

De: Pedro Rodríguez Pla [redacted]@einsa.es
Enviado el: lunes, 23 de abril de 2007 13:49
Para: Miguel Blesa de la Parra
Asunto: GENERAL

Hace mucho tiempo que no nos comunicamos y estoy seguro de que no ha sido por falta de ganas; tu tienes bastante con todo lo que estás moviendo con el mayor de los éxitos y yo estoy pasando una buenísima etapa desde el punto de vista del negocio y algo peor desde el punto de vista del tiempo que le estoy dedicando a la compañía debido a que he tenido que prescindir [redacted] y me estoy ocupando de buena parte de sus funciones. Por una serie de razones, [redacted]

Ya no está con nosotros [redacted]

El negocio del día a día va perfecto, con una cifra de facturación a finales de marzo que ha igualado a toda la cifra de ventas de 2.005 y con un beneficio neto superior al millón de euros.

Estamos en proceso de aumentar nuestra capacidad productiva construyendo dos nuevas naves con una superficie total de 3.000 m², contratando adicionalmente dos nuevas instalaciones de pintura con temperatura controlada y una nueva instalación supermoderna de chorro de granalla.

El tema de Estados Unidos va (toquemos madera), creemos, que super bien. Como posiblemente recordarás, la división aeronáutica de Lockheed Martin es la que está en proceso de contratar los primeros vehículos posicionadores mientras que la división aero-naval de Lockheed Martin (tan grande como la anterior) es la que nos ofreció su capacidad productiva para la fabricación posterior de la serie, todo ello con el beneplácito de la Gerencia de Cooperación Industrial de nuestro Ministerio de Defensa. En base a esta información básica la situación está como sigue:

- a) La división aeronáutica de LM nos ha informado de que, por problemas internos, no han podido tomar una decisión de elegir suministrador dentro del mes de marzo y nos piden una ampliación de plazo hasta finales de Mayo, con el fin de poder tomar la decisión final en los primeros días de junio.
- b) Por otra parte la división aero-naval, con la que ya hemos firmado un contrato de confidencialidad, nos ha reiterado su interés en el tema hasta el punto de que el Vicepresidente Ejecutivo (la máxima autoridad real de la División) va a venir a Madrid en estos días y, directamente, ha pedido al Presidente de LM en España que concierte una visita a nuestra factoría, como una de las cosas más importantes a realizar durante su visita; lo tendremos aquí el día 25 a las 12 horas; además, dos de sus ejecutivos más importantes, también nos visitarán y comerán con nosotros en EINSA el próximo día 3.
- c) La opinión tanto de LM España como de nuestro Lobby americano es que la demora consignada en el punto a) es debida a las visitas indicadas en b), por lo que la opinión de ambas partes es que las cosas no pueden estar mejor para nuestros intereses.

[Bardají] comentó a Denis que la opinión de su oficina de que antes de empezar a trabajar en otros países, debíamos mantener una reunión para definir estos países, la forma de operación y la determinación de las compensaciones correspondientes. Estamos de acuerdo en todo y, además, lo vemos razonable y conveniente; podemos también aprovechar esta ocasión para definir las compensaciones de las operaciones en las que nos están apoyando en USA.

Quizá lo mejor sea que hables con él y, sin especial prisa, centres una visita (con comida incluida en EINSA) en donde hablar de todas estas cosas. ¿te parece bien?

Espero que la información anterior te sirva de relajo frente las agendas tan llenas de temas de estas últimas semanas.

Un fuerte abrazo

Pedro Rodríguez Pla