quinta parte de su capacidad instalada de fabricación de este producto. El contrato es preciso en las fórmulas para determinar la cuantificación del pago y la de los demás elementos usuales que configuran las transacciones de este tipo de obligaciones contractuales. En adición, establece la posibilidad de que Pemex coloque excedentes de producción de polipropileno, siempre y cuando el precio a que lo realice a través de Lyondell, supere o al menos iguale al que Pemex pueda obtener al colocar su producto con terceros; así, este conducto queda sujeto a que Lyondell ofrezca las mejores condiciones del mercado. El propio contrato

define las obligaciones a que se compromete Lyondell en materia de asistencia técnica e información, lo cual constituye un objetivo primordial que orienta la acción de Pemex para establecer estas operaciones contractuales.

"Su columna periodística hace referencia a que el contrato 'ya hizo perder 600 mil dólares al organismo mexicano, y puede inferirle una pérdida total de ocho millones de dólares' y que Pemex 'pierde incomprensiblemente 200 dólares por tonelada'. Según se explica en la propia columna 'el pago por maquila no cubre siquiera el costo de proceso', 'existe una entrega en demasía tanto en calidad de producto final', 'Pemex asume costos y gastos que nada tienen que ver con la prestación del servicio de maquila, costos y gastos que merman su patrimonio', y 'en la primera operación ejecutada conforme al convenio (abril de 1992), Pemex recibió para maquilar 3,009.473 toneladas métricas de propileno, por lo que sólo en esa operación, Pemex perdió 600,841 dólares (3,009.473 x 199.65), equivalentes a cerca de 1,900 millones de pesos'.

"En base al contrato suscrito con Lyondell, hasta ahora se han llevado a cabo dos operaciones de maquila. En virtud de la primera de ellas, celebrada a partir de abril de este año, Pemex recibió un cargamento de 4,177 toneladas de propileno, elaboró a su vez para Lyondell 3,009 toneladas de polipropileno y retuvo la diferencia de 1,167 toneladas de propileno por concepto de retribución a sus servicios de maquila, todo ello en apego al contrato de referencia. La operación significó para Petróleos Mexicanos un ingreso en especie equivalente a 438,395 dólares, correspondiente al valor del propileno que Pemex retuvo por concepto de retribución a su servicio de maquila. Al utilizar su capacidad ociosa para procesar el polipropileno que se elaboró para Lyondell, Pemex incurrió en erogaciones marginales correspondientes a esa maquila por un total de 270,840 dólares, lo que generó para la institución una ganancia de 168,095 dólares. En términos de valores unitarios la actividad de maquila de esta primera operación emanada del contrato significó recibir 146 dólares por tonelada de producto procesado, que al deducir 90 dólares por concepto de costos marginales atribuibles a esa transformación, generó para la institución una ganancia bruta de 56 dólares por tonelada procesada.

"Debido en parte a este contrato se está logrando sortear la situación difícil por la que atraviesa el mercado mundial del polipropileno y, además, mantener activa a un nivel razonable la planta productora de Petróleos Mexicanos. Las cifras de beneficio para Petróleos Mexicanos son modestas en su cuantía pero difieren de las de pérdida a que se refiere la columna periodística. Carece por tanto de veracidad las afirmaciones de que Pemex pierde con el contrato, o de que los pagos por maquila son insuficientes para cubrir los costos de proceso, o que las entregas son en demasía o que, finalmente, Pemex asume costos y gastos que merman su patrimonio.

"La misma nota periodística se refiere a que Pemex incumple el mandato constitucional al no someter a licitación pública las adquisiciones de propileno. Si bien es verdad que el pago del servicio mediante la entrega del insumo tiene por efecto directo la transmisión de su propiedad a Pemex, tal circunstancia de ninguna manera es configurativa de un contrato de adquisición.

"En efecto, aceptando que ambos recursos jurídicos son medios de transmisión del dominio de un bien o de un derecho, la doctrina civilista nacional es uniforme en cuanto a que dicha similitud no conlleva la eliminación de sus diferencias de fondo. El pago en especie es la forma de cumplimiento de una obligación previamente contraída por unade las partes, mientras que el contrato de adquisición o de compra venta constituye un acuerdo de voluntades sobre cosa y precio.

"No siendo una operación de compra venta, este capítulo del contrato de maquila no puede ni debe regirse por la Ley de Administraciones, y en tal virtud, no le es aplicable la regla de la licitación pública.

