

UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO



DACEA
División Académica
de Ciencias Económico
Administrativas

DACEA

Asignatura:
Costos Históricos

Docente:
Ricardo Maglioni Montalvo

- Alumnos:**
- **Cordova Castro Teresita**
 - **Cordova Santos Carla Viridiana**
 - **León Vazquez Sofia Monserrat Morales**
Sanchez Ariadna

**AVANCE DEL “PROYECTO
INTEGRADOR”**

FORMATO PARA PRESENTAR LOS PROYECTOS POR EQUIPO		
1.- Equipo:	Número 2	
2.- Nombre de los integrantes del equipo:	Teresita Córdova Castro Carla Viridiana Córdova Santos Sofía Monserrat león Vázquez Ariadna Morales Sánchez	
3.- Asignaturas que imparten:	Costos Históricos	
4.- Nombre del proyecto:	De flojo a genial, un cambio total	
5.- Presentación:	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "Té Chai Latte". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así cómo su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto realizar una propuesta de mejora a la distribución del producto.	
6.- Objetivo:	Implementar pantallas dinámicas en la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM	
7.- Tiempo de realización:	3 meses	
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto se divide en tres fases:	(1) Preparación (2) Desarrollo y (3) Comunicación.	
8.- Fase de Preparación		
	Lo que se sabe	Lo que no se sabe
8.1.-Identificar los temas de aprendizaje que saben y los que no saben.	Identificación de problemáticas, identificación de costos, obtención de costos de materia prima y buscar soluciones	Técnicas de marketing para promocionar un producto, análisis de ventas y marketing de un solo producto.
8.2.-Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la solución al problema.	Implementar: Pruebas gastronómicas, Pantallas dinámicas, Modificación al menú, Menú con código QR, Promocionar con volantes, Volverlo producto de temporada de otoño – invierno. La propuesta elegida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en	

