

USS



UNIVERSIDAD  
SEÑOR DE SIPÁN

# Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela Profesional de  
Administración



# *Participantes*

Mestanza Díaz, Manuel Antonio

Monteza Rojas, Armando Rafael

Balarezo Jaime, Luis Fernando (Prof.)

USS



UNIVERSIDAD  
SEÑOR DE SIPÁN



**Manuel Antonio  
Mestanza Díaz**

**Mag. Luis Fernando  
Balarezo Jaime**

**Armando Rafael  
Monteza Rojas**

# *Estrategia Inicial*

- Mantener una Política de Descuento para poder obtener altos ingresos al contado
- Comprar planta y maquinaria para poder mantener la capacidad de producción en 100,000 unidades
- Adquirir el mejor Proyecto de Inversión
- Producir lo máximo posible
- Comprar pronósticos de demanda
- Vender al precio mas alto que el mercado permita, a fin de cuidar nuestros inventarios

# *Mantenimiento de Estrategia*

- Vender los valores Negociables y hacer un préstamo a mediano plazo para comprar planta y maquinaria
- Seguir con la Política de Descuento inicial
- Comprar mas planta y maquinaria para poder mantener la capacidad de producción en 100,000 unidades
- Producir lo máximo posible y mantener un buen inventario de productos
- Buscar siempre vender al precio mas alto del mercado

## *Crecimiento continuado*

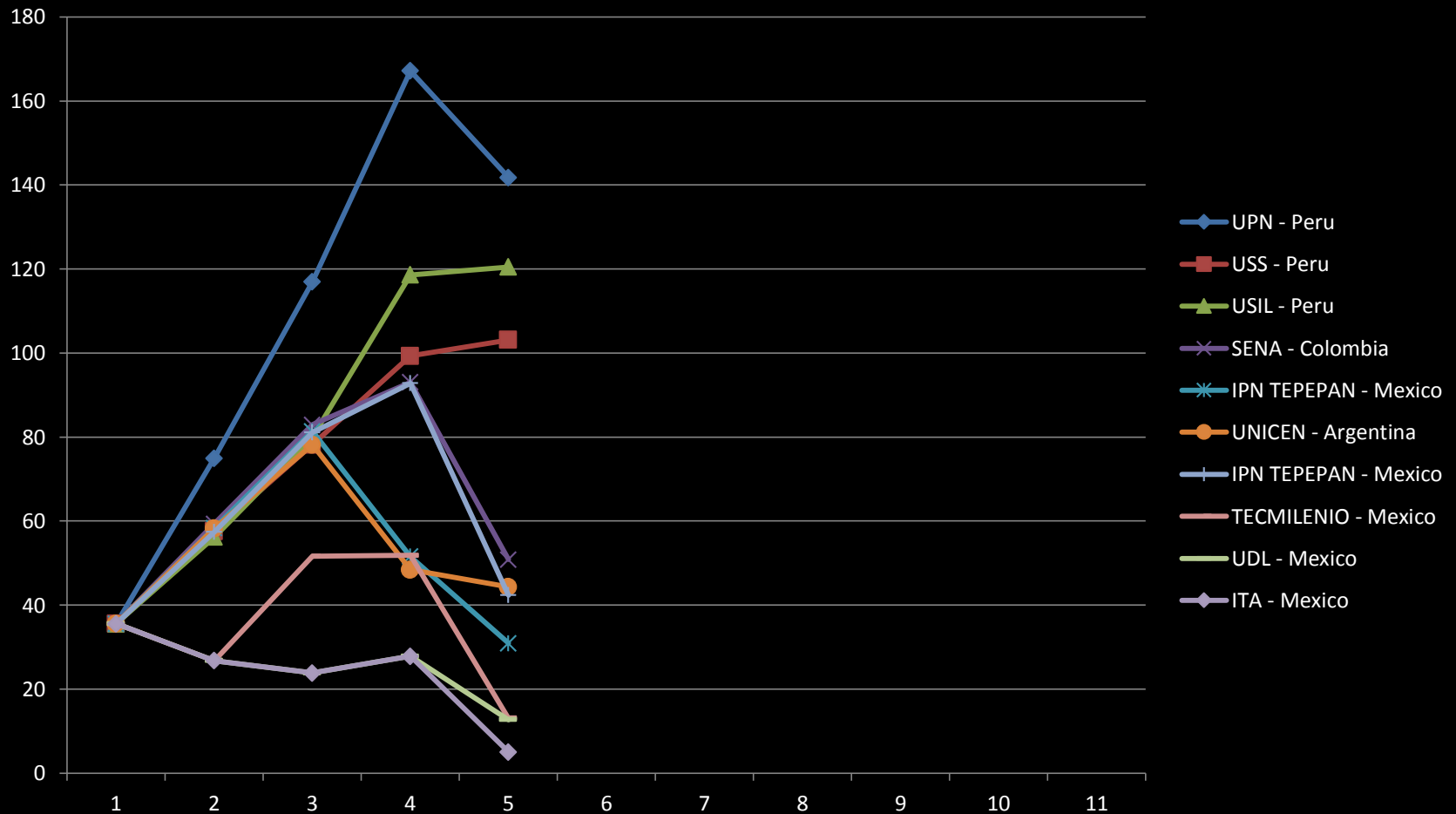
- Hasta el 4º periodo la acción creció en forma pausada pero constante; por lo que continuamos con las mismas políticas, solo que concertamos un préstamo a mediano plazo para seguir comprando planta y maquinaria