A mayor abundamiento, cabe precisar que ese ordenamiento legal regula el ejercicio del gasto público afecto a las compras, a los arrendamientos y a los servicios relacionados con bienes muebles, lo que desde luego no ocurre en el caso que se anaiza, toda vez que Pemex no ha erogado ni eroga recursos presupuestales por este concepto.

"En síntesis, no existe 'la probable anomalía del contrato' a que se refiere la nota.

"También en la propia publicación se señala que Pemex "se ata por dos años a un solo cliente" lesionando la demanda interna y los intereses de la institución porque "estas ventas exclusivas se realizarían a precios que resultan inferiores a los que Pemex venía obteniendo para exportar directamente el polipropileno".

"Esta información omite el hecho relevante de que el propio contrato suscrito con Lyondell establece que si Pemex puede conseguir un precio para el polipropileno superior al pactado, tiene derecho a efectuar la exportación al margen del acuerdo de voluntades. También se omite mencionar que el contrato contiene una cláusula de salvaguarda, conforme a la cual las partes tienen la opción de darlo por cancelado con 30 días de anticipación.

"Por lo que toca al precio del polipropileno iso atáctico a que se refiere su columna, carecemos de elementos para establecer su origen. En caso de que logremos precisarlo nos permitiremos dirigirnos nuevamente a usted con nuestros comentarios.

"Hemos considerado prudente plantear ante usted las precisiones descritas, al tiempo que hemos procedido a solicitar formalmente la intención de la Secretaría de la Contraloría, a fin de dejar claramente establecidos los planteamientos del Sr. Manzo Yepes en este asunto. Por otra parte, también hemos iniciado los procedimientos para formular una denuncia penal en contra del autor de los infundios".

de la dirección general de *La Jornada* un espacio mayor del habitualmente asignado a esta columna. Ellos son Raúl Robles Segura, subdirector de Control, Carlos López Mora, subdirector adjunto de manufactura, y Antonio Juárez, coordinador de comercialización de productos petroquímicos.

La denuncia es muy extensa y se completa con documentos que hacen voluminoso el expediente, por lo que en la publicación de anteayer resumí su contenido y sólo copié sus conclusiones. Hay así una cierta desventaja en la exposición pública del asunto en perjuicio del que la inició, el señor José Luis Manzo Yepes, jefe del Departamento de Embarques de Petróleos Mexicanos Internacional (PMI). Se justifica este desbalance en la presentación de los argumentos, por la afectación que puede sufrir el buen nombre de los funcionarios mencionados.

A la mesa del autor de la *Plaza Pública* llegan todos los días innumerables denuncias que no son transmitidas al público, salvo cuando además de su interés sustancial, están avaladas por circunstancias como su presentación ante el Ministerio Público.

Opino que, lejos de quedar debilitada la empresa petrolera nacional por la ventilación de este y otros asuntos que le conciernen, se fortalece. Si lo denunciado no corresponde con la verdad, porque así se pone de manifiesto, si ocurre lo contrario, porque es posible corregir lo que haya perjudicado a Pemex.

"En relación con su artículo publicado en la columna *Plaza Pública*, el miércoles 24 de junio de 1992, agradeceremos a usted dar a conocer a sus lectores el contenido de la presente comunicación.

"Petróleos Mexicanos suscribió con Lyondell Polymers Corporation (Lyondell) un contrato de prestación de servicios para transformar en polipropileno propileno propiedad de la segunda, el cual incluye además compromisos específicos de asistencia técnica para el proceso de manufactura y la opción de colocar excedentes de exportación de polipropileno a Lyondell. El contrato fue suscrito por Pemex en apego estricto a las disposiciones legales que rigen a la institución y por tanto con estricto apego a derecho.

"Con el contrato Pemex se propuso, entre otros, tres propósitos esenciales. El primero, establecer una alianza estratégica con una de las empresas líderes en su género en los Estados Unidos, que cuenta además con amplia penetración en los mercados internacionales de polipropileno. Dicha alianza representa para Pemex la posibilidad de incursionar en un mercado complejo, en donde las innovaciones tecnológicas y los cambios en el mercado y forma de presentación del producto son altamente dinámicos y determinantes de la competitividad.

