

FORMATO PARA PRESENTAR LOS PROYECTOS POR EQUIPO
1.- Equipo: 2
2.- Nombre de los integrantes del equipo: García Morales Luis Fernando Pablo López Delia María Uicab Collado Fernando Vidal de los Santos Luis Mario
3.- Asignaturas que imparten: Costos Históricos
4. - Nombre del proyecto: La frescura del sureste
5. - Presentación: El Café La Cabaña presenta una desalineación entre la oferta de panecillos o bebidas saludables y la demanda real de los clientes, lo que genera mermas de materia prima, baja rotación de los productos y variaciones en la rentabilidad del negocio se observa que hay menor consumo y temporadas donde disminuyen las ventas, afectando las ganancias y la estabilidad financiera. Ante esta problemática surge la necesidad de analizar distintos factores operativos y comerciales mediante las siguientes preguntas: ¿Cómo impactan las mermas en materia prima en el costo real por producto vendido y en la disminución del margen de utilidad del negocio? ¿De qué manera la falta de promociones y estrategias de marketing influye en la baja rotación de productos y en la dificultad para cubrir los costos fijos de operación? ¿Qué mecanismos de control de inventarios y estrategias promocionales podría implementar Café La Cabaña para reducir pérdidas y mejorar su rentabilidad? Estas interrogantes permitirán comprender las causas del problema y proponer mejoras que favorezcan la eficiencia operativa y financiera del establecimiento.
6.- Objetivo: Analizar de manera integral el impacto que generan las mermas de materia prima, la rotación del producto y las estrategias promocionales, con el propósito de identificar áreas de oportunidad y proponer mecanismos eficientes de control de inventarios y acciones comerciales que contribuyan a disminuir pérdidas, optimizar los recursos y fortalecer las ganancias del negocio.
7.- Tiempo de realización: 13 de febrero al 20 de febrero
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto, se divide en tres fases: (1) Preparación: (2) Desarrollo: (3) Comunicación.
8.- Fase de Preparación

8.1.-Identificar los temas de aprendizaje que saben y los que no saben.	
Lo que se sabe	Lo que no se sabe
Contabilidad: conocemos el registro de las cuentas implementadas en la empresa	Presupuestos: para planear ingresos, costos y control financiero del establecimiento.
Administración: para comprender la estructura organizacional y la toma de decisiones dentro del negocio.	Metodología de la Investigación: para estructurar el análisis, plantear preguntas y desarrollar propuestas de mejora.
Derecho mercantil: tenemos conocimiento en el ámbito jurídico sobre las normas que regulan la empresa	Contabilidad de Costos: para analizar las mermas de materia prima, calcular el costo real por producto
Control de Inventarios: para aplicar métodos que reduzcan desperdicios y optimicen los recursos.	

8.2.-Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la solución al problema.

Control de mermas e inventarios

- Ajustar compras de pan según ventas reales diarias.
- Implementar registro diario de desperdicios.
- Aplicar método PEPS (primero en entrar, primero en salir).
- Reducir variedad de productos con baja rotación.
- Establecer niveles mínimos y máximos de inventario.
- Preparar insumos en cantidades pequeñas durante el día.

Mejora en rotación de productos

- Crear combos (café + pan a precio especial).
- Ofrecer degustaciones pequeñas de productos poco vendidos.
- Recomendar productos por parte del personal.
- Cambiar nombres o presentación de bebidas saludables.
- Promocionar productos según temporada climática

Estrategias de marketing y promociones

- Promociones específicas para productos con baja venta.
- Descuentos en horarios de baja afluencia.
- Programa de cliente frecuente (compra 5 y recibe 1).
- Publicidad en redes sociales locales.
- Promociones temáticas por temporada.

Innovación de productos

- Adaptar bebidas saludables a versiones frías.
- Crear bebidas especiales para clima caluroso.
- Usar ingredientes locales de bajo costo.
- Lanzar productos temporales o edición limitada.

8.3.-Hacer una planeación paso a paso y por escrito

PLANEACIÓN ESTRATEGICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR								
FASES	No.	TEMATICA DE INVESTIGACIÓN	DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN	FECHA DE EJECUCIÓN		TIEMPO ESTIMADO	ESTATUS	OBSERVACIÓN
				INICIAL	FINAL			
PREPARACIÓN	1	Identificación y elección de la empresa con la problemática	Selección de la empresa "el café la cabaña" ubicado en la plaza las americas y se analiza la problemática que esta afectando al negocio	13/02/2026	13/02/2026	un día	concluido	Se eligio esta empresa por el acceso a la informacion y una ubicacion cercana a nuestra institucion estudiantil
	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática	Se redacta de manera formal la problemática de la merma que genera los panesillos y la baja demanda de bebidas saludables que generan poca ganancia al local	14/02/2026	15/02/2026	2 días	concluido	Se determino la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.
	3	Planteamiento claro de la propuesta de la posible solución	Se lleva a cabo la elaboración de propuestas para optimizar y mejorar la materia prima, mano de obra y costos indirectos, además de estrategias de publicidad para generar interés en el consumidor	16/02/2026	17/02/2026	Una semana	Concluido	Se determino la posible solución en la cual se realizó una lluvia de ideas de las propuestas para llevar a cabo en lo referente a la posible solución.
	4	Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos): Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	Se investiga los antecedentes historicos de la empresa "el café la cabaña" tales como Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	18/02/2026	19/02/2026	Una semana	Concluido	Se determino los antecedentes historicos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio

8.4.-Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema.