## *Dos variaciones*

- Como seguíamos creciendo en el 5º Periodo, consideramos que era momento para cambiar nuestra política de descuentos y juntar mas dinero para comprar planta y maquinaria a fin de mantener la producción en 100,000 unidades; y dado que nuestro endeudamiento era normal, concertamos un préstamo a largo plazo.
- Como se pronosticaba una disminución en las ventas, decidimos aumentar el precio de nuestros productos para mantener el nivel de ingresos.



# Resultados hasta el 5º Periodo

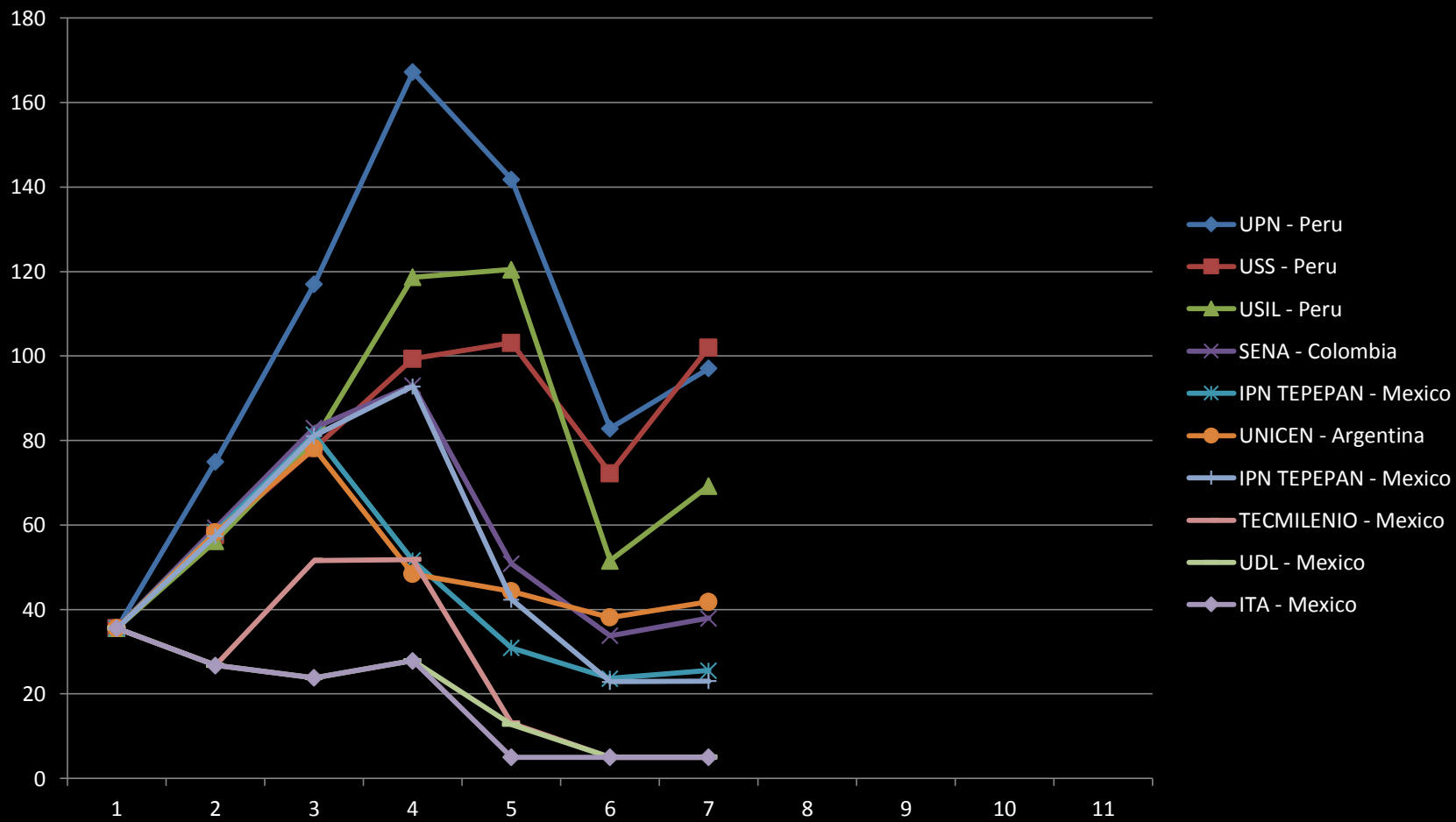




# *Cambio de Estrategia*

- Cuando el mercado se cayó, pasamos a ser los segundos en nuestro grupo y decidimos hacer un préstamo a largo plazo para financiar la última compra de maquinaria y planta programada; la cual debía ser suficiente para mantener una producción 15% menor, puesto que teníamos un inventario alto y costoso
- La política de descuento siguió siendo la misma
- Seguimos aumentando el precio de nuestro producto para tratar de mantener los ingresos altos y así contrarrestar el aumento del costo de los materiales