"En segundo término, con el contrato Pemex se propuso acceder a información y procedimientos tecnológicos de Lyondell, a fin de mejorar la adaptabilidad del producto final a sus múltiples usos y tener un mejor control de calidad, ya que el

6
plaza pública para la edición del 24 de junio de 1992

% Candidatos cercanos

% Tamaulipas, Tlaxcala

miguel àngel granados chapa

Dos miembros de la LIII~~II~~ legislatura, diputados por Tlaxcala y Tamaulipas, cercanos desde entonces al ahora Presidente Salinas, fueron designados por el PRI candidatos a gobernar sus entidades. Se trata de José Antonio Álvarez Lima y Manuel Cavazos, que ahora coinciden de nuevo como senadores.

Álvarez Lima es licenciado en ciencias políticas y administración pública, y presidió el colegio de su especialidad. Cuando estudiante, vivió en la casa del ahora escritor Héctor Aguilar Camín, en la colonia Hipódromo, y ambos anudaron allí una amistad que dura ya décadas. Al concluir sus cursos universitarios, en 1966, permaneció en su alma mater, la entonces Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, como secretario del flamante director, don Enrique González Pedrero, a cuyas órdenes recorrió otros tramos de su vida política: como funcionario en el PRI y como director de noticieros del Canal 13, además de haber sido delegado priista durante las elecciones en que González Pedrero resultó gobernador de Tabasco. En otros momentos, fue subdirector del Canal 11, subdirector de prensa en la Secretaría de Programación y Presupuesto (cuando el titular era don Ricardo García Sainz) y subdirector de delegaciones en la Secretaría de Educación Pública. La reiteración de ese rango, y el buen humor que lo caracteriza, hizo que el propio Álvarez Lima llegara a denominarse como *subAntonio*. Don Fernando Solana lo ascendió de ese último cargo a la dirección de Radio Educación, posición que dejó para realizar su primera campaña electoral en Tlaxcala (pues nació en Apizaco en 1942). Al concluir su periodo ingresó por un breve periodo a la diplomacia.

Luego de ser embajador en Colombia, Álvarez Lima se ocupó de la televisión durante la campaña del ahora Presidente Salinas, quien lo designó director de Imevisión al asumir el Poder Ejecutivo. Si bien su tarea quedó estrechada por las tendencias antiestatistas que florecieron a partir de 1988 (aunque estaban ya anunciadas en el sexenio predecesor), Álvarez Lima introdujo elementos creativos en su gestión al frente de los canales 13, 7 y 22. En su descrédito obrará el cierre de operaciones de las dos últimas estaciones, aunque eso sea atribuible a la política económica en general y no a su falta de aptitud.

Aunque bromea con sus amigos respecto de una especie de nirvana a que ha llegado, en que políticamente nada anhela, lo cierto es que estaba condenado a ser candidato a gobernador, por su preparación, por sus nexos con el

su natal



Alcalde de Metamoras,

Presidente, por el entorno formado por los otros precandidatos. No tendrá problema en las elecciones constitucionales, pues la oposición es todavía inorgánica en Tlaxcala.

Quizá sea distinto el panorama que a ese respecto deba enfrentar Cavazos Lerma, pues tendrá como opositor a Jorge Cárdenas González, que ha sido exitoso militante del PARM, pero ahora está siendo presentado por el Partido de la Revolución Democrática, ~~acaso en~~ ~~coalicción~~ ~~(o alguna fórmula semejante)~~ con Acción Nacional, salvo que prosperen las reticencias de las autoridades centrales del PAN a pactar ese género de vínculos con el PRD. Cárdenas González --cuyo hermano Enrique, ex subsecretario de Inspección fiscal, fue ya gobernador, pero como candidato priista-- es un rico empresario que rompió con el PRI, se afilió al PARM, consiguió cargos municipales y legislativos con esa adscripción y más tarde la abandonó --por diferencias con su paisano, el líder nacional parmista Carlos E. Cantú Rosas-- , posee recursos materiales y presencia política bastantes para no ser candidato desdeñable.

Cavazos Lerma se formó como economista en el Tecnológico de Monterrey y se posgraduó en la London Economics School. Tanto en el Congreso como en la administración ha mostrado una relevante aptitud técnica, y no ha sido menor su habilidad política. Recibió en el sexenio pasado una encomienda singularísima: fue oficial mayor de la Secretaría de Gobernación, lo que significaba amar a Dios en tierra de indios, pues eran sabidísimas su amistad y vinculación política con Salinas. No se sabe que el secretario Bartlett haya tenido que sentir de él, lo que indicaría que pudo superar con delicadeza y eficacia el conflicto de lealtades --una administrativa, política y personal la otra--, en que quedó colocado.