

FORMATO PARA PRESENTAR LOS PROYECTOS POR EQUIPO	
1.- Equipo:	3
2.- Nombre de los integrantes del equipo:	María Belén Jiménez Hernández Cristhian Rodríguez Coliazar Elpidio Rigoberto Hernández De la Cruz Naomi Shadai Pérez Camacho Ángel Gabriel Jiménez Magaña
3.- Asignaturas que imparten:	Contabilidad
4.- Nombre del proyecto:	“Creciendo con sabor: Estrategias de mejora para Laloss Pizza”
5.- Presentación:	<p>La pizzería local Laloss Pizza se ubica en una colonia popular de la ciudad y ha logrado mantenerse gracias a la calidad de sus productos. Sin embargo, enfrenta problemas en almacén y caja que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios, escasa publicidad, baja atracción de clientes entre semana y poca innovación en servicios.</p> <p>El proyecto busca aplicar conocimientos de economía y administración para proponer un plan de mejora que le permita crecer, ser más rentable y posicionarse como una opción favorita en la comunidad.</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Cómo mejorar el control del inventario en el almacén?2. ¿Qué medidas aplicar para un control financiero más claro en caja?3. ¿Cómo contribuye el control administrativo al crecimiento del negocio?
6.- Objetivo:	Diseñar un plan integral que incluya estrategias de control de costos, promociones innovadoras y marketing digital para fortalecer la competitividad de Laloss Pizza.
7.- Tiempo de realización:	Corto plazo.
La metodología seleccionada para trabajar el proyecto	(1) Preparación (2) Desarrollo y (3) Comunicación.

se divide en tres fases:				
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		
	Costos fijos: renta, luz, sueldos.	Calcular el punto de equilibrio real del negocio.		
	Competencia local fuerte.	Estrategias efectivas de marketing digital.		
	La pizza tiene buena calidad.	Métodos de control de inventario.		
	Clientes frecuentes en fines de semana.	Proyecciones financieras a mediano plazo.		
8.2.-Realizar una lluvia de ideas en la que se plantea la solución al problema.	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones de 2x1 entre semana. • Servicio de entrega con pedidos por WhatsApp. • Combos familiares y estudiantiles. • Publicidad en redes sociales (Facebook e Instagram). • Capacitación al personal en servicio al cliente. • Diseño de menú digital con código QR. 			
8.3.-Hacer una planeación paso a paso y por escrito.	<p>Planeación paso a paso</p> <p>Paso 1: Diagnóstico del negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar el control de inventarios actual. 2. Identificar los principales costos fijos y variables. 3. Analizar los días y horarios de mayor y menor venta. <p>Paso 2: Estrategias de promoción</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar promociones entre semana (2x1, combos familiares y estudiantiles). 2. Diseñar campañas de publicidad en redes sociales. 3. Crear un menú digital con código QR para mejorar la experiencia del cliente. <p>Paso 3: Innovación en el servicio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Habilitar pedidos y servicio a domicilio vía WhatsApp. 2. Capacitar al personal en servicio al cliente. <p>Paso 4: Control administrativo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar un registro de inventarios semanal para evitar pérdidas. 2. Calcular el punto de equilibrio para evaluar la rentabilidad. 3. Realizar proyecciones financieras a corto y mediano plazo. <p>Paso 5: Evaluación y ajustes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Medir resultados de las promociones y ventas semanales. 			

	<p>2. Recibir retroalimentación de clientes mediante encuestas rápidas (WhatsApp o QR).</p> <p>3. Ajustar precios, promociones o estrategias según los resultados obtenidos.</p>																																																																					
8.4.-Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema.	<p>Ángel Gabriel: Análisis de costos y punto de equilibrio. María Belén: Estrategias de marketing digital. Naomi Shadai: Diseño de promociones y combos. Elpidio Rigoberto, Cristhian: Redacción y presentación.</p>																																																																					
8.5.- Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.	<p>El crecimiento de pequeños negocios como Laloss Pizza depende de una administración eficiente y estrategias de promoción. Si se implementan técnicas de bajo costo pero de alto impacto, se puede incrementar la rentabilidad y garantizar la permanencia del negocio frente a cadenas grandes.</p>																																																																					
8.6.- Recursos:	<p>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 a la naturaleza de su proyecto.</p>																																																																					
08.7.- Elaborar un plan de acción.	<p style="text-align: center;">PLANEACIÓN ESTRÁTÉGICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">FASES</th> <th rowspan="2">No.</th> <th rowspan="2">TEMATICA DE INVESTIGACIÓN</th> <th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN</th> <th colspan="2">FECHA DE EJECUSIÓN</th> <th rowspan="2">TIEMPO ESTIMADO</th> <th rowspan="2">ESTATUS</th> <th rowspan="2">OBSERVACIÓN</th> </tr> <tr> <th>INICIAL</th> <th>FINAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4" style="background-color: #FFDAB9;">PREPARACIÓN</td> <td>1</td> <td>Identificación y elección de la empresa con la problemática</td> <td>Laloss Pizza presenta problemáticas de caja y almacén.</td> <td>18/08/2025</td> <td>22/08/2025</td> <td>Una semana</td> <td>concluido</td> <td>Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcance.</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Planteamiento claro de la identificación de la problemática</td> <td>Enfrenta problemas administrativos y de promoción que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios, escasa diseño de estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.</td> <td>25/08/2025</td> <td>29/08/2025</td> <td>Una semana</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>Planteamiento claro de la propuesta de la posible solución</td> <td>Diseñar estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.</td> <td>01/09/2025</td> <td>05/09/2025</td> <td>Una semana</td> <td