



DOWNLOAD



DOWNLOAD

[Finanzas Corporativas Guillermo L Dumrauf.pdf](#)

| Año | PI (%) | Ventas (%) | Intersección | PI x b | Ventas pronosticada (%) |
|------|--------|------------|--------------|--------|-------------------------|
| 1989 | 3.0 | 10.0 | 0.07283 | 0.022 | 10.8 |
| 1987 | 2.0 | 9.0 | 0.07283 | 0.022 | 9.5 |
| 1988 | 1.0 | 8.5 | 0.07283 | 0.011 | 8.4 |
| 1989 | 5.0 | 13.0 | 0.07283 | 0.055 | 12.9 |
| 1990 | 4.0 | 12.0 | 0.07283 | 0.044 | 11.7 |
| 1991 | 1.0 | 8.5 | 0.07283 | 0.011 | 8.4 |
| 1992 | 2.0 | 11.0 | 0.07283 | 0.022 | 9.5 |
| 1993 | 3.0 | 11.5 | 0.07283 | 0.033 | 10.6 |
| 1994 | 3.5 | 11.8 | 0.07283 | 0.036 | 11.1 |
| 1995 | 4.5 | 12.0 | 0.07283 | 0.046 | 12.2 |
| 1996 | 2.0 | 8.5 | 0.07283 | 0.022 | 9.5 |
| 1997 | 2.5 | 9.5 | 0.07283 | 0.027 | 10.0 |
| 1998 | 4.0 | 11.5 | 0.07283 | 0.044 | 11.7 |
| 1999 | 3.0 | 10.1 | 0.07283 | 0.033 | 10.6 |
| 2000 | 3.0 | 10.3 | 0.07283 | 0.033 | 10.6 |

Tabla 4.8. Ventas según pronóstico

En la tabla 4.8 puede verse que cuando el PI crece, también lo hacen las ventas. El análisis de regresión y correlación lineal nos dice que por cada punto de crecimiento del PI, las ventas crecen 1,10 veces en promedio, y que el valor de intersección (la ordenada al origen, o sea cuando el PI es exactamente crecimiento cero) es 0,0728. Resulta fácil ver ahora cómo podemos utilizar el método de la regresión lineal para estimar el nivel de ventas y pronosticar las ventas futuras. Tomemos por ejemplo, el año 1999. El crecimiento real de las ventas fue de un 10,1%. Utilizando el modelo de la regresión lineal, las ventas pronosticadas son de:

$$\text{Intersección} + \text{Variación PI} \times b = 0,07283 + 0,03 \times 1,10 = 0,106 \text{ ó } 10,6 \%$$

Si bien existe un margen de error, el modelo aproxima el porcentaje de crecimiento de las ventas razonablemente, de forma tal que podemos utilizar la estimación del PI para los años siguientes para realizar una proyección de ventas. En el caso de una compañía exportadora, éstas podrían estar muy relacionadas con el tipo de cambio y el ingreso per cápita de un país vecino, por lo tanto, podrían hacerse proyecciones de ventas en base a regresiones múltiples sobre estas variables. O si tenemos un sector que observa una tendencia muy clara de crecimiento, tal vez pueda ser útil una serie de tiempo. O las encuestas pueden ser de apoyo cuando se trata del lanzamiento de un nuevo producto. En general, la proyección de las ventas pueden estar apoyadas por métodos científicos tales como:

- Series de tiempo
- Regresiones lineales
- Encuestas

El pronóstico de las ventas, soportado por un análisis sólido, es uno de los puntos más importantes de la proyección, ya sea que ésta sea realizada para la administración de la firma, utiliz-

de en una adquisición o en un proyecto de inversión. La proyección de ventas es crítica por tres razones principales:

- 1) Condiciona el resto de la proyección.
- 2) En un negocio nuevo, los potenciales inversores deben convencerse que hay una base de clientes bien definida; a menos que no haya un claro entendimiento respecto del objetivo de mercado, serán reacios a proveer el capital necesario. Si se trata de un proceso de adquisición, los potenciales compradores podrán ser reacios a pagar un determinado precio por una empresa, si es que dudan acerca del nivel futuro de las ventas.
- 3) El volumen de ventas proyectado afecta al tamaño de la empresa y, por lo tanto, a los activos requeridos. Recuerde también que las ventas tienen relaciones con varias categorías, como los impuestos sobre las ventas, los descuentos por pronto pago y las bonificaciones. Generalmente, representan el corazón de la proyección porque "dispara" el valor de una vasta cantidad de conceptos.

Proyección de los rubros del estado económico: costos operativos y costos financieros

Para los rubros del estado económico, consistentes en costos, gastos y otros ingresos y egresos, debemos realizar un examen con el fin de determinar cuáles tienen relación con las ventas. Así analizaremos si han mantenido un porcentaje estable en relación a las ventas. Puesto que parte de los costos es fija y parte es variable, en este caso lo mejor es trabajar en base a un estado que contemple esta situación, a los efectos de ponderar su variación cuando se producen cambios en el nivel de actividad. En general, una buena parte de los gastos administrativos es fija. En cuanto a los costos de producción y gastos de comercialización, podemos decir que son costos variables. Cierta porción de los mismos se mantiene fija cuando cambian las ventas y otra varía (por ejemplo, los vendedores suelen percibir un salario fijo y comisiones sobre las ventas). También existen rubros como "otros ingresos y egresos" y resultados extraordinarios. En general, estos rubros no están relacionados con las ventas, como puede ser la venta de un bien de uso, o una pérdida por un cambio climático desfavorable.