	la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.																																																																																																	
8.3.-Hacer una planeación paso a paso y por escrito.	<table><tr><th colspan="10">PLAN DE ACCIÓN</th></tr><tr><th rowspan="2">FASES</th><th rowspan="2">No.</th><th rowspan="2">ACTIVIDAD</th><th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN</th><th colspan="2">FECHA DE EJECUCIÓN</th><th rowspan="2">DURACIÓN</th><th rowspan="2">RESPONSABLE</th><th rowspan="2">ESTATUS</th><th rowspan="2">OBSERVACIÓN</th></tr><tr><th>INICIAL</th><th>FINAL</th></tr><tr><td rowspan="4">INFORMACIÓN</td><td>1</td><td>Identificación y elección de la empresa con la problemática</td><td>Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alcance que podemos tener hacia su información. Por lo tanto el producto elegido es el de menor costo "El Chai Latte".</td><td>04/03/2023</td><td>07/03/2023</td><td>Una semana</td><td>Morales Sanchez Ariadna</td><td>completo</td><td>Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información al alcance.</td></tr><tr><td>2</td><td>Planeamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución</td><td>Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta del marketing hacia el producto de "El Chai Latte". Así como posteriormente adaptamos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta elegida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.</td><td>10/03/2023</td><td>25/03/2023</td><td>Ocho semanas</td><td>Córdova Castro Teresita y León Viquez Sofía Mercedes</td><td>completo</td><td>Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.</td></tr><tr><td>3</td><td>Conoce tu empresa (Antecedentes históricos) Actividad a día, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura, estrategia</td><td>ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1981 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño mobiliario de aproximadamente 2 m² en forma de cabaña. La gran visión de su fundador y el esfuerzo de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el concepto de Barra de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha perdurado logrando mantener la tradición de consumir el buen café. OBJETIVO: Ser un líder en el mercado. MISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma ofrecerles para que nuestros productos, servicios y establecimientos sean del total agrado de nuestros CLIENTES, lo que nos hace ser su más fiel cliente 10000. Ser una empresa que comercializa excelencia en Productos, Servicios y Perepetores derivados del café, con presencia 100% en el mercado. Actividad a día: Comercial</td><td>10/03/2023</td><td>25/03/2023</td><td>Ocho semanas</td><td></td><td></td><td>Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.</td></tr><tr><td>4</td><td>Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual</td><td></td><td>24/03/2023</td><td>26/03/2023</td><td>Una semana</td><td>Córdova Santos Carla Vividiana</td><td>Completado</td><td>Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su ubicación como empresa.</td></tr><tr><td rowspan="2">DESARROLLO</td><td>5</td><td>Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Crípticos en donde se establezcan los pasos seguir para su desarrollo</td><td></td><td>05/03/2023</td><td>26/03/2023</td><td>cuatro semanas</td><td></td><td></td><td>Se desarrolló la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde consideramos los criterios y herramientas para poder realizarlo</td></tr><tr><td>6</td><td>Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto</td><td></td><td>11/03/2023</td><td>30/03/2023</td><td>cuatro Semanas</td><td></td><td></td><td>Se prepara la presentación previa del proyecto integrador</td></tr><tr><td rowspan="2">COMUNICACIÓN</td><td>7</td><td></td><td></td><td>10/03/2023</td><td>30/03/2023</td><td>Ocho Semanas</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>8</td><td></td><td></td><td>10/03/2023</td><td>30/03/2023</td><td>Ocho Semanas</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	PLAN DE ACCIÓN										FASES	No.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN	FECHA DE EJECUCIÓN		DURACIÓN	RESPONSABLE	ESTATUS	OBSERVACIÓN	INICIAL	FINAL	INFORMACIÓN	1	Identificación y elección de la empresa con la problemática	Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alcance que podemos tener hacia su información. Por lo tanto el producto elegido es el de menor costo "El Chai Latte".	04/03/2023	07/03/2023	Una semana	Morales Sanchez Ariadna	completo	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información al alcance.	2	Planeamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta del marketing hacia el producto de "El Chai Latte". Así como posteriormente adaptamos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta elegida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.	10/03/2023	25/03/2023	Ocho semanas	Córdova Castro Teresita y León Viquez Sofía Mercedes	completo	Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.	3	Conoce tu empresa (Antecedentes históricos) Actividad a día, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura, estrategia	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1981 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño mobiliario de aproximadamente 2 m ² en forma de cabaña. La gran visión de su fundador y el esfuerzo de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el concepto de Barra de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha perdurado logrando mantener la tradición de consumir el buen café. OBJETIVO: Ser un líder en el mercado. MISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma ofrecerles para que nuestros productos, servicios y establecimientos sean del total agrado de nuestros CLIENTES, lo que nos hace ser su más fiel cliente 10000. Ser una empresa que comercializa excelencia en Productos, Servicios y Perepetores derivados del café, con presencia 100% en el mercado. Actividad a día: Comercial	10/03/2023	25/03/2023	Ocho semanas			Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.	4	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual		24/03/2023	26/03/2023	Una semana	Córdova Santos Carla Vividiana	Completado	Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su ubicación como empresa.	DESARROLLO	5	Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Crípticos en donde se establezcan los pasos seguir para su desarrollo		05/03/2023	26/03/2023	cuatro semanas			Se desarrolló la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde consideramos los criterios y herramientas para poder realizarlo	6	Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto		11/03/2023	30/03/2023	cuatro Semanas			Se prepara la presentación previa del proyecto integrador	COMUNICACIÓN	7			10/03/2023	30/03/2023	Ocho Semanas				8			10/03/2023	30/03/2023	Ocho Semanas			
