

Transcripción escucha telefónica RT000557-4

MARIANO: ¿Hola?

NELSON: ¿Aló? ¿Mariano?

MARIANO: Sí.

NELSON: Hola, Nelson habla.

MARIANO: Hola Nelson, ¿Cómo estás?

NELSON: Muy bien, ¿Cómo estás tú?

MARIANO: Bien, bien, disculpa, sé que tenía un llamado tuyo por ahí en la mañana, pero he estado todo el día en revisión de unidades de negocios, aquí con la gente de nutrición.

NELSON: Ah, ¿puedes hablar ahora o no?

MARIANO: Sí, sí, cuéntame, dime.

NELSON: No, no, te estaba llamando por el tema este de la [REDACTED] que..., a ver qué hacemos y cómo seguimos, porque, mira, a ver, en mi opinión, escucha, lo cual no significa que tienes que estar de acuerdo Mariano,

MARIANO: Mjum, sí, claro.

NELSON: El tema es que el año pasado, o cuando fuese, cuando nosotros estábamos con el tema de [REDACTED] ¿sí?, y al final del día, con todo lo que hubo, nos pidieron que no hiciéramos el negocio con [REDACTED] que paráramos eso, porque no era el principal, o es el principal [REDACTED] de ustedes, y que paráramos eso, y en retribución, ¿no es cierto?, nos colocaban en el mismo precio que [REDACTED] nos había ofrecido.

MARIANO: Correcto.

NELSON: Esto fue lo que, nos ofreció, o ofreció, digamos, y lo digo con el debido respeto que corresponde, no es cierto, el señor Crouton, ¿sí?

MARIANO: sí.

NELSON: Y bueno, Jorge me llamó, y toda la historia que se armó, y al final nosotros no firmamos el acuerdo con [REDACTED] liquidamos lo que habíamos hecho de [REDACTED] de..., temporal, digamos, y [REDACTED] y después seguimos con ustedes.

MARIANO: Mjum (*afirmación*).

NELSON: Entonces, así fue y quedamos marcados, y así lo..., que tú nos ibas a vender al mismo precio de que Kabi nos ofrecía acá en Chile. Esa fue la lectura que yo hice del acuerdo, no es cierto, que se hizo.

MARIANO: Correcto.

NELSON: Pasó el año, y resulta que, como el dólar, no es cierto, va para arriba, o va para abajo, eso no juega, pero el año 2012, más fue para abajo que para arriba, y al ver la liquidación final, ahí se produjo una diferencia, que en este caso fue a favor nuestro, porque el dólar estuvo más bien cercano a los 470, 480 que a los 500 y algo, que asumimos en ese minuto para darle movida a este tema, y ese fue el motivo de la liquidación que te mandamos. Entonces, Mariano, esa es la lectura que yo hice del tema, y bueno, ¿qué hacemos?, ¿qué piensas tú, digamos?

MARIANO: Eh, mira, yo un poco la postura nuestra, es lo que yo te intenté ponerte ahí en el correo, con un poco de detalle, lo..., a ver, el entendido de mantener el precio, para el cálculo que se hizo, es lo que yo entiendo que también fue la postura de Kabi, aunque yo también estoy de acuerdo con todo el proceso, con todo lo que tú has mencionado, y, bueno, yo lo conversé con Alan, que es mi jefe, y le dije, mira, está esta situación, a vos que te parece, que crees que deberíamos hacer. Dijo *"mira Mariano, el precio acordado no cambia, eso está claro, es el precio que tenía [REDACTED] en ese momento, y bueno, salvo que sean [REDACTED] as, que vaya, que amerite [REDACTED]"*

[REDACTED]. Por otro lado, me dice *"revisa un poquito los cálculos"*, digamos, y, entonces, ahí es donde fui al mail que me habían mandado creo que eras tú, un mail de la chica esta que ponía ahí el precio de [REDACTED] ponía un precio FOB y un precio puesto en bodega, y yo la verdad que cuando se discutió todo esto, no entramos mucho en detalle, porque esto fue top down y vino de la línea política.

NELSON: Estás muy elegante hoy día, Mariano (*risas*).

MARIANO: Claro, entonces, ahí la diferencia entre el FOB y el puesto aquí, la verdad es que era mínima, entonces, todos los costos adicionales que tiene [REDACTED] que tiene un control de serie que cuesta [REDACTED] por frasco, solamente para el ISP, digamos, por ejemplo, y otro costo ya de *head handling* local, de manejo de bodegas, nunca se consideraron, ni tampoco, creo yo, que haya que ahora, que ponerlos en la mesa. Entonces dije ya, yo no sé cómo bien si vale la pena reabrir todo un cálculo, y decirle ok, [REDACTED] recalculemos exactamente qué significa o actualizar la posición de [REDACTED], o no sé, meternos en esa cosa, y podemos decir, bueno, pero, *¿cuánto representa la materia prima hoy día del costo final del producto?* Y mira, la verdad, no sé si corresponde, porque al final del día estamos hablando de un precio benchmark alternativo, pero ahí le mandé un detalle de lo que es la materia prima del total, y me dice bueno, pero, ¿qué pasa con todos los otros costos que son en pesos, la inflación, el ajuste, cómo siguen los próximos años?, entonces, antes de reabrir toda una serie de temas, digamos, me dijo mira, salvo que sean, como te puse en el correo, salvo que sean modificaciones sustantivas, ahí creo que era, de variación, hoy día estamos como en un [REDACTED] que fue el número que tú tomaste, o sea que fue el precio en ese momento.

NELSON: Que era el precio en ese momento, era la foto en ese minuto, digamos.

MARIANO: Era el dólar ese minuto. Entonces le dije, mira salvo que realmente sean números significativos, yo preferiría no abrir este tema, y mantener fijo el precio hasta que las condiciones realmente cambien, digamos. Entonces eso fue un poco lo que te puse en el correo y no le di muchas más vueltas en el tema en el sentido de decir, cierto, hay gastos para arriba, gastos para abajo, pero las discusiones entre Kabi y (ININTELIGIBLE, 06:32) que ha habido no son muy fáciles, entonces la verdad es que abrir una conversación para meter, no sé, varios temas a la mesa, y forzar de vuelta,

no sé, un acuerdo es como decir, ya, mantengamos las cosas así, porque si mañana [REDACTED]

[REDACTED]. Eso es un poco el planteo nuestro, Nelson, en realidad, más que decir un no o un sí así tajante, no sé, hay muchos temas en la mesa asociados a un acuerdo, que casi fue como un hilito, digamos. Entonces ponerlo en la mesa implicaría, aquí desde, o sea, ir con la gente de producciones, decir oye, ya, cuanto varía el costo, bueno, la mano de obra subió con la inflación, no sé qué, y empezar todas estas discusiones que, creo yo que van a ser más pérdida de tiempo que realmente una diferencia de plata para un lado o para el otro.

NELSON: Mjum (*afirmación*). Mira, Mariano, lo siguiente, dos cosas a tu comentario, yo concuerdo contigo, en mi opinión, yo ni siquiera le he mencionado esto todavía a Jorge, por eso quiero hablar con Mariano antes, para acuerdo. Y te soy bien honesto, porque esto fue el año pasado, fue un desgaste, fue un desgaste creo yo, y creo habértelo manifestado, llámale político, llámale como tú quieras Mariano, que para mí no se condice con el monto que estamos hablando.

MARIANO: Correcto.

NELSON: Entonces, yo no tengo ningún interés en reabrir este tema, porque sé que va a Horst y empieza todo el lío pa' arriba, no es cierto, y no sé si vale la pena o no Mariano, te soy bien honesto.

MARIANO: Bueno, ahora hay CEO's nuevo, y a lo mejor vienen nuevos aires, digamos, un espíritu más colaborativo, digamos, pero..., pero bueno.

NELSON: ¿Cómo en CEO? ¿Qué nuevo?

MARIANO: Viste que hay CEO nuevo tanto en FMC como en Kabi, cambio, ya no está más [ININTELIGIBLE 8:40], en FMC, está...

NELSON: Ah, sí.

MARIANO: Y en Kabi también, entonces cambiaron los dos CEO's que son los dos viejos más cascarrabias, así que a lo mejor ahí hay nuevos bríos de colaboración

NELSON: Estos son americanos, son..., por lo menos la experiencia mía es que los americanos son más duros que los europeos.

MARIANO: Pero más prácticos también.

NELSON: Son..., son..., pero por eso te digo, son "by the book", son "by the book", entonces, me tocó el proceso ese, pero, más que eso, no sé si vale la pena hacerlo. Además, el tema es Mariano..., así que yo, mira, entrar en una discusión, yo no estoy muy..., no encuentro...

MARIANO: Muy a favor.

NELSON: Muy a favor, ¿me sigues?, no por no querer hacerlo, ¿me sigues Mariano?, no sé si vale la pena, la verdad de las cosas, para mí el año pasado fue un desgaste, además, a mi casi el indio me tira por la ventana *po' hueón*, porque el tipo también tenía listo el tema con nosotros y, bueno, no se hizo, entonces hubo todo un desgaste. Por otro lado, si tú me dices mira, Nelson, ¿Qué salida le

damos?, Yo no quiero entrar, este es el costo que tengo hoy día, pero sí hubo un acuerdo el año pasado, no sé, se me ocurre lo siguiente, Mariano, a ver si a ti te parece. Nosotros el año pasado marcamos el precio que había en [REDACTED], no es cierto, y el que estaba, estaba puesto en bodega, el que yo te marque, este el fox que nos da, este es el precio que nos cuesta a nosotros para acá puesto en Chile, que eso fue lo que me pidieron de afuera, porque esta cuestión que, más que vino de arriba, fue con forceps, dijeron mira muchachos, háganlo, o si no, se van a la mierda, así hablando un poco claro y grosero. Al menos así lo tomé yo, aquí no hay nada más que hacer *hueón*, no voy a seguir en otra posición. Y, si tú me dices, mira, de aquí para adelante te aplico el precio que estaba en pesos, si a ti te parece esa salida bingo, digamos. ¿Me sigues? ¿Si te parece?

MARIANO: No sé si te sigo, tú dices hacer el ajuste ahora...

NELSON: No, lo que yo te digo, es que nosotros para el año 2011, 2012, sí, yo lo que no hice, que debería haber hecho, a ustedes digamos, es haber [REDACTED] ¿cierto? [REDACTED], ¿por qué no lo hicimos?, esta cuestión [REDACTED] y no vamos a estar con liquidaciones mensuales, ¿sí?, y no lo hicimos, y, al final, [REDACTED]. Entonces ahí quedó esa diferencia que nosotros la fuimos marcando, y ese fue el acuerdo que hicimos, más que el acuerdo, la instrucción que tuvimos de arriba, que vino como una salida entre Horst, y no sé si fue entre el señor Crouton y el doctor Gati, o fue entre Horst y Alan, esa parte nunca la supe. Y tú me dices, Nelson mira, aquí para el año 2012, yo te vendo el precio que estaba [REDACTED]

MARIANO: Bueno, es que, es que, yo lo tengo ya en ese precio.

NELSON: No po', si tú..., a ver si entiendo bien, tu corrígeme. Nosotros marcamos [REDACTED] creo que fue [REDACTED] no tengo acá los números al frente, porque estoy acá en el sur

MARIANO: No, no importa [REDACTED]

NELSON: [REDACTED]

MARIANO: Algo así creo que era, [REDACTED]

NELSON: O eso, listo. Entonces, ya ok, muchachos, ustedes le van a comprar a Kabi a este precio, que era el precio, no es cierto, que nos salía de [REDACTED] puesto en Chile, ¿sí?, traído desde [REDACTED] y eso quedó marcado. Muy bien, ustedes, ya, no hacen el contrato con [REDACTED], y cómprenle a Kabi para las clínicas de ustedes y bla, bla, bla, bla. Eso fue lo que hicimos, pero ahora lo que..., la lectura que tú me dices, es que no te voy a vender [REDACTED] sino que te voy a vender a [REDACTED] [REDACTED] al final del día, porque te estoy tomando una tasa de cambio diferente a la que hicimos como *assumption*.

MARIANO: Mjum (*afirmación*).

NELSON: ¿Cierto? Entonces, me estás cobrando más caro el año 2012, [REDACTED], de lo que acordamos, porque yo ese año pude haber seguido con [REDACTED]. Ojo, que no voy a seguir con [REDACTED] ni tampoco voy a seguir con ese tema de [REDACTED] Mariano, olvídale.

MARIANO: Mjum (*afirmación*).

NELSON: Entonces esa es una alternativa que para el año 2002..., para el año 2013, le cobres el precio al peso que tenía que ir [REDACTED]

MARIANO: Lo que pasa es que hacer un ajuste retroactivo, lo que a mí me complica, porque

¿no?

NELSON: Ya, pero lo que pasa es que yo, son , lo que pasa es que yo hice ese cálculo el año pasado e hice el ajuste interno sin cobrártelo.

MARIANO: Mjum (*afirmación*).

NELSON: ¿Te fijas?, entonces nosotros digamos que en diciembre fue cuando te mandamos a decir, oye mira, las liquidaciones que hay por mes, para que las revisaran, y las vieran de acuerdo a las

MARIANO: Eh, mira, no sé qué decirte, porque yo, te insisto, no sé, se me ocurre que, a lo mejor ahora, hacia adelante, podríamos hacer algún ajuste, pero para adelante, no sé si retroactivo para atrás, no tengo espacio para resolver eso.

NELSON: No sé, claro, lo que pasa es que, si nosotros no hacemos ese ajuste, digamos, el acuerdo que se hizo, pasó a ser valor cero, porque nunca aplicamos el precio acordado de Kabi, que era, o fue el precio político, llámalo como quieras. Entonces pasa a ser cero, no tuvo ninguna..., el acuerdo nunca se llevó a cabo.

MARIANO: Bueno, se mantuvo siempre el mismo precio al de ese momento.

NELSON: Claro, pero el acuerdo , ¿sí?

MARIANO: Mira, yo voy a..., déjame chequearlo nuevamente, y ya te paso de vuelta si quieres, una nueva confirmación, ¿no es cierto?, siendo, insisto, estando políticamente el tema como se ha tratado, yo quiero chequearlo antes de hacer alguna movida, digamos, para no tener que después desdeirme de versiones de mi jefe, lo chequeo y te confirmo. Tú me contestaste el mail que yo te envié pidiéndome mi opinión digamos, aquí yo te soy absolutamente franco en eso, yo (INTELIGIBLE 15:33) un dedo, cierto, yo lo reviso y te replico la decisión que toma mi jefatura, digamos, honestamente yo ya no me meto más en este tipo de discusiones entre Kabi y FMC, básicamente las paso, y lo que me dice mi jefe que hacer, lo hago. Entonces déjame darle una segunda conversa con él, y te paso lo que me diga, como respuesta definitiva. Ahora, luego, si no te quedas conforme con esa respuesta, que lo entiendo, tú dices, , eh, bueno, tenemos que escalarlo, por lo menos, a nuestro nivel inmediato superior.

NELSON: Claro, pero, ¿está claro el planteamiento Mariano, no es cierto?, porque el acuerdo , ¿te fijas?, que fue del año 2012, ahora, y de verdad te digo, háblalo con tu jefe, yo, este asunto, esta correspondencia que hemos tenido, ahora en diciembre a este respecto, yo no he movido nada con Horst, por si acaso, te digo esto por si Alan te pregunta o te dice, simplemente por lo que te dije al principio, yo no quiero tener más temas de esto *hueón*, porque no lo considero, como tú quieras llamarlo, pero...

MARIANO: Mira, yo lo que te digo, yo estuve...

NELSON: Mira, acá, este asunto lo va a decir Horst, este asunto como tú lo hiciste, no fue así no más, si, ¿te fijas?, no fue así, entonces, es lo único que yo diría, pero no me quiero gastar, Mariano, en ese tema, yo personalmente.

MARIANO: Bueno, ya, yo lo vuelvo...

NELSON: Es para que tú sepas, yo..., sigue el conducto que tu estimes, o sea, tu, por favor, como tú lo estimes conveniente, lo único que quiero es que, si él va con Horst, y le dices, puta, no tengo idea, si, es así, no tiene la menor idea.

MARIANO: correcto, ok, ningún problema, quedamos en eso.

NELSON: perfecto Mariano, listo señor, que estés muy bien, chao, chao.

MARIANO: gracias.

FIN CONVERSACIÓN TELÉFONICA