

De: [REDACTED] (Tissue)
A: [REDACTED] (Tissue)
Cc: [REDACTED] (Tissue)
Asunto: Negociaciones de Alza
Fecha: lunes, 12 de enero de 2004 9:30:52

[REDACTED]

Te envío un resumen del status de la negociación de alza:

1. En acuerdo de la "mesa" se quedo con revisar la participación de los últimos dos años en el segmento doble hoja y "congelarla" por un año:

Los resultados son: Doble Hoja: 86,7% - 13,3% (Esta participación tiene el supuesto de mantener la relación de participación de las marcas propias de Noviembre del 2003 para todo el periodo analizado, es decir Ene 2002- Octubre 2003; este supuesto es dado que no esta disponible la información para todo el periodo, la verdad se supone que Nielsen no puede entregar dicha información).

2. Se les comunica a nuestros amigos el resultado de los datos, donde ellos objetan el supuesto de las marcas propias. (Tienen algo de razón porque aparece muy fuerte Unimarc (Kimberly)). Ellos plantean 85/15.
3. Nosotros planteamos ok pero congelamos el relativo de cada segmento en higiénicos (en las demás categorías no nos conviene, especialmente rollos), es decir:
 - a. 85/15 Doble Hoja, 85/15 1 Hoja valor, 70/30 Económico.
4. Ellos objetan el tema, donde el principal argumento es que al congelar cada segmento, hacen muy complejo el mantener el 76/24, especialmente porque la expectativa es que los segmentos de valor suban y por lo tanto el 76/24 no se puede mantener.
5. Actualmente esta pendiente la respuesta nuestra, y este acuerdo es previo para implementar el alza. Hay un tema timing para el alza, esta semana es la última para poder comunicarla al mercado (3 semanas) para empezar en Febrero. En Marzo es muy difícil implemetarla y ambas partes concuerdan en que ahora o sino pasaremos a Abril. Ellos a toda costa quieren comunicarla esta semana.

- i. El efecto en precio sería a mix de Diciembre: 1871
- ii. Alza de 3% : 1942
- iii. Finalmente el efecto dólar de Febrero: 1922. Por lo tanto el precio estimado de Febrero sería un 5% más alto que presupuesto.
- iv. Precio de presupuesto de Febrero: 1831

6. Mi opinión sería aceptar el 85/15 que es bueno, formalizando la paridad de precio en faciales/pañuelos, y "olvidandose" del tema la venta de pañuelos Fruna.

Saludos cordiales,

[REDACTED]