PLAN DE ACCIÓN																																																																																																		
FASES	No.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN	FECHA DE EJECUCIÓN		DURACIÓN	RESPONSABLE	ESTATUS	OBSERVACIÓN																																																																																									
				INICIAL	FINAL																																																																																													
INFORMACIÓN	1	Identificación y elección de la empresa con la problemática	Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alcance que podemos tener hacia su información. Por lo tanto el producto elegido es el de menor costo "El Chai Latte".	04/03/2023	07/03/2023	Una semana	Morales Sanchez Ariadna	completo	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información al alcance.																																																																																									
	2	Planeamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta del marketing hacia el producto de "El Chai Latte". Así como posteriormente adaptamos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta elegida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.	10/03/2023	25/03/2023	Ocho semanas	Córdova Castro Teresita y León Viquez Sofía Mercedes	completo	Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.																																																																																									
	3	Conoce tu empresa (Antecedentes históricos) Actividad a día, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura, estrategia	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1981 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño mobiliario de aproximadamente 2 m ² en forma de cabaña. La gran visión de su fundador y el esfuerzo de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el concepto de Barra de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha perdurado logrando mantener la tradición de consumir el buen café. OBJETIVO: Ser un líder en el mercado. MISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma ofrecerles para que nuestros productos, servicios y establecimientos sean del total agrado de nuestros CLIENTES, lo que nos hace ser su más fiel cliente 10000. Ser una empresa que comercializa excelencia en Productos, Servicios y Perepetores derivados del café, con presencia 100% en el mercado. Actividad a día: Comercial	10/03/2023	25/03/2023	Ocho semanas			Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.																																																																																									
	4	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual		24/03/2023	26/03/2023	Una semana	Córdova Santos Carla Vividiana	Completado	Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su ubicación como empresa.																																																																																									
DESARROLLO	5	Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Crípticos en donde se establezcan los pasos seguir para su desarrollo		05/03/2023	26/03/2023	cuatro semanas			Se desarrolló la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde consideramos los criterios y herramientas para poder realizarlo																																																																																									
	6	Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto		11/03/2023	30/03/2023	cuatro Semanas			Se prepara la presentación previa del proyecto integrador																																																																																									
COMUNICACIÓN	7			10/03/2023	30/03/2023	Ocho Semanas																																																																																												
	8			10/03/2023	30/03/2023	Ocho Semanas																																																																																												
8.4.-Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema.	<p>Ariadna: Determinar la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información al alcance.</p> <p>Carla: Obtener los antecedentes históricos de la empresa para conocer el objeto de estudio.</p> <p>Teresita: Analizar las características del producto, sabor, precio, calidad y presentación.</p> <p>Sofía: Elaboración del marketing digital del producto para su presentación en las pantallas dinámicas.</p>																																																																																																	
8.5.- Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.	<ul style="list-style-type: none">Analizar la estrategia de marketing que tiene en función la sucursalAnalizar los costos para elaborar la propuesta de mejora para la distribución del productoImpulsar la propuesta de marketing para evitar tener mermas, y obtener ganancias																																																																																																	
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	<p>Pasaje</p> <p>Compra del producto</p> <p>Papeles</p> <p>Lapiceros</p> <p>Impresiones</p> <p>Paginas digitales</p> <p>Power point</p> <p>Exel</p> <p>Word</p> <p>Consultas web</p>																																																																																																	

