

63 Rómulo y e. Núñez

R: Rómulo

E: E. Núñez

Asunto: Estrategia para ganar licitación. Cómo obtener información y fórmula para presentar propuesta.

R: Hola, Enrique. ¿Cómo estás?

E: ¿Cómo van las cosas?

R: Todavía no tengo novedades, noticias

E: Todavía no tienes novedades lo de la ¿Está fluyendo?

R: Eso sí. Más bien, ya lo tenemos listo, me dijo el presidente de Petroperu.

E: Ellos se llevaron de acá un dato de cuánto costaba. Pero eso hay que multiplicarlo por 4 y van a ser como diez millones la inversión. Ellos están pensando en dos tanques chiquitos, pero nosotros ... Tanques mucho más grandes.

R: Has... ¿los tanques que ellos quieren, no los que tú quieres?

E: No, porque es rentabilidad de lo que le vamos a comprar. No, ellos están de acuerdo. Ellos habían dicho para una vaina local, pero acá no estamos hablando de que un barco mínimo. Para pasar el canal de Panamá y toda esa vaina mínimo tiene que traer 30 mil toneladas y mi problema es conseguir los dos clientes para esa vaina y ya los tengo uno De 120 mil y otra de 80 mil, que es para Miami. Ya lo tengo también entonces ya con eso funciona. Más bien ellos no van a poner la plata la vamos a poner nosotros.

R: Si es una cosa que ellos entienden razonable y les interesa eso esta bien, ¿no?

E: No, no. Están súper interesados. Súmamente interesados hasta las conversaciones que hemos tenido, hasta ahora caray si quieres lo puedes comprobar más arriba.

R: Ayer me dijo el presidente que estaba bien y también me dijo que estaba bien lo de la supervisión.

E: ¿Lo de Pica?

R: Sí.

E: Ya van a clasificar.

R: Ah, no. Ayer a las once de la noche hablé con él. Pensé que te había dicho eso.

- E: No, eso es lo más importante.
- R: Me llamó a esa hora y me dijo: "Rómulo, recién puedo, me reuní con él y me dijo eso". Va ambas cosas, van.
- E: Lo de Pica sí va... dios quiera. Porque ahí podemos nosotros, por lo menos... mira este es un contrato para quien lo haga. Yo calculo entre 60, 70 millones hasta 100 millones dependiendo de lo que nos digan ahí. Más o menos.
- R: Claro, oye, ¿hay que ponerle ahí un witainer fig? Una cosa así
- E: Todo eso. Por eso es que yo necesito que tú me confirmaras y me digas: "no importa. OK". Nos preclasificamos ya les demostramos. Yo le dije a ellos que al estar precalificados, nosotros le íbamos a decir cuánto iba a costar todo. Inclusive, probablemente, yo tendría que ir hasta allá para conversarlo. A lo mejor no es necesario, pero tú me tienes que decir: "nosotros necesitamos que ustedes suban a esto". Y nosotros vamos a decir ya cuánto vamos a subir.
- R: Eso es bien difícil que ellos lo puedan manejar, ¡ah! Yo no creo que ellos puedan llegar a ese nivel de manejo.
- E: ¿Puedes hablar?
- R: Sí, sí.
- E: Eso se calcula.
- R: ¿Y cómo lo calculas?, ¿y los otros postores?
- E: Eso se calcula. Normalmente, por un porcentaje sobre el monto total de la obra.
- R: Eso sí.
- E: Entonces eso va normalmente entre un 5, un 4 y un 10% Si tú te quieres ganar esa vaina y vas regalado te zumbas un 4% sino te zumbas un 10% o un 5, 6, o 7. ¿Entiendes?
- R: Sí.
- E: Entonces con un conocimiento de las empresas que están clasificadas y con una inteligencia de nuestra gente ahí, los amigos ellos te van a decir esto está, más o menos nuestro estimado es
- R: Ellos pueden dar el estimado, pero lo que no nos pueden decir es cuánto. Nos podemos subir nosotros.

E: Claro, pero entonces nosotros ahí viendo a la competencia quienes son los que clasifican, los conocen más o menos a la competencia llegamos a algo, si nosotros le vamos a decir bueno sobre este algo le vas a poner un 1% o.5% lo que nuestra gente de adentro según tus compromisos el tuyo y el mío... nos indiquen más nada y hasta ahí llegamos. Te puedo decir me vas a dar el 20%, tu me mandas al carajo, me vas a decir tú estas loco, perdemos.

R: Claro, lógico.

E: Ahora, si le decimos algo lógico, no sobre el monto total, sino sobre el monto de oferta, nos van a decir: "mira nosotros, para ganar esa vaina, necesitamos ponerle 4%. Y sobre ese 4%, tú me vas a dar el 10 coño tu estas loco esa es nuestra ganancia te puedo dar 5". Bueno ya está bien o está mal. Pero que tenemos nosotros que discutir eso va a ser así, eso es más sencillo que lo grandote. Pero la gente de adentro sabe y la gente de adentro, acuérdate que esto es mucho mas fácil de lo que se va a hacer por precio, ellos van a ubicar además de precio otras cosas que pueden manejar. Ahí podemos tener mas flexibilidad la ayuda puede ser mayor.

R: Ya está bien.

E: Es la experiencia que me da y es muy difícil, porque tú.. no, acuérdate cuando es ingeniería, es consultoría es ese tipo de cosas. Tú no puedes decir que fue más el otro que nos está dando, porque no puedes tú le dices estoy dándole a tal otro porque tiene más capacidad. Me da más confianza, ¿me explico?

R: Sí.

E: Es más fácil. Entonces es un gran paso el que tú diste anoche, te participo.

R: Sí, hermano fue muy importante.

E: Aunque no es tan grandote como lo que queríamos. Y de los españoles no sabes nada, ¿no?

R: No, no tengo ninguna respuesta todavía.

E: ¿Y tú crees que la podamos tener?

R: Yo voy a viajar a... con el español a Bogotá la otra semana para ver otro asunto y ahí espero conversar con él.

E: Tú me decías que era técnicas, ¿no?

R: Era intensas, es el grupo dragados.

E: Intecsas. ¿Seguro?

R: Sí, sí. **Intecsas Dragados Industriales**, uno de los grupos más grandes de España. Ingeniería industrial, esos son los preclasificados al proceso por competencia internacional para el FED EPC del proyecto de remodelación de la refinería de Talara

E: ¿Cuáles son las dos españolas? Porque habían dos que clasificaron...

R: Dragados industrial Intecsa, Tecnic italy Ipel, Técnicas Reunidas también está.

E: Pero esa está de última, pero esa primera que tú me dijiste es la más calificada para hacer el trabajo.

R: Sí, sin lugar a dudas Dragados es un monstruo.

E: Pero tiene un deficiente: que no tiene ingeniería, así es que podemos complementarla.

R: Eso es lo que estoy trabajando.

E: Y tampoco ellos tienen mucho dinero, pero no les gusta ponerlo sino que le paguen.

R: Ajá, ahí entramos nosotros.

E: Esa es una gran, gran posibilidad.

R: Lo que me dicen es que ya tiene su lobby armado acá en Lima. Entonces yo estoy tratando de descubrir cuál es. Eso es lo que me dijo el Presidente de la empresa ayer ellos tienen su lobby acá te voy a averiguar quienes son ya.

E: Hemos avanzado un poco. Creo tu recibiste todos los correos

R: Todo tengo. OK.

E: Perfecto.