

**Trabajo integrador**  
**Primer Cuatrimestre**  
**Septiembre-Diciembre 2018**

- **OBJETIVO:** A través de la simulación de una empresa productora y comercializadora, los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica las competencias uno y dos que se refieren principalmente a las áreas de Contabilidad y Finanzas, así como de Administración Estratégica.

- **Competencias 1 y 2**

Administrar los recursos de las organizaciones, mediante la aplicación de metodologías y herramientas tecnológicas de planeación estratégica, financieras, mercadotecnia y gestión de calidad para contribuir a su desarrollo económico, social y ambiental y de su entorno.

**Materias y Docentes que involucra**

<b>Administración de las Organizaciones</b>	Olivia Trejo Díaz Rogelio Ferral Moreno
<b>Contabilidad Básica</b>	Griselda López Benítez Eloir López Nube Ana Ma. Gutiérrez Martínez
<b>Mercadotecnia</b>	Mariana Fuentes Sosa Norma Angélica Martín Peña
<b>Matemáticas</b>	Jair Reséndiz Jiménez Juan García Dorantes
<b>Informática</b>	Juliana Cruz Fuentes Adrián Valdez Dorado
<b>Expresión Oral y Escrita I</b>	Olga Ma. Jiménez Macario
<b>Formación Sociocultural I</b>	Rocío Landaverde Trejo Mariana Fuentes Sosa
<b>Inglés I</b>	Mónica Ávila Benítez Enrique Trejo Muñoz Flor Gisel Rivera Juan Carlos Martínez

**Índice del Proyecto de Simulación Empresarial**  
**Primer Cuatrimestre**  
**(Septiembre – Diciembre 2018)**

**I. Introducción**

Antecedentes

Justificación

Objetivo

**II. Filosofía Organizacional**

Nombre de la empresa (nombre, logotipo y slogan)

Misión

Visión

Valores

Políticas Generales de la Empresa

Objetivo General

Objetivos Específicos

**III. Estructura Organizacional**

Organigrama

Descripción de Funciones

**IV. Planeación**

FODA

Plan de Trabajo

Cronograma de actividades

Indicadores (comparación de competencia)

Metas (cantidades a vender en el periodo)

Recursos

Presupuesto

**V. Mezcla de Mercadotecnia**

Precio

Producto

Plaza

Promoción

Estrategias de ventas

**VI. Estrategias Directivas**

Comunicación

Liderazgo

Motivación

Toma de decisiones

## **VII. Descripción de actividades y resultados**

**Descripción de la actividad comercial (abarcando todo el periodo de ventas)**

**Análisis de la información (aciertos y errores)**

## **VIII. Control**

**Evaluación financiera**

**Registro diario**

**Registro mayor**

**Balanza de comprobación**

**Estado de resultados**

**Balance General**

**Análisis de Resultados**

**Conclusiones y recomendaciones (resultados administrativos)**

**Bibliografía y fuentes de información**

**Anexos (incluyendo la evidencia fotográfica)**

**Elaboró:** Olivia Trejo Díaz, Rogelio Ferral Moreno, Griselda López Benítez, Eloir López Nube, Mariana Fuentes Sosa, Norma Angélica Martín Torres, Juliana Cruz Fuentes, Adrián Valdez Dorado, Jair Reséndiz Jiménez, Olga Ma. Jiménez Macario y Rocío Landaverde Trejo.

**Vo.Bo.**

**Mtro. Oliver García Ramírez**  
Director del P.E. de TSU en Amón.  
e Ing. en Desarrollo Empresarial

**Mtra. Marlene Martín Torres**  
Líder del Cuerpo Académico

**Mtro. Eloir Francisco López Nube**  
Coordinador del Comité EBC (Educación  
Basada en Competencias)