

De: Amalia [redacted]@fundacionfaes.org
Enviado el: lunes, 04 de diciembre de 2006 14:17
Para: Miguel Blesa de la Parra
Asunto: RV: MUY URGENTE

Estimado Sr. Blesa,

Por indicación del Presidente D. José María Aznar le envía esta información confidencial.

Atentamente.

Amalia [redacted]
Secretaría del Presidente
Tel: 34 91 781 [redacted]
Fax: 34 91 781 [redacted]

-----Mensaje original-----

De: rbardaji@ [redacted] [mailto:rbardaji@ [redacted]] Enviado el: viernes, 01 de diciembre de 2006 13:20
Para: Amalia [redacted]
Asunto: MUY URGENTE

Amalia,
por favor, hazle llegar ~~superurgentísimo al presidente~~ lo siguiente (y que perdone la falta de acentos y egnés, pero estoy con un teclado británico y ya se sabe...):

NOTA sobre negociaciones de EINSA

1.- Ayer jueves tuvimos dos reuniones en Washington con representantes del grupo Cohen. la primera sirvió para que la gente de EINSA explicara en profundidad tanto su empresa como sus aspiraciones para el contrato que persiguen en la actualidad con LM; la segunda, fue una presentación de la gente de Cohen sobre que pueden hacer y sobre los arreglos económicos de sus servicios.

2.- Se llegó a un principio de acuerdo en los siguientes términos:

a) este fin de semana Cohen preparará un plan de actuación con dos vertientes: a corto plazo hasta que LM elija el prototipo que desea y se consuma la oferta que está ahora en juego; y a 12 meses si el sistema elegido para las pruebas es el de EINSA. Cabría la posibilidad de que aunque resultara ganador en esta fase, no se llevara la producción industrial (que es lo importante) por lo que los de Cohen sugieren una relación más allá de esta fase de pruebas a fin de consolidar su posición cara a la producción industrial.

b) los costes de todo se cifran en 250 mil dólares anuales, pagaderos mensualmente si se quiere (que es la mitad de lo que suelen cobrar, según me han indicado a mí) y un 2'5% de success fees sobre el bruto del contrato si se obtiene. Si en marzo la decisión de LM no ha beneficiado a los intereses de EINSA, hay un opt out clause, que le permitiría a EINSA rescindir los servicios del Grupo Cohen sin penalización.

c) la formalización contractual de este principio de acuerdo se hará a lo largo de la semana que viene a través de los respectivos departamentos legales de cada uno.

3.- Los problemas que yo veo:

a) la competición está muy abierta y el principal competidor de EINSA se mueve como pez en el agua en Washington y con la gente de LM;

b) EINSA tiene una gran ventaja tecnologica, pero el contrario no se dilucidara sobre los aspectos tecnicos solamente. El hecho de que no tenga actividad en USA y de que Espaja nbo sea un participante en el programa JSF, dificulta su eleccion, entre toda una serie de cosas.

c) EINSA no tiene una cultura de batallar en estas condiciones y menos en los USA, por lo que algunas de las sugerencias que hac'ian los de Cohen les chocaban mucho e incluso les asustaban a pesar de ser todas legales y eticas. En mi opinion no estan acostumbrados a la competicion entre empresas americanas

d) el contrato en juego es relativamente pequeno; dos unidades en dos anos y cada una a un coste de alrededor de medio millon de dolares, por lo que las acciones para situar bien la oferta de EINSA resultan desproporcionadas y solo pueden nustificarse si se tiene en cuenta el contrato final para la produccion. EINSA tiene problemas para entender esto y busca un imposible, maximizar sus ventajas a un coste minimo en el corto plazo.

e) Por parte de Cohen, como no pueden cargar una suma "normal" en este caso, al tratarse de una empresa pequena y de un contrato limitado, el interes por un plan estrategico de accion es relativamente bajo. de momento, solo tiene asegurado 85 mil dolares de aqui a Marzo y esa es, objetivamente, una cifra que no da para mucho, justo en el momento en el que el esfuerzo deberia ser el maximo.

4.- En relacion a nosotros:

teoricamente, EINSA esta en manos de Cohen, pero yo les veo incapaces primero de evaluar su el plan de accion se ajusta a sus necesidades y a la realidad del programa; y segundo, incapaces de hacer un seguimiento de su ejecucion y cumplimiento.

Tal vez ahi podamos jugar algun papel en esta primera fase. En todo caso, nuestra participacion y futura relacion nunca ha acabado de discutirse. Lo que EINSA ha hecho hasta el momento ha sido cubrir mis gastos de viaje mediante reembolso de los mismos, pero nada mas.

Convendria que MB hablara con ellos para ver que piensan y que podemos hacer. Yo estoy convencidos de que podemos ayudarles y complementar el plan de los de Cohen, pero hay que valorarlo.

RAfa"

Muchas gracias