

Les bureaux régionaux de PEMEX - Raffinage sont logés dans ses grands centres industriels, à savoir les suivants :

Cadereyta
Madero
Minatitlán
Salamanca
Salina Cruz
Tula

PEMEX - Gaz et pétrochimie primaire conserve cependant des services d'approvisionnement centralisés et ses instances régionales ne passent que très peu de commandes.

Chez PEMEX - Pétrochimie de transformation, on s'affaire actuellement à mettre sur pied un comité qui sera chargé d'étudier la décentralisation des achats et les problèmes qu'elle pourrait causer, d'exprimer des recommandations à ce sujet et de surveiller l'implantation de ce mode d'approvisionnement, notamment au plan juridique, etc. Le comité sera formé entre autres de hauts dirigeants du Groupe PEMEX, de l'administration centrale de Mexico de PEMEX - Pétrochimie de transformation et de ses bureaux régionaux. L'administration centrale envisage de ne se réserver que les gammes de produits qu'il est plus facile et économique de commander simultanément et qui sont généralement utilisées dans toutes les usines, en plus des marchandises pour lesquelles il faut se procurer des licences spéciales et des éléments techniques de pointe. Tous les autres achats (soit près de 80 p. 100 des commandes) pourraient être effectués à l'échelle régionale. Dans cette filiale comme dans PEMEX - Raffinage, les bureaux régionaux logent à la même adresse que les grands complexes de pétrochimie :

Sud	Cosoleacaque
	La Cangrejera
	Pajaritos
	Morelos
Centre	San Martín
Nord	Salamanca
	Camargo
	Tula
	Escolín

7. ACCÈS AU MARCHÉ

Selon des porte-parole de PEMEX, l'entreprise qui désire solliciter le marché mexicain de l'exploitation pétrolière doit d'abord vérifier s'il y existe quelque demande pour ses produits et services; des rencontres avec PEMEX et des intervenants du secteur privé, ainsi que la participation à des foires commerciales, l'aideront à y parvenir. Comme il est peu probable qu'une entreprise établie à Laredo réussisse à se gagner la clientèle de PEMEX, il faudra décider si l'on aura recours à un représentant ou conclura une entente de coentreprise ou de licence avec un intervenant mexicain. Le marché de ce pays est remarquable par l'âpreté de sa concurrence; les entreprises qui s'y montrent activement présentes et s'y méritent une bonne réputation au plan du rendement de leurs produits, des prix pratiqués, du service après-vente et du