Logotipo, nombre de la empresa

Descripción generada automáticamente**Imagen que contiene Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamenteInstitución Universitaria ESUMER**

**Administración Financiera**

Basado en la lectura del texto “*El sistema de creación de valor*”, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál área de las compañías fue la primera en aplicar el concepto de valor agregado? ¿Cómo se llamó el sistema generado a partir de la búsqueda de generación de valor agregado? ¿De qué se trata el sistema?

**Respuesta:** El área de producción fue la primera en implementar el concepto de valor que se llamó Sistema Justo a Tiempo – JAT se trata de que los productos y servicios además de ser elaborados con la máxima calidad y al mínimo costo, también llegaran al consumidor en el momento oportuno, y esto generaba un valor agregado para el cliente fue tal vez la primera manifestación asociada al valor agregado, en este caso, valor agregado para el cliente. Esto llevó a muchas empresas a emprender ambiciosos programas de mejoramiento encaminados a disminuir los tiempos de ciclo en todas las actividades.

1. La cultura del servicio surge como una idea en la cual los clientes perciban que el valor del producto o servicio recibido sea superior al precio pagado. ¿Cómo explica lo anterior?

**Respuesta :** Que el cliente se sintiera tan satisfecho que afirmara que el producto o servicio valía más de lo que se estaba pagando.

1. Si la administración de una compañía decide aplicar un modelo de Gerencia del Valor, ¿cuál rubro de los estados financieros está buscando maximizar?

**Respuesta :** ya que como tal tienen el objetivo de generar valor para los accionistas seria el

Flujo de efectivo y Patrimonio Neto son los deben maximizar

1. ¿Cómo define el concepto Gerencia del Valor?

**Respuesta:** . Se define centrándose en la toma de decisiones y al alineamiento de todos los funcionarios con el direccionamiento estratégico de la empresa para que aumenten los indicadores y, por lo tanto, maximicen el valor para los accionistas a largo plazo.

1. ¿Por qué es importante la aplicación de modelo de Gerencia del Valor en una compañía?

**Respuesta:** Es importante porque ayuda a una empresa a maximizar el valor para los accionistas, orientar sus decisiones estratégicas, optimizar el uso de recursos, fomentar el crecimiento sostenible y mejorar la toma de decisiones empresariales.

1. ¿Cuál es la relación entre la gerencia del valor y el direccionamiento estratégico de una compañía?

**Respuesta**: La relación que presentan es que ambos buscan un mismo objetivo que es el éxito a largo plazo de la empresa ,La Gerencia del Valor se centra en maximizar el valor para los accionistas y proporciona herramientas y métricas financieras para evaluar el impacto de las decisiones en la creación de estas deben ser claras como el valor económico agregado (EVA), que se pueden utilizar para medir el desempeño de la empresa en la creación de valor. mientras que el direccionamiento estratégico se enfoca en establecer metas y objetivos e información la cual es crucial para el proceso de direccionamiento estratégico, ya que ayuda a los líderes empresariales a tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la selección de iniciativas a largo plazo para la empresa. Cuando estos objetivos están alineados, la empresa puede trabajar de manera coherente para lograr el crecimiento sostenible y la rentabilidad.

1. ¿Por qué la mayor movilidad de capitales ha generado una mayor preocupación por la generación de valor?

**Respuesta:** Porque las empresas hoy en día pueden volverse más rápido internacionales y Este flujo mundial de capitales hace que las empresas compitan internacionalmente no sólo por conquistar nuevos mercados y clientes sino o también por capital para financiar sus operaciones esto exige mayor competencia, En un entorno altamente competitivo, y la reacción de esta generación de valor se vuelve crucial para mantener la ventaja competitiva y atraer inversionistas los cuales buscan que sus rendimientos sean competitivos y si la empresa no cumple estos requisitos estos podrían mover su capital rápidamente hacia empresas que ofrecen mayores retornos y un mejor desempeño financiero.

1. ¿Por qué la necesidad de mejores medidas de evaluación del desempeño ha generado una mayor preocupación por la generación de valor?

**Respuesta:** porque las tradicionales medidas de resultados no están enfocadas hacia la medición de la creación de valor para los propietarios y las propuestas proporcionan claridad en los objetivos empresariales, orientación hacia la creación de valor a largo plazo, alinean los incentivos con los intereses de los accionistas y mejoran la transparencia y la rendición de cuentas en la empresa.

1. ¿Por qué los indicadores financieros no son una medida efectiva la medición de generación de valor?

**Respuesta:** porque no apuntan hacia lo fundamental que es permitir saber si hubo o no, agregación de valor y mucho menos permiten determinar si las estrategias de la empresa han conducido o no a los resultados deseados. Ya que estos muestran descripción de resultados comparativos de crecimiento de las cifras del estado de resultados y el balance general sin profundizar ni establecer relaciones entre ciertos tipos de variaciones que pueden tener alguna relación de causalidad o a veces describiendo relaciones irrelevantes. Por ejemplo, el incremento en las utilidades del período con respecto al anterior es normalmente uno de los primeros aspectos que los empresarios observan cuando a sus manos llegan los estados financieros.

1. ¿Cómo se monitorea el cumplimiento del OBF para una compañía que cotiza en bolsa?

**Respuesta:**

1. ¿Cómo se evalúa el cumplimiento del OBF para una compañía que no cotiza en bolsa?
2. ¿Cuál es la relación entre la rentabilidad, los flujos de caja libre y la generación de valor?
3. *“Tener mentalidad estratégica es la estrategia misma”*. ¿Cuál es su opinión respecto de la anterior afirmación?
4. ¿De qué se trata la gestión de los inductores de valor?
5. ¿Cómo se relacionan el EVA y el MVA?
6. ¿La generación de EBITDA (Utilidad operativa de caja) debe ser suficiente para cubrir cuáles compromisos de efectivo por parte de una compañía?
7. ¿Cuáles son los principales usos de una valoración de empresa?
8. ¿Qué es el valor de continuidad? ¿Cómo se relaciona con el valor residual, el valor de perpetuidad y el valor terminal?
9. *“Mientras mayor sea la proporción de las utilidades netas que los propietarios decidan repartirse, menores serán las posibilidades de crecimiento y también menores las posibilidades de incrementar el valor”.* ¿Cómo explica el enunciado anterior? ¿Cómo se relaciona con el costo de capital?
10. ¿Cómo se relacionan los programas por resultados asociados a la creación de valor con el conflicto de agencia?
11. ¿Por qué se pueden presentar problemas en los esquemas de compensación asociados a la generación de utilidades?
12. ¿Por qué el incremento de las ventas o el aumento de la participación en el mercado, no necesariamente se traduce en el aumento de valor de una empresa?
13. Si usted debe generar un indicador para medir la generación de valor de una empresa a partir del Estado de Flujo de Efectivo, ¿qué componente mediría?