51 Rómulo y E. Arias Schreiber

R: Rómulo

E: Ernesto Arias Schreiber

Asunto: Coordinan documento a enviar a los empresarios noruegos sobres sus honorarios y otros gastos.

R: Hola, Ernesto, ¿cómo te va?

E: Bien, felizmente. He enviado la versión en castellano y estoy revisando la versión en inglés en este momento.

R: Mira yo tengo la versión en castellano aquí. Dándole una chequeada, una aclaración. En la última parte obligaciones dice: "c) la empresa contrata los servicios profesionales del abogado para la asesoría legal de las fases previas de las negociación contractual con Perupetro y en caso de llegar a un convenio entre Perupetro y la empresa, asume también la obligación de contratar los servicios legales del mencionado abogado para la redacción y revisión de los contratos con Perupetro y posteriormente para que el sr. Ernesto Arias Schreiber sea el abogado titular y principal". O sea, ¿qué quiere decir? ¿Que este es un contrato solo para la parte previa?

E: Claro, porque no se sabe si van a firmar o no los contratos. Por eso está puesto: "y en caso tal". Y fijate que están en "obligaciones", ¡ah! Quiere decir que en caso de que firmen, el contrato con Perupetro ya están obligados a lo otro.

R: Ya, están obligados ellos a seguir contando con tus servicios.

E: Exacto.

R: Y ahí se puede pactar el nuevo honorario...

E: Claro, porque ahí viene precisamente. ¿Te has fijado la parte que dice "adendums" ahí en los adendums está que debido a que es necesario primero establecer las fechas y los montos, queda para firmarse posteriormente lo relativo a los honorarios y al plazo del contrato.

R: Ya, escúchame. Yo acabo de hablar con México anunciándole que yo estaba enviando a Noruega la versión en inglés y al representante para Latinoamérica la versión en castellano. Él es Mario Díaz Lugo, un ingeniero mexicano, muy buena gente, una persona muy profesional. Y le digo: "Mario, yo he estado hablando con el Dr. Arias Schreiber temprano y discutíamos sobre los términos de duración del contrato, así como de los honorarios y habíamos estado cambiando ideas. Como no queremos quedarnos cortos, ni pecar por exceso estamos pensando en un adendum". "No -me dice- manda de una vez los honorarios, porque estos noruegos no sé cuánto, manda los honorarios". Y le digo: "bueno, tú dame una luz". "¿Qué han pensado ustedes?". "Es que fijate para esta primera parte hemos pensado... como tú sabes el Dr. Quimper va en los honorarios de los abogados 5,000 más 2,500 y eventualmente 5,000 mas

5,000 se queda pensando". Y me dice: "para lo tuyo, ¿qué has pensado?" Le digo: "en una cantidad similar" "¿Y para tu hijo?" "Sería tanto y tanto" "Eso es mucho, pero no es irracional. Pónganlo mejor". Entonces él sugiere que lo pongamos.

- E: Correcto.
- R: Entonces te pido que me envíes una nueva versión. En vez de adendum ya pongas la duración y este contrato es desde la suscripción hasta... no sé pues la firma de los contratos ¿no?
- E: No, le pongo ya desde ahora hasta que terminen ellos sus labores en el Perú.
- R: Entonces la c) que tenías ya no entraría, ya no se revisaría el contrato.
- E: Ya. No pues, quedaría como uno solo.
- R: Como uno solo, permanentemente.
- E: ¿Permanentemente con los diez?
- R: Con los diez. Ahora, también hay que agregarle ahí que creo que no está la instalación de la empresa, para que haga los contratos del alquiler de la oficina, la compra de la casa lo que fuera, ¿no? Yo lo he puesto, pero me gustaría que tú lo veas y lo pongas en los términos adecuados. Lo que es la instalación de la empresa, inscripción en los registros públicos, todo ese trámite para que no tengan que decir después tenemos que contratar a otro abogado, ¿no? Les mandamos todo eso y le ponemos los cinco-cinco. Y ahora: si hay una contraoferta de ellos, hay que estar preparados.
- E: Evidentemente.
- R: Y me dice: "Lo que sí es importante que sepas, Rómulo, es que hay que considerar un honorario de triunfo". "Sí, -le dije- hemos conversado también sobre un honorario de apertura de mercado". "Sí, me dijo, eso en el momento que tengamos los contratos". Hay que ponerlo en el contrato, le agregas en los momentos que se firmen los contratos se pagará el honorario correspondiente a lo que tú llamaste.
- E: La apertura del mercado. Pero lo pongo como honorario para abogado, porque para mí la idea era en general. Desde luego, porque yo no intervengo en la apertura del mercado. Eso es cuestión de uds.
- R: Sí, eso es lo que estamos trabajando nosotros.
- E: Obviamente, lo que yo sí debo cobrar, que no lo quiero especificar ahora, porque no vale la pena, pero sí lo podemos considerar después entre ustedes y yo en la apertura, es la dedicación exclusiva por un lado que eso se admite en todos los contratos internacionales, porque no quiero asustarlos desde ahora.

