

# Proyección 2010

Modelo estimación Quiroz

ES TESTIMONIO FIEL  
DE SU ORIGINAL  
28 MAR 2012  
FRANCISCO JAVIER LEIVA CARVAJAL  
NOTARIO PUBLICO



**Escenarios Utilizados.**

Para proyectar las ventas 2010 a través del Modelo de Simulación Quiroz, se utilizaron las siguientes variables:

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| IMACEC                           |  |
| Importaciones (enero-septiembre) |  |
| Precio Real Trutro APA           |  |
| Precio Real Pechuga APA          |  |
| Precio Real Bovino               |  |
| Precio Real Cerdo                |  |
| Ventas no APA                    |  |

Estas variables dieron como resultado el siguiente escenario 2010:

|               |      |
|---------------|------|
|               | 2010 |
| Consumo       |      |
| Importaciones |      |
| Ventas no APA |      |
| Ventas APA    |      |

**Variación 2009-2010.**

Al comparar con el año anterior las variaciones son:

|            |      |
|------------|------|
|            | 2010 |
| Consumo    |      |
| Ventas APA |      |

**Estimación venta semanal**

Luego de estimada la venta anual 2010, se calcula la venta trimestral, para ello se obtuvo la concentración de las ventas por trimestre desde el año 2005 al 2009, esta concentración fue promediada y el resultado obtenido se utilizó como concentración trimestral 2010.

La venta trimestral es distribuida semanalmente. Para realizar esta distribución realicé un estudio del comportamiento de las ventas entre los años 2004 y 2008, y del año 1999 (los años 1999 y 2004, muestran una distribución de feriados semejante a los encontrados durante el 2010, por este motivo muchas de las decisiones tomadas tuvieron como referencia el comportamiento de estos). Se observa que las ventas se incrementan en semanas con feriado el día viernes, sin embargo, si el feriado es día lunes las ventas bajan. Asimismo, estas disminuyen fuertemente en Semana Santa.

Respecto a Fiestas Patrias y Navidad, las ventas se incrementan durante la semana de ocurrencia de las mismas en ambos años de estudio, por tanto, se proyecta de acuerdo a esto.

La venta semanal proyectada para el 2010 se muestra a continuación.





# Ventas Proyectadas 2010

000649

|    |        |           | SEMANAL (En Miles) |       |       | MES   | Venta Trimestral |
|----|--------|-----------|--------------------|-------|-------|-------|------------------|
|    | 2010   |           | Peso               | Kilos | Unid. | Tons. |                  |
| 1  | 01-ene | al 03-ene |                    |       |       |       | 90.895           |
| 2  | 04-ene | al 10-ene |                    |       |       |       |                  |
| 3  | 11-ene | al 17-ene |                    |       |       | ENE   |                  |
| 4  | 18-ene | al 24-ene |                    |       |       |       |                  |
| 5  | 25-ene | al 31-ene |                    |       |       |       |                  |
| 6  | 01-feb | al 07-feb |                    |       |       |       |                  |
| 7  | 08-feb | al 14-feb |                    |       |       | FEB   |                  |
| 8  | 15-feb | al 21-feb |                    |       |       |       |                  |
| 9  | 22-feb | al 28-feb |                    |       |       |       |                  |
| 10 | 01-mar | al 07-mar |                    |       |       |       |                  |
| 11 | 08-mar | al 14-mar |                    |       |       | MAR   |                  |
| 12 | 15-mar | al 21-mar |                    |       |       |       |                  |
| 13 | 22-mar | al 28-mar |                    |       |       |       |                  |
| 14 | 29-mar | al 04-abr |                    |       |       |       | Semana Santa     |
| 15 | 05-abr | al 11-abr |                    |       |       | ABR   |                  |
| 16 | 12-abr | al 18-abr |                    |       |       |       |                  |
| 17 | 19-abr | al 25-abr |                    |       |       |       |                  |
| 18 | 26-abr | al 02-may |                    |       |       |       |                  |
| 19 | 03-may | al 09-may |                    |       |       | MAY   | Viernes          |
| 20 | 10-may | al 16-may |                    |       |       |       |                  |
| 21 | 17-may | al 23-may |                    |       |       |       |                  |
| 22 | 24-may | al 30-may |                    |       |       |       |                  |
| 23 | 31-may | al 06-jun |                    |       |       |       |                  |
| 24 | 07-jun | al 13-jun |                    |       |       |       |                  |
| 25 | 14-jun | al 20-jun |                    |       |       | JUN   | Lunes            |
| 26 | 21-jun | al 27-jun |                    |       |       |       |                  |
| 27 | 28-jun | al 04-jul |                    |       |       |       | Viernes          |
| 28 | 05-jul | al 11-jul |                    |       |       |       |                  |
| 29 | 12-jul | al 18-jul |                    |       |       | JUL   |                  |
| 30 | 19-jul | al 25-jul |                    |       |       |       |                  |
| 31 | 26-jul | al 01-ago |                    |       |       |       |                  |
| 32 | 02-ago | al 08-ago |                    |       |       | AGO   |                  |
| 33 | 09-ago | al 15-ago |                    |       |       |       |                  |
| 34 | 16-ago | al 22-ago |                    |       |       |       |                  |
| 35 | 23-ago | al 29-ago |                    |       |       |       |                  |
| 36 | 30-ago | al 05-sep |                    |       |       |       |                  |
| 37 | 06-sep | al 12-sep |                    |       |       | SEP   |                  |
| 38 | 13-sep | al 19-sep |                    |       |       |       |                  |
| 39 | 20-sep | al 26-sep |                    |       |       |       |                  |
| 40 | 27-sep | al 03-oct |                    |       |       |       |                  |
| 41 | 04-oct | al 10-oct |                    |       |       | OCT   | Lunes            |
| 42 | 11-oct | al 17-oct |                    |       |       |       |                  |
| 43 | 18-oct | al 24-oct |                    |       |       |       |                  |
| 44 | 25-oct | al 31-oct |                    |       |       |       |                  |
| 45 | 01-nov | al 07-nov |                    |       |       |       |                  |
| 46 | 08-nov | al 14-nov |                    |       |       | NOV   |                  |
| 47 | 15-nov | al 21-nov |                    |       |       |       |                  |
| 48 | 22-nov | al 28-nov |                    |       |       |       |                  |
| 49 | 29-nov | al 05-dic |                    |       |       |       |                  |
| 50 | 06-dic | al 12-dic |                    |       |       | DIC   |                  |
| 51 | 13-dic | al 19-dic |                    |       |       |       |                  |
| 52 | 20-dic | al 26-dic |                    |       |       |       |                  |
| 53 | 27-dic | al 31-dic |                    |       |       |       |                  |