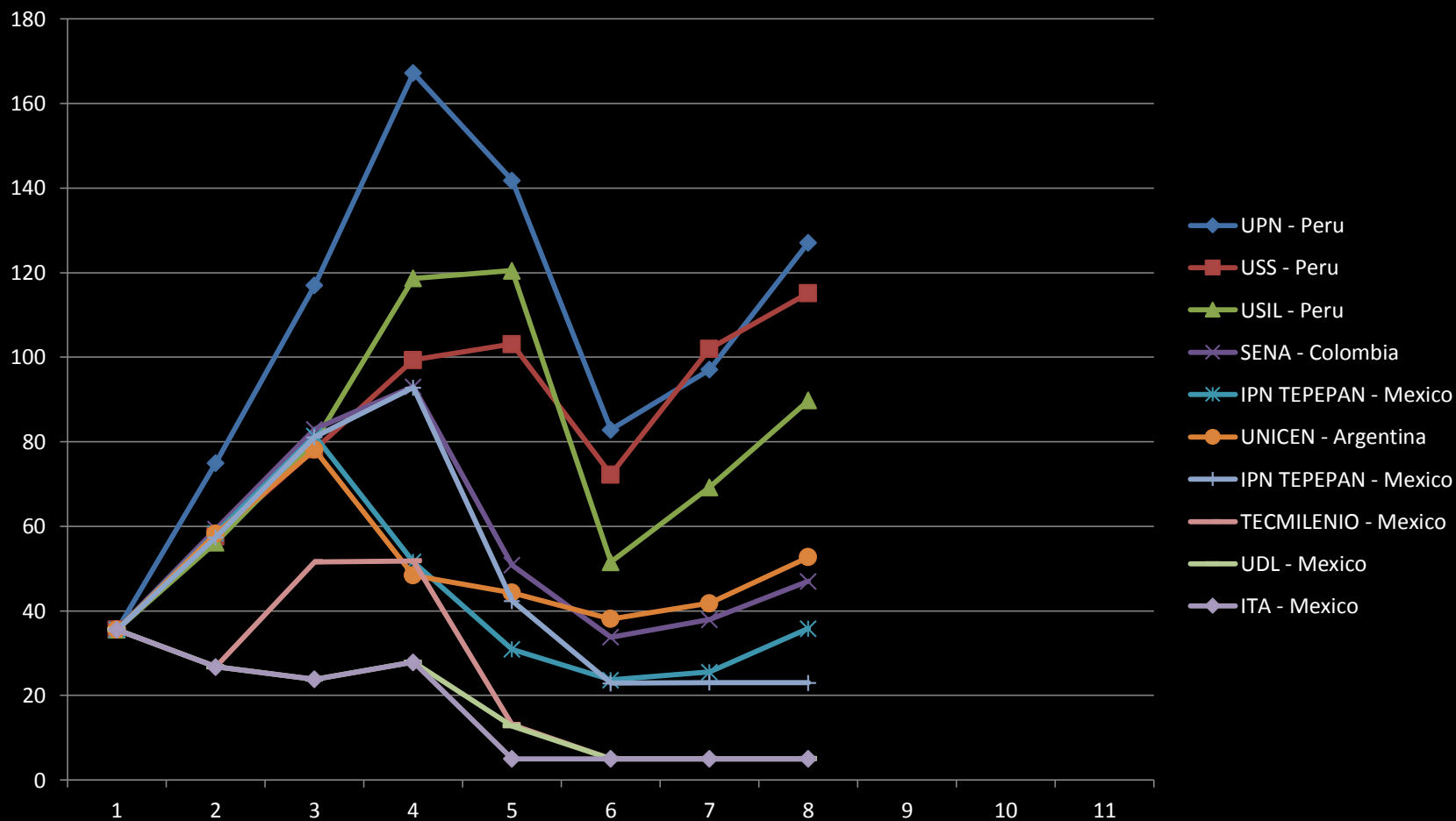
# Resultados para el 7º Periodo



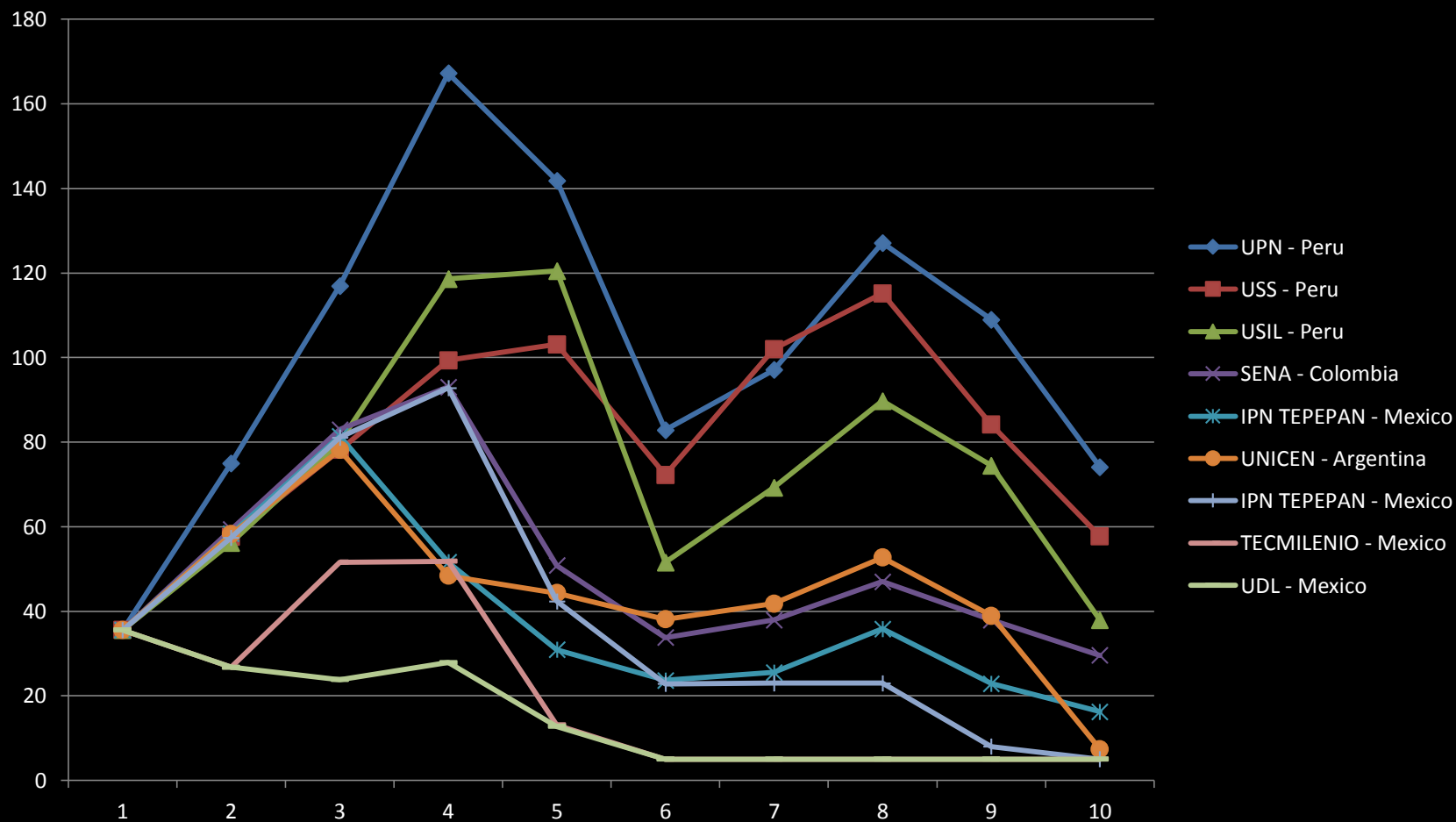
# *Estrategia sin variaciones*

- Cuando pasamos a ser los primeros en nuestro grupo, decidimos mantener las ventas a fin de juntar efectivo para comprar valores negociables, con ello ganaríamos un modesto interés
- Dejamos que nuestra producción disminuyera 15% más, dado que la demanda seguía cayendo y nuestros inventarios seguían altos. Lo malo fue que el gasto en almacenaje era oneroso

