

39 Rómulo y Enrique

R: Rómulo

E: Enrique

Asunto: Enrique informa a Rómulo que están muy fuertes y que tienen todo para calificar y necesita que Rómulo asegure todo lo que tiene que asegurar. Rómulo dice que necesita instrucciones para moverse en otro nivel. Seguirán coordinando.

R: Ya, vamos a ganar esto de Talara para que te compres media Venezuela.

E: No, lo que yo quiero es que tú te compres medio Perú

R: ¿Recibiste mi correo?

E: Sí, ya lo vi y te lo contesté. Lo que pasa es que no hay documentos, porque los documentos son muy pesados, son muy grandes... todo lo que se envió y eso se envió por Fedex.

R: He visto eso. Yo lo que quería era... y le estoy llevando una copia de tu correo, para César Gutiérrez, el día lunes. Pero si hubiera una hojita donde dijera algún... para que él lo tenga en la cabeza, el nombre de la empresa. En fin... si crees que es necesario, ¿o no?

E: Bueno, déjame ver. De todas maneras. ¿Tú tienes gmail?

R: Gmail, sí. Para meter ahí todo lo pesado.

E: Bueno, de pronto le digo para que te lo envíen también directamente a ti, para que lo tengas.

R: Mi gmail roleonalegria@gmail.com, ¿ya?

E: Ya.

R: Y bueno, vamos a meterle empeño. Sé que hay mucha gente que han estado haciendo lobbys por acá, hay compromisos que yo los veía pasar unos al lado de otros. Pero en fin... dile a nuestro amigo...

E: Gabriel

R: Gabriel, que si considera la posibilidad de venir o que vengas tú o que mande municiones.

E: Déjame decirte: ahí lo que pasa, acuérdate es que están haciéndose simultáneamente cuatro licitaciones: una para la licencia, otra para eso que estamos haciendo nosotros que es... La más grande que con construcción y todo y otra para una consultoría para supervisar la construcción.

R: Eso no puede ser... la misma empresa los dos.

- E: No, no puede, pero nosotros escogimos la que nos interesa te acuerdas que estamos atrás de eso hace dos años ¿no?
- R: Sí, lo que pasa que acá han venido sudafricanos, ingleses, americanos, canadienses, argentinos...
- E: Pero, déjame decirte, para tu tranquilidad, yo creo... ¿te acuerdas que yo estuve allá y hablamos de eso con el Presidente?, ¿no?
- R: Sí.
- E: Y después seguimos hablando y después yo volví a tener relaciones con ellos para ver cómo iba. Y ellos me recibieron aquí a la CAF, que tú mismo me dijiste, ¿no te acuerdas?
- R: Sí.
- E: Yo tuve la reunión en la CAF y todo. Y lo importante de todo esto es que ellos parece que me oyeron con lo de la CAF, porque yo sugerí, coño, alguien que financiara todo y les pusiera esa vaina, ¿no? Y ese es uno de los puntos que están en licitación: quién financia y pone la plata para eso ¿entiendes? Son pocos. Solamente están haciendo esa locura dos empresas y una somos nosotros y la otra es europea.
- R: Hermano, y porque no me pones eso en una hojita
- E: Bueno, te lo estoy recordando. Aparte de eso...
- R: 8000 kilobytes
- E: Sí, ese es el peso.
- R: Ya recibimos tu correo.
- E: Ya. Mira, aparte de eso, Rómulo, nosotros hemos conformado un equipo que creo no va a ser posible batir. Aparte de que nosotros vamos a poner todo el dinero que no todas las empresas lo hacen. Nosotros vamos a financiar todo eso- 2) **Global** como tal tiene el peso específico financiero para hacer eso, pero nos asociamos primero con una empresa, con un consorcio venezolano para tener la oficina aquí su gente tiene mucha experiencia con **PDVSA** y es muy importante por el español y todas esas cosas, es la que siempre nos hace la ingeniería de detalle a nosotros. 2) nos asociamos con **Parsons** que es una de las empresas más grandes del mundo en ingeniería de proceso y 3) Nos asociamos con madre **Tecgimon** que anteriormente era **Fiat en Italia** que es una de las empresas más grandes constructoras de Europa. Entonces creemos que técnicamente tenemos absolutamente todo para clasificar.
- R: Ya.
- E: Yo creo que la clasificación, no va a haber problema.

- R: Pero vamos a apuntar ya a ganar.
- E: El problema es que yo quiero asegurar que tú, con tu vaina, asegures la precalificación, asegures lo que tengas que asegurar para que después...
- R: Tienes que darme instrucciones, porque eso yo lo tengo que mover a otro nivel ¿Eso tú crees que le van a dejar la decisión al Presidente de Petroperú solo? No. Esa decisión no la va a tomar él solo.
- E: Pero eso de precalifica, eso lo tiene el comité.
- R: Precalificar sí, si cumplimos los requisitos ya está.
- E: Claro, eso no es problema. Eso tú asegúrate. Calificamos, pero después de eso viene el trabajo tuyo y el trabajo mío.
- R: Claro.
- E: Ya Gabriel me preguntó y cómo es. Yo le acabo de mandar toda la información tuya, todas las cosas de nuevo para recordarle, porque él sabe y me ha preguntado... pero tenemos fuerza, tenemos fuerza más fuerza que nosotros nadie la puede tener.
- R: No, pero hay que trabajarla con tiempo para evitar que se hagan los compromisos. Acuérdate que tenemos que hablar con la persona que visitaste y con la otra persona, etc.
- E: Todo eso.
- R: Es demasiado grande como para dejar cabos sueltos.
- E: Una vez calificado, que es lo que tú tienes que lograr, la licitación es en julio. El 25 de julio hay que presentarla, pero una vez clasificado que deben de notificarnos en 15 días. Bueno, ahí vamos ha hacer la estrategia: tú tienes que decirme cuál es la estrategia: si tengo que ir, si tiene que ir Gabriel, lo que tengamos que hacer, tú nos lo tienes que decir.
- R: Ya, lo que me acabas de contar... no seas flojo y pónmelo en un e-mail.
- E: Ok, yo te lo voy a poner.
- R: Eso es lo que necesito.
- E: Yo te voy ha hacer ese resumen.
- R: Listo.