- R: Sí, claro.
- E: Hay que especificar un poco también en la idea de la apertura, porque eso se las he dado yo a ustedes.
- R: ¿Y qué cosa significaría esa dedicación exclusiva?
- E: Es lo que le llaman ellos en internacional... eso se llama eso que tú no puedes trabajar para otro un competidor.
- R: Claro eso ya lo has puesto ahí, ¿no?
- E: No, no lo he puesto. He puesto que yo no voy a trabajar para otra empresa, pero no lo he considerado como honorario, porque estaba considerándolo después, porque no quiero asustarlos.
- R: Estoy de acuerdo contigo. Eso significa lo que tú me decías, que tendrás un espacio en la oficina.
- E: Claro. Si no hay un espacio en la oficina, no es bueno para ti.
- R: Claro yo prefiero que estés ahí tú. Porque a mi me alivia mucho las cosas para tenerte a la mano y podemos nosotros trabajar cosas en conjunto.
- E: Claro, además, si tú te fijas en el contrato, nosotros vamos a tener que subcontratar personal, porque hay un personal que es de la labor social, ambiental, laboral, porque una empresa si es que se comienza los contratos de exploración hay un huevo de trabajo de tipo laboral, tributario.
- R: Programas, impacto ambiental, programa social, y todas esas cosas.
- E: Y problemas de tributos, el problema laboral con los obreros y con los sindicatos. Eso tenemos que subcontratar abogados, por eso déjalo así como está lo otro es el honorario personal mío.
- R: Envíame una nueva versión. Te voy a pasar la que te hecho algunas puntualizaciones.
- E: Envíamela, pues, de una vez.
- R: Te la paso ahorita y tú me agregas a lo que dice adendums.
- E: Yo ya tengo la idea.
- R: Bien claro, ¿ya? en tus honorarios le pones los diez mil.
- E: Ya yo me las arreglo con ellos, le pongo los diez mil y ahí dejo abierta dentro de la subcontratación y pongo, eso sí, el contrato de apertura de mercado.
- R: Ya ¿y cómo hacemos para que ellos lo digieran?

- E: No. Mi obligación no es solamente lo de la redacción del contrato de apertura del mercado con los contactos de la empresa en el Perú.
- R: O sea que habría que hacer también un contrato sobre eso posteriormente.
- E: Entre ustedes y ellos. Y ahí me das una participación a mí, me lo das para no cobrarle, pues, la dedicación exclusiva.
- R: Ya y esa ¿de qué orden es?
- E: Eso es fuerte, ¡ah! No para mí, yo hablé por lo menos de cien mil.
- R: Y la van a atracar.
- E: Oye, te atracan hasta 200 o 300. Estás entregando las áreas.
- R: Sí, sí, pues. Ojalá que Bieto haga mañana su faena ¿no?
- E: Oye, y de la relación que te he mandado, ¿la has visto?
- R: Sí, sí la he visto. ¿Ahí no están nuestros lotes?
- E: Eso era lo importante, perfecto. Entonces envíamelo. No solo a los eneas sino envíamelo también a eneasperu2007@hotmail.
- R: Ok. Te envío los dos en estos momentos.
- E: Yo estoy esperando de todas maneras la versión original en inglés, que la he mandado a mi traductor. Te la voy a enviar dentro de diez minutos y después la mandamos a corregir.
- R: Pero ya mándamela, pues, adecuada MS o menos la fecha de duración y el monto.
- E: Primero en castellano y después te hago la del inglés.
- R: Una vez que te la devuelvo yo con el conforme, la pasas en inglés.
- E: No hay necesidad, después tú la revisas, porque necesito media hora entre una y otra.
- R: Entonces en estos momentos está yendo la de castellano para que la adecues.
- E: Ya, correcto.