En cuanto a la proyección de los resultados financieros, tenemos que distinguir entre los intereses generados por deudas y los intereses que generan las inversiones transitorias de la empresa. Para proyectar los intereses generados por deudas debemos estimar la tasa de interés que la empresa pagará en el futuro y el saldo de deuda que la firma tiene al inicio del período. En los países emergentes, las tasas de interés han observado grandes variaciones incluso en períodos cortos. Lo aconsejable es separar los resultados generados por pasivos bancarios a tasas fijas o semifijas controladas en préstamos) con sistemas de amortización del tipo francés o alemán de aquellos pasivos bancarios que la empresa utiliza para necesidades temporales de capital de trabajo. Cuando miramos el desempeño histórico, a veces observamos que la cantidad de intereses pagados por la empresa representan una cantidad inusualmente baja o alta con respecto al saldo de deuda. En estos casos debe tenerse cuidado en observar las cancelaciones de capital que pudieran haber existido en el período, a los efectos de no subestimar o sobreestimar la tasa de interés -que es un promedio- pagada por la empresa en el período analizado.



DOWNLOAD



DOWNLOAD

Finanzas corporativas guillermo l.dumrauf. ... Download Full PDF EBOOK here { <https://soo.gd/irt2> } .. [READ] Guillermo Dumrauf Finanzas Corporativas Book. Guillermo Dumrauf Finanzas Corporativas FREE Download. Guillermo López Dumrauf - UCEMA L Dumrauf, Guillermo: Finanzas Corporativas (Grupo Guía, 2003) ... recording, or otherwise — without the permission of Dr. Guillermo López Dumrauf.. View [364567756-Finanzas-Corporativas-Un-Enfo-Guillermo-Dumrauf.pdf](#) from AA ... Corporativas: un enfoque latinoamericano 2a edición Guillermo L. Dumrauf Finanzas corporativas : un enfoque latinoamericano / Guillermo L. Dumrauf. Clasificación: ... Tabla de contenido <http://biblio.upmx.mx/indices/143978.pdf> ... Descargue como PDF, TXT o lea en línea desde Scribd. Marque por contenido Guillermo L. Dumrauf es profesor titular de Finanzas en la Universidad del Finanzas Corporativas 3ª Edición - Lopez Dumrauf - Alfaomega. \$ 3.790. Envío gratis ... Finanzas ** Corporativas 3/ed - Dumrauf Guillermo. \$ 4.059.. Titulo del libro finanzas corporativas dumrauf guillermo obra finanzas corporativas est destinada fundamentalmente al. Libro finanzas corporativas enfoque Alfaomega. Finanzas corporativas - Guillermo L. Dumrauf. XI. Información del contenido de la página Web XXIII. Reconocimientos en esta edición.. Acerca del autor Guillermo L. Dumrauf es profesor titular de Finanzas en la Universidad del Centro de ... 25 Finanzas Corporativas y Administración Financiera .. Finanzas Corporativas - Un Enfoque Latinoamericano - 2ª ed. ... Formatos: PDF (con DRM de Adobe) ... Guillermo L. Dumrauf es doctor en ciencias económicas de la Universidad de Buenos Aires con una tesis sobre la estructura de capital Encontrá Finanzas Corporativas Guillermo Lopez Dumrauf - Libros, Revistas y Comics en Mercado Libre Argentina. Descubrí la mejor forma de comprar online.. Guillermo López Dumrauf es Doctor en Ciencias Económicas por la ... Este manual de finanzas corporativas se destaca por tener un enfoque aplicado.. Fundamentos de finanzas corporativas. 9ª ed. México D. F., McGraw-Hill, 2010. *DUMRAUF, Guillermo L. Finanzas corporativas: un enfoque latinoamericano.. Guillermo L. Dumrauf es profesor titular de Finanzas en la Universidad del Es autor de los libros “Finanzas Corporativas” (Grupo Guía, 2003, Libro Dumrauf El profesor Guillermo López Dumrauf acaba de publicar la tercera edición de Finanzas Corporativas, un enfoque latinoamericano, a diez años Finanzas Corporativas por DUMRAUF, GUILLERMO L.. ISBN: 9789871609475 - Tema: Economía - Editorial: ALFAOMEGA - Presente en el mundo del libro por DOWNLOAD PDF - 12.8MB. Share Embed ... Finanzas Corporativas: un enfoque latinoamericano 2a edición ... Guillermo L. Dumrauf Buenos Finanzas corporativas : un enfoque latinoamericano [ebook] / Guillermo López Dumrauf. Autor personal: López Dumrauf, Guillermo. Edición: 2a ed. Información Libro FINANZAS CORPORATIVAS: UN ENFOQUE LATINOAMERICANO del Autor GUILLERMO L. DUMRAUF por la Editorial ALFAOMEGA GRUPO EDITOR ... b28dd56074