aire del celular, los costos de envió, las impresiones y lo que los equipos consideren pertinentes, de acuerdo a la naturaleza de su proyecto.	Tiempo aire Uso de computadoras y celulares																																																																													
8.7.- Elaborar un plan de acción.	<table><tr><th colspan="9">PLAN DE ACCIÓN</th></tr><tr><th rowspan="2">FASES</th><th rowspan="2">No.</th><th rowspan="2">ACTIVIDAD</th><th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN</th><th colspan="2">FECHA DE EJECUCIÓN</th><th rowspan="2">DURACIÓN</th><th rowspan="2">RESPONSABLE</th><th rowspan="2">ESTATUS</th><th rowspan="2">OBSERVACIÓN</th></tr><tr><th>INICIAL</th><th>FINAL</th></tr><tr><td rowspan="4">PREPARACIÓN</td><td>1</td><td>Identificación y elección de la empresa con la problemática</td><td>Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alumno que pretenda hacer hasta la información. Por lo tanto el producto elegido es el de marcer entre "El Café Labo"</td><td>04/02/2025</td><td>07/02/2025</td><td>Una semana</td><td>Morales Sanchez Arrieta</td><td>concluido</td><td>Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información obtenida.</td></tr><tr><td>2</td><td>Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución</td><td>Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "El Café Labo". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta planteada para solucionar la problemática es implementar paquetes de bebidas distintas en la sucursal, y hacer un descuento mediante una colaboración con la empresa USCOM.</td><td>10/02/2025</td><td>24/02/2025</td><td>Dos semanas</td><td>Corboba Castro Teniente</td><td>concluido</td><td>Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.</td></tr><tr><td>3</td><td>Conoce la empresa (Antecedentes históricos) : Actividad o giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organizativa</td><td>ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1980 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño módulo de aproximadamente 2 m² en forma de cabaña, la gran pasión de su fundador y el sueño de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el consumo de bebidas de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha permanecido logrando mantener la tradición de consumir el buen café. MISIÓN: Ser un líder en el mercado. VISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma el esfuerzo para que nuestro producto, servicio y establecimiento sean del total agrado de nuestros CUENTES, lo que nos hace ser una marca tradicional. VALORES: Ser una empresa que comercialice excelencia en Productos, Servicios y Experiencias derivadas del café, con presencia USDB en el mercado. <i>Actividad principal: Comercial</i></td><td>24/02/2025</td><td>26/02/2025</td><td>Una semana</td><td>Corboba Santos Café Villahermosa</td><td>Concluido</td><td>Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio</td></tr><tr><td>4</td><td>Elaboración del Marco Referencial Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual</td><td></td><td>08/03/2025</td><td>26/03/2025</td><td>cuatro semanas</td><td></td><td></td><td>Se investiga todo el material de la empresa, considerando su evolución como empresa.</td></tr><tr><td rowspan="2">DESARROLLO</td><td>5</td><td>Presentación de la posible solución que se evidencia de la propuesta del guía o Capítulos en donde se sustenten los pasos elegidos para su desarrollo</td><td></td><td>31/03/2025</td><td>16/04/2025</td><td>cuatro Semanas</td><td></td><td></td><td>Se desarrolló la propuesta para la elaboración para a partir de la posible solución en donde se sustentan los criterios y fundamentos para poder realizarla</td></tr><tr><td>6</td><td>Presentación previa de la Dispositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto</td><td></td><td>19/04/2025</td><td>30/04/2025</td><td>dos Semanas</td><td></td><td></td><td>Se prepara la presentación previa del proyecto integrador</td></tr></table>	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	Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alumno que pretenda hacer hasta la información. Por lo tanto el producto elegido es el de marcer entre "El Café Labo"	04/02/2025	07/02/2025	Una semana	Morales Sanchez Arrieta	concluido	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información obtenida.	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "El Café Labo". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta planteada para solucionar la problemática es implementar paquetes de bebidas distintas en la sucursal, y hacer un descuento mediante una colaboración con la empresa USCOM.	10/02/2025	24/02/2025	Dos semanas	Corboba Castro Teniente	concluido	Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.	3	Conoce la empresa (Antecedentes históricos) : Actividad o giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organizativa	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1980 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño módulo de aproximadamente 2 m ² en forma de cabaña, la gran pasión de su fundador y el sueño de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el consumo de bebidas de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha permanecido logrando mantener la tradición de consumir el buen café. MISIÓN: Ser un líder en el mercado. VISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma el esfuerzo para que nuestro producto, servicio y establecimiento sean del total agrado de nuestros CUENTES, lo que nos hace ser una marca tradicional. VALORES: Ser una empresa que comercialice excelencia en Productos, Servicios y Experiencias derivadas del café, con presencia USDB en el mercado. <i>Actividad principal: Comercial</i>	24/02/2025	26/02/2025	Una semana	Corboba Santos Café Villahermosa	Concluido	Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio	4	Elaboración del Marco Referencial Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual		08/03/2025	26/03/2025	cuatro semanas			Se investiga todo el material de la empresa, considerando su evolución como empresa.	DESARROLLO	5	Presentación de la posible solución que se evidencia de la propuesta del guía o Capítulos en donde se sustenten los pasos elegidos para su desarrollo		31/03/2025	16/04/2025	cuatro Semanas			Se desarrolló la propuesta para la elaboración para a partir de la posible solución en donde se sustentan los criterios y fundamentos para poder realizarla	6	Presentación previa de la Dispositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto		19/04/2025	30/04/2025	dos Semanas			Se prepara la presentación previa del proyecto integrador
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	Se determinó que la empresa elegida sería la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alumno que pretenda hacer hasta la información. Por lo tanto el producto elegido es el de marcer entre "El Café Labo"	04/02/2025	07/02/2025	Una semana	Morales Sanchez Arrieta	concluido	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información obtenida.																																																																					
	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "El Café Labo". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta planteada para solucionar la problemática es implementar paquetes de bebidas distintas en la sucursal, y hacer un descuento mediante una colaboración con la empresa USCOM.	10/02/2025	24/02/2025	Dos semanas	Corboba Castro Teniente	concluido	Se determinó la problemática detectada en la empresa, la cual se describe claramente con los integrantes del grupo de investigación.																																																																					
	3	Conoce la empresa (Antecedentes históricos) : Actividad o giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organizativa	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1980 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña, su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño módulo de aproximadamente 2 m ² en forma de cabaña, la gran pasión de su fundador y el sueño de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el consumo de bebidas de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha permanecido logrando mantener la tradición de consumir el buen café. MISIÓN: Ser un líder en el mercado. VISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma el esfuerzo para que nuestro producto, servicio y establecimiento sean del total agrado de nuestros CUENTES, lo que nos hace ser una marca tradicional. VALORES: Ser una empresa que comercialice excelencia en Productos, Servicios y Experiencias derivadas del café, con presencia USDB en el mercado. <i>Actividad principal: Comercial</i>	24/02/2025	26/02/2025	Una semana	Corboba Santos Café Villahermosa	Concluido	Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio																																																																					
	4	Elaboración del Marco Referencial Antecedentes, Marco teórico y Marco Conceptual		08/03/2025	26/03/2025	cuatro semanas			Se investiga todo el material de la empresa, considerando su evolución como empresa.																																																																					
DESARROLLO	5	Presentación de la posible solución que se evidencia de la propuesta del guía o Capítulos en donde se sustenten los pasos elegidos para su desarrollo		31/03/2025	16/04/2025	cuatro Semanas			Se desarrolló la propuesta para la elaboración para a partir de la posible solución en donde se sustentan los criterios y fundamentos para poder realizarla																																																																					
	6	Presentación previa de la Dispositiva del proyecto integrador para posteriormente elaborar el video de la presentación del proyecto		19/04/2025	30/04/2025	dos Semanas			Se prepara la presentación previa del proyecto integrador																																																																					
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	