- Fernando García: Identificación de problemas y buscar solución al asunto de las mermas.
- Delia: Proponer ideas de marketing y darle vista a la creación de las promociones.
- Vidal: Realizar entrevista y obtener la información para el trabajo.
- Fernando Collado: Reacabar los datos de entrevista y aplicar el método PEPS

8.5.- Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.

Las acciones propuestas para “**Café La Cabaña**” se fundamentan en los hallazgos clave obtenidos mediante la entrevista al personal y el análisis de su entorno operativo, y para ello nuestra propuesta sería diseñar un sistema de control de costos y estrategias de rotación de inventarios para Café La Cabaña, enfocado en la reducción de mermas de panadería y el aprovechamiento de la demanda estacional de bebidas frías, con el fin de maximizar el margen de utilidad y mitigar las limitaciones de su ubicación geográfica.

- **Optimización del Costo de Ventas mediante Control de Inventarios:** El gerente señaló que el mayor desperdicio ocurre en la panadería por fechas de caducidad. Por ello, fundamentaremos la implementación del sistema **PEPS (Primero en Entrar, Primero en Salir)** y el ajuste de compras según la demanda diaria para reducir las mermas, lo

que impactará directamente en la disminución del costo real por producto vendido.

- **Alineación de la Oferta con el Perfil de Consumo Local:** Dado que los productos más vendidos y con mayor margen son las bebidas frías (frappés de capuchino y moca) debido al clima caluroso de la plaza, las acciones se centrarán en reconvertir la línea de "bebidas saludables" a versiones frías. Esto evita el fracaso de productos que no se adaptan a la temperatura ambiente, como ocurrió con lanzamientos anteriores.
- **Estrategia de Rotación por Ubicación Periférica:** El local está en una zona retirada con poco de flujo peatonal, dependiendo casi exclusivamente de los clientes del cine. Esto justifica la creación de **combos (café + pan)** y **promociones los lunes (2x1) y miércoles**, para incentivar la visita de clientes fuera de los horarios pico y mejorar la rotación de productos de baja demanda mencionados en el proyecto.

Reducción de Gastos Operativos por Proveeduría Local: Se fundamentará el uso de proveedores locales para permitir pedidos más frecuentes y pequeños, evitando el almacenamiento excesivo de materia prima que termina convirtiéndose en pérdida financiera por caducidad.

8.6.-Recursos: Aquí se contemplan los libros, las revistas, las computadoras, las hojas, los bolígrafos, los espacios, las impresiones, las pastas, los consumibles, los materiales, las comidas, las bebidas, los transportes, las llamadas telefónicas, el uso del internet, el tiempo aire del celular, los costos de envío, las impresiones y lo que los equipos consideren pertinentes, de acuerdo con la naturaleza de su proyecto.

Para la correcta ejecución del proyecto, se utilizarán los siguientes recursos:

- **Tecnológicos:** Celulares para grabar la entrevista, computadoras, internet y programas de Microsoft Office.
- **Materiales:** Hojas blancas, bolígrafos, libretas de apuntes e impresiones para el reporte final.
- **Logística:** Gastos de transporte hacia la plaza comercial y consumo de alimentos/bebidas durante las visitas de campo.
- **Espacios:** Reuniones en la escuela y visitas directas a la cafetería para observar el flujo de clientes.

Informativos: Bibliografía sobre Costos Históricos, la propia entrevista grabada y el formato del proyecto integrador.

8.7.- Elaborar un plan de acción.

8.7.- Elaborar un plan de acción.

PLAN DE ACCIÓN									
FASES	No.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN	FECHA DE EJECUCIÓN		DURACIÓN	RESPONSABLE	ESTATUS	OBSERVACIÓN
				INICIAL	FINAL				
PREPARACIÓN	1	Identificación y elección de la empresa con la problemática	Selección de la empresa a "el café la cabaña" ubicado en la plaza las américas y se analiza la problemática que esta afectando al negocio	13/02/2026	13/02/2026	Una semana	Luis Fernando García Morales Delia María Pablo López Fernando Uicab Collado Luis Mario Vidal de los Santos	concluido	Se determino la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcance.
	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Se redacta de manera formal la problemática de la merma que genera los panesillos y la baja demanda de bebidas saludables que generan poca ganancia al local, además se elaboran propuestas para optimizar y mejorar la materia prima, mano de obra y costos indirectos, además de estrategias de publicidad para generar interés en el consumidor	14/02/2026	17/02/2026	Dos semana	Luis Fernando García Morales Delia María Pablo López	concluido	Se determino la problemática detectada en la empresa a la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.
	3	Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	Se investiga los antecedentes historicos de la empresa a "el café la cabaña" tales como Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	18/02/2026	19/02/2026	Una semana	Fernando Uicab Collado Luis Mario Vidal de los Santos	concluido	Se determino los antecedentes historicos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio

9.- Fase de Desarrollo

9.1.-Gráfica de Gantt.	
9.2.-Programas, asignaturas, objetivos y temas.	
9.3.-Elaborar las evidencias.	
9.4.-Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada.	
9.5.-Organización de la información y las fuentes consultadas.	
9.6.-Presentación del reporte en Word	Portada: nombre del proyecto, nombre de la institución, nombres de los integrantes del equipo y nombres de los maestros. Índice del proyecto en donde se presenten las tres fases del proyecto: fase de preparación, fase de desarrollo y fase de comunicación.

10.- Fase de Comunicación

10.1.-Power Point	
10.2.-Las evidencias	
10.3.-El costo	
10.4.-Fuentes de financiamiento	
10.5.-El impacto	
10.6.-La forma de evaluación	
10.7.-Rúbrica	
10.8.-Evaluación del plan de acción	
10.9.-La bibliografía consultada	
10.10.-Anexos	