# Resultados para el 8º Periodo



# Resultados para el 10º Periodo

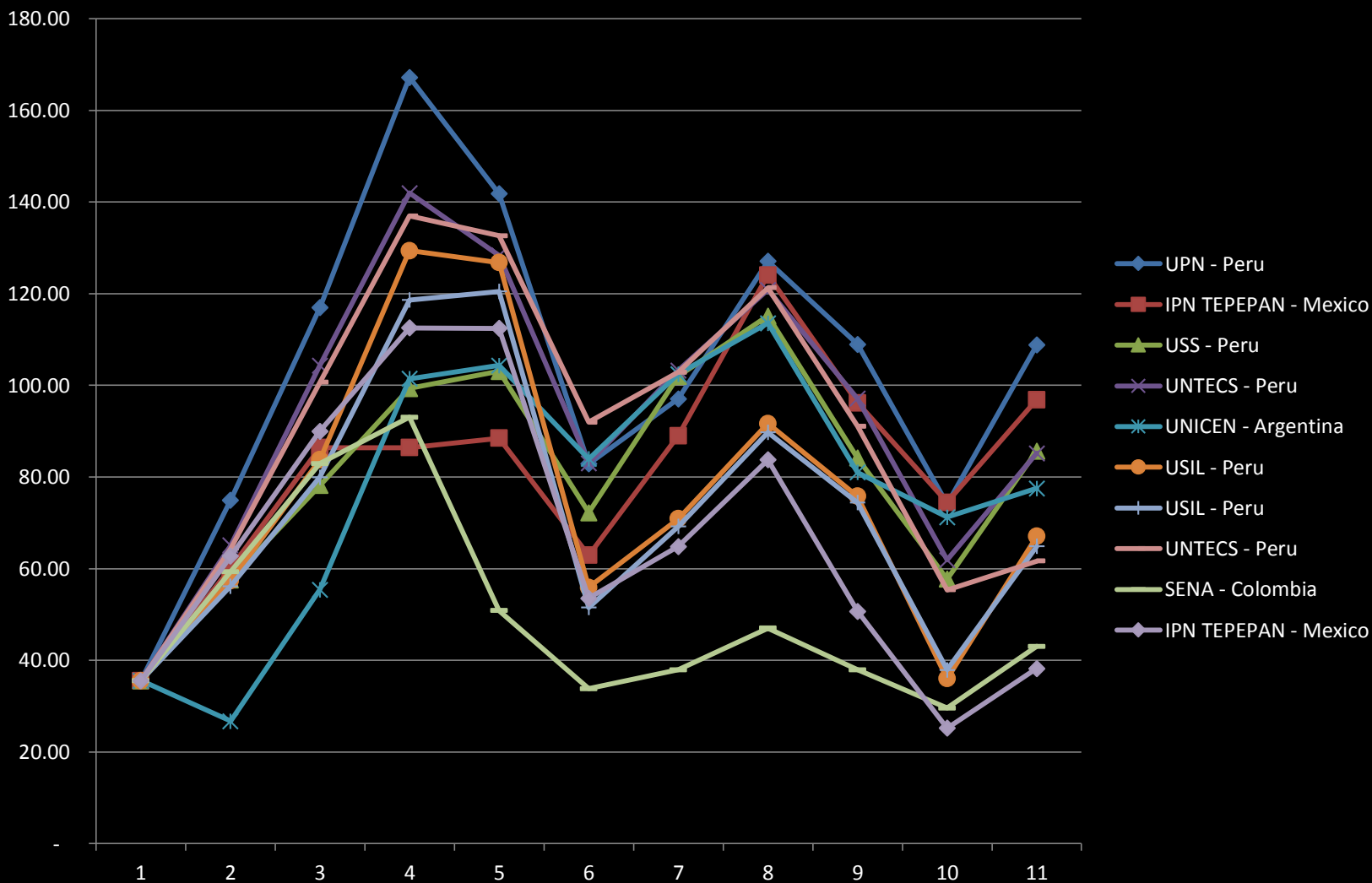


# *El golpe final*

- Pasamos a ser nuevamente los segundos en nuestro grupo por lo que era necesario un ultimo esfuerzo para tratar de salir de la crisis ocasionada por la caída en la demanda y el aumento en los costos
- Decidimos mantener los ingresos, buscando el precio mas alto que podía aguantar el mercado
- Nuestra producción cayó 31%; pero nuestros inventarios seguían altos
- Vendimos nuestros Valores negociables y apoyándonos en los altos inventarios nos endeudamos al máximo para recomprar acciones comunes