PLANEACIÓN ESTRATEGICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR

FASES	No.	TEMATICA DE INVESTIGACIÓN	DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN	FECHA DE EJECUSIÓN		TIEMPO ESTIMADO	ESTATUS	OBSERVACIÓN
				INICIAL	FINAL			
PREPARACIÓN	1	Identificación y elección de la empresa con la problemática	Se determino qué la empresa elejida sera la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Ámericas y el alcance que podemos tener hacia su información. Por lo tanto el producto elejido es el de menor venta "Té Chai Latte".	04/02/2025	07/02/2025	Una semana	concluido	Se determino la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la infomarción alcance.
	2	Planteamiento claro de la identificación de a problemática	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "Té Chai Latte". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, asi cómo su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto realizar una propuesta de mejora a la distribución del producto.	10/02/2025	14/02/2025	Una semana	concluiso	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	Implementar: Pruebas gastronómicas, Pantallas dinámicas, Modificación al menú, Menú con código QR, Promocionar con volantes, Volverlo producto de temporada de otoño - invierno. La propuesta elejida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en la sucursal,y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.	17/02/2025	21/02/2025	Una semana	Concluido	Se determino la posible solución en la cual se realizo una lluvia de ideas de las propuestas para llevar acabo en lo referente a la posible solución.
--	---	--	--	------------	------------	------------	-----------	---

	4	<p>Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica</p>	<p>ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1991 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña; su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño módulo de aproximadamente 2 m² en forma de cabaña. La gran visión de su fundador y el esfuerzo de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el concepto de Barras de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha perdurado logrando mantener la tradición de consumir el buen café.</p> <p>OBJETIVO: Ser un lider en el mercado</p> <p>MISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma esforzarnos para que nuestro producto, servicio y establecimiento sean del total agrado de nuestros CLIENTES, lo que nos hace ser ya una tradición</p> <p>VISIÓN: Ser una empresa que comercialice excelencia</p>	24/02/2025	28/02/2025	Una semana	Concluido	Se determino los antecedentes hisotricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio
--	---	--	---	------------	------------	------------	-----------	---

			en Productos, Servicios y Franquicias derivados del café, con presencia LIDER en el mercado. Actividad o giro: Comercial					
DESARROLLO	5	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes		03/03/2025	07/03/2025	Una semana	Concluido	Se investigo todo el antecedente de la empresa, considerando su evlución como empresa.
	6	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teorico y Marco Conceptual		10/03/2025	28/03/2025	tres semanas	INICIO	Se investigara y analizará la información

7	Planteamiento en la elaboración de la Guía o Cripticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo		31/03/2025	02/05/2025	Dos semana		Se desarrollara la propuesta de los pasos aseguir par dar la posible solución a la problemática planteada.
8	Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cripticos en donde se establescan los pasos aseguir para su desarrollo		05/05/2025	09/05/2025	una Semana		Se desarrollara la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde considere os criterios y herramientas para poder realzarlo
9	Conclusión de la Guía para elaboración del proyecto integrador,con el fin de recabar los puntos clave para considerar en el desarrollo de la presentación de su		12/05/2025	16/05/2025	Una semana		Finalización de la Guía de elabroación del proyecto integradro e iniciode la conformación de la presentación del proyecto.

		proyecto integrador.						
COMUNICACIÓN	10	Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador		19/05/2025	23/05/2025	Dos semana		Se prepara la presentación previa del proyecto integrador
	11	Preparación del Video		26/05/2025	30/05/2025	Una semana		Se programara la elaboración del video para la integración del proyecto
	12	Presentación del Video		02/06/2025	06/06/2025	Una semana		Se presentara para su conocimiento

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	Se determino qué la empresa elegida sera la sucursal de la empresa Café la cabaña S.A de C.V. ubicada en plaza las Américas y el alcance que podemos tener hacia su información. Por lo tanto el producto elegido es el de menor venta "Té Chai Latte".	04/02/2025	07/02/2025	Una semana	Morales Sanchez Ariadna	concluido	Se determino la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la infomarción alcance.
	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática y posible solución	Al realizar la visita a la sucursal, identificamos la falta de marketing hacia el producto de "Té Chai Latte". Así como posteriormente adquirimos el producto para realizar un análisis detallado de sus características, así como su precio, calidad, sabor y presentación, y en base a esto la propuesta elegida para solucionar la problemática es implementar pantallas dinámicas en la sucursal, y buscar un descuento mediante una colaboración con la empresa SYSCOM.	10/02/2025	21/02/2025	Dos semana	Cordova Castro Teresita	concluiso	Se determino la problemática detectada en la empresa, 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	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: En 1991 nace en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco Café La Cabaña; su fundador el Sr. Jorge González Gutiérrez de Velasco, inició el negocio con un pequeño módulo de aproximadamente 2 m² en forma de cabaña. La gran visión de su fundador y el esfuerzo de su equipo de trabajo han logrado convertir a Café la Cabaña en una empresa pionera y líder en el concepto de Barras de Café, siendo la única empresa 100% Tabasqueña que ha perdurado logrando mantener la tradición de consumir el buen café. OBJETIVO: Ser un lider en el mercado MISIÓN: Café La Cabaña es una empresa donde nos entusiasma esforzarnos para que nuestro producto, servicio y establecimiento sean del total agrado de nuestros CLIENTES, lo que nos hace ser ya una tradición VISIÓN: Ser una empresa que comercialice excelencia en Productos, Servicios y Franquicias derivados del café, con presencia LIDER en el mercado. Actividad o giro: Comercial	24/02/2025	28/02/2025	Una semana	Cordova Viridiana Santos Carla	Concluido	Se determino los antecedentes hisotricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio
DESARROLLO	4	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes, Marco teorico y Marco Conceptual		03/03/2025	28/03/2025	cuatro semana			Se investigo todo el antedente de la empresa, considerando su evlución como empresa.
	5	Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cripticos en donde se establezcan los pasos aseguir para su desarrollo		31/03/2025	16/05/2025	cuatro Semana			Se desarrollara la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde considere os criterios y herramientas para poder realizarlo

COMUNICACIÓN		Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador para postriormente elaborar el video de la presentción del proyecto						Se prepara la presentación previa del proyecto integrador
	6		19/05/2025	30/05/2025	Tres Semana			

Actividad	Febrero				marzo			
	semana				semana			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificación y elección de la empresa con la problemática								
Planteamiento claro de la identificación de la problemática								