ES TESTIMONIO FIEL  
DE SU ORIGINAL  
28 MAR 2012  
Miércoles  
FRANCISCO JAVIER LEIVA CARVAJAL  
NOTARIO PÚBLICO





000653

Soledad Valenzuela

De: [REDACTED]  
Enviado el: Jueves, 06 de Marzo de 2008 10:49

Para: [REDACTED]

CC: [REDACTED]

Asunto:

RE: indicadores de mercado

Creo que la definición de la información relevante a levantar es algo muy importante que debiéramos acordar todos juntos como industria (Pollo, Cerdo y Pavo), ya que si no nos ponemos de acuerdo unos van a alegar que se entrega información que no les sirve, otros que se pierde tiempo y recursos en ello y otros que no les gusta la forma de entregarla.

Personalmente pienso que lo relevante que se debe levantar es lo siguientes:

- Precios locales y de producto importado de los principales cortes transados de Pollo, Cerdo y Pavo en cada uno de los países donde vendemos (ej. Mexico, UE, Japón, Corea, USA, México, etc)
- Volúmenes producidos localmente e importados y stock de los principales cortes transados de Pollo, Cerdo y Pavo en cada uno de los países donde vendemos (ej. Mexico, UE, Japón, Corea, USA, México, etc).
- Evolución de la producción (volumen), reproductores y huevos en los principales países productores de Pollo, Cerdo y Pavo del mundo.
- Futuros de precios de cortes en los mercados que tengan dicha información.
- Precio actuales y futuros, producción y stock de granos en los países productores.

Como verás es mucha información, pero hay que tratar de simplificar la entrega para que se amigable y no se transforme en un cerro de números que nos dejen a todos mareados.

Slds,  
Tomás

De: Soledad Valenzuela [REDACTED]

Enviado el: Jueves, 06 de Marzo de 2008 8:08

Para: [REDACTED]

Asunto: indicadores de mercado

Quería pedirte ayuda porque estoy trabajando en el desarrollo de un informe de indicadores claves, como lo acordamos en la reunión de comercio exterior que tuvimos en enero. He hecho una revisión inicial de fuentes de información, y ahora necesito definir cuáles son los indicadores claves, ya que la información es mucha...Creo que en algún minuto me lo indicaste, pero no lo encuentro.

Precios:

Cuáles son los indicadores relevantes para proyectar precios en EEUU y en UE ???

Competencia

Cuáles son las variables claves para ver como esta la competencia...volúmenes exportados por ellos??? O es preferible hacer el análisis por mercado es decir las importaciones que están haciendo los mercados relevantes para nosotros Corea, Japón, México, UE ???

Gracias!

ES TESTIMONIO FIEL  
DE SU ORIGINAL  
28 MAR 2012

FRANCISCO JAVIER LEIVA CARVAJAL  
NOTARIO PUBLICO