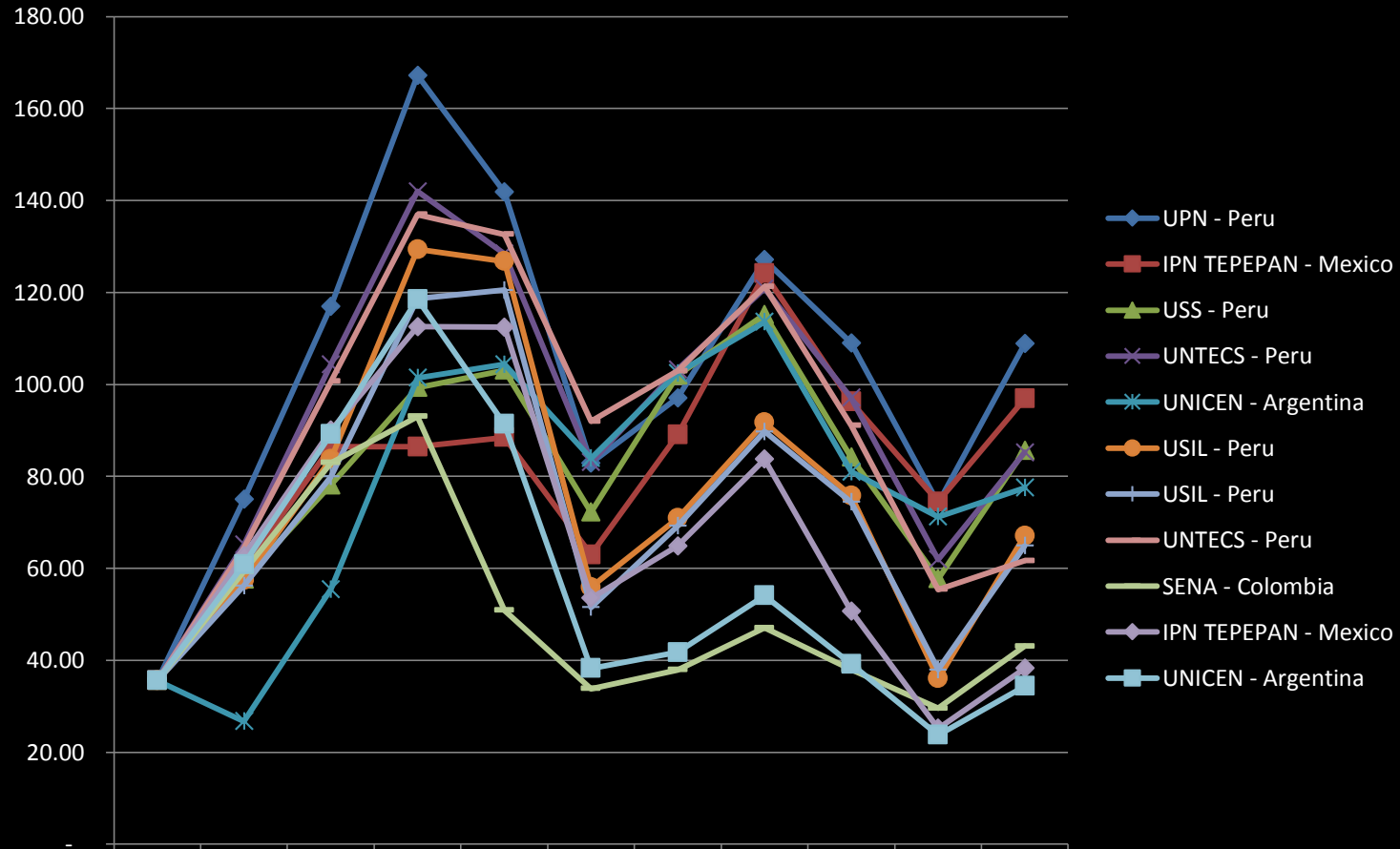


# Resultado Final del Grupo





# Resultado Final General



# Resultado Final General

<b>UPN - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>74.98</b>	<b>116.96</b>	<b>167.21</b>	<b>141.81</b>	<b>82.86</b>	<b>97.06</b>	<b>127.10</b>	<b>108.97</b>	<b>74.12</b>	<b>108.81</b>
<b>IPN TEPEPAN - México</b>	<b>35.57</b>	<b>60.16</b>	<b>86.42</b>	<b>86.42</b>	<b>88.48</b>	<b>62.95</b>	<b>89.02</b>	<b>124.08</b>	<b>96.19</b>	<b>74.50</b>	<b>96.88</b>
<b>USS - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>57.58</b>	<b>78.15</b>	<b>99.32</b>	<b>103.09</b>	<b>72.22</b>	<b>101.99</b>	<b>115.17</b>	<b>84.13</b>	<b>57.72</b>	<b>85.66</b>
<b>UNTECS - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>65.11</b>	<b>104.36</b>	<b>141.97</b>	<b>128.39</b>	<b>83.03</b>	<b>103.24</b>	<b>120.84</b>	<b>97.11</b>	<b>61.92</b>	<b>85.18</b>
<b>UNICEN - Argentina</b>	<b>35.57</b>	<b>26.74</b>	<b>55.44</b>	<b>101.43</b>	<b>104.35</b>	<b>83.96</b>	<b>102.47</b>	<b>113.60</b>	<b>81.03</b>	<b>71.22</b>	<b>77.54</b>
