

De: Pedro Rodríguez Pla [prp@einsa.es]
Enviado el: viernes, 03 de octubre de 2008 14:15
Para: Miguel Blesa de la Parra
Asunto: RV: Contratos de Cooperación

Querido Miguel:

Te adjunto el e.mail que acabo de enviar a Aznar.

Buen fin de semana.

Pedro

De: Pedro Rodríguez Pla [mailto:prp@einsa.es]
Enviado el: viernes, 03 de octubre de 2008 13:43
Para: José M. Aznar (alosada@fundacionfaes.org)
Asunto: Contratos de Cooperación

Respetado Presidente:

Estos días pasados estuve con Miguel y me comentó que tenías algunas dudas con relación al borrador de contrato de referencia. Lamento que estas dudas se hayan producido; voy a intentar aclararte en las próximas líneas algunas de las dudas comentadas:

1. No hay ningún problema en que el contrato sea a una persona física o jurídica; si quieres ser titular del acuerdo como persona física, para nosotros sería un honor.
2. Los términos del borrador de Contrato se basan en que la actividad principal y casi única de la PROMOTORA (así llamada en el borrador citado), será:
 - a) Ayudarnos a llegar a un acuerdo con los fabricantes de aviones (solo para RUSIA) para que vendan nuestros equipos de apoyo junto a sus aviones; en este caso el beneficio de la operación para los fabricantes de aviones sería la diferencia entre el precio compra a nosotros y el de venta a sus clientes (éste sistema es que estamos aplicando, como ya te informamos, en ciertas operaciones con EADS, MBDA y BGT); los ejecutivos de estas compañías se conforman con que el beneficio se quede en "sus" compañías.
 - b) Si el sistema anterior no llena las expectativas de negocio de los contactos en el País, la operación puede hacerse como está indicada en el párrafo anterior, pero introduciendo un intermediario entre nosotros y los fabricantes de los aviones; el importe de la comisión para este intermediario sería negociada, independiente y complementaria a la de nuestro acuerdo personal que, en ningún caso resultará afectada por la misma.
 - c) En países distintos a Rusia nuestra colaboración queda un poco simplificada, puesto que la misión de la PROMOTORA se reduciría a seleccionar, a través de sus contactos, a un Agente Local que nos represente, con quien negociaríamos también una comisión adicional complementaria, en procedimiento similar al indicado en el punto anterior.
3. Una vez en marcha cualquiera de los procedimientos comentados en los párrafos anteriores la misión de la "PROMOTORA" sería, simplemente, ayudar a que las relaciones no se deterioren, informar de los cambios que puedan presentarse en esos países y que pudieran afectar a la marcha de nuestros negocios y también ayudar a encontrar soluciones a los problemas que, a lo largo del tiempo, se puedan ir presentando.

El documento que te hice llegar es un BORRADOR de contrato muy simple y que, por tanto, se puede modificar a gusto de todos. Por ello te ruego que me hagas llegar cuantas dudas tengas o aclaraciones necesites. Quedo a tu entera disposición.

Un fuerte abrazo

Pedro Rodríguez Pla.