<b>USIL - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>57.38</b>	<b>83.77</b>	<b>129.38</b>	<b>126.78</b>	<b>55.91</b>	<b>70.88</b>	<b>91.66</b>	<b>75.80</b>	<b>36.01</b>	<b>67.04</b>
<b>USIL - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>56.19</b>	<b>79.97</b>	<b>118.62</b>	<b>120.49</b>	<b>51.52</b>	<b>69.22</b>	<b>89.74</b>	<b>74.43</b>	<b>37.95</b>	<b>64.88</b>
<b>UNTECS - Perú</b>	<b>35.57</b>	<b>64.39</b>	<b>100.67</b>	<b>136.96</b>	<b>132.64</b>	<b>91.95</b>	<b>102.89</b>	<b>121.27</b>	<b>91.09</b>	<b>55.38</b>	<b>61.65</b>
<b>SENA - Colombia</b>	<b>35.57</b>	<b>59.34</b>	<b>82.94</b>	<b>93.03</b>	<b>50.83</b>	<b>33.80</b>	<b>37.91</b>	<b>47.02</b>	<b>37.95</b>	<b>29.57</b>	<b>43.06</b>
<b>IPN TEPEPAN - México</b>	<b>35.57</b>	<b>62.72</b>	<b>90.00</b>	<b>112.55</b>	<b>112.45</b>	<b>53.53</b>	<b>64.83</b>	<b>83.74</b>	<b>50.69</b>	<b>25.20</b>	<b>38.23</b>
<b>UNICEN - Argentina</b>	<b>35.57</b>	<b>60.88</b>	<b>89.21</b>	<b>118.54</b>	<b>91.33</b>	<b>38.24</b>	<b>41.72</b>	<b>54.08</b>	<b>39.18</b>	<b>23.73</b>	<b>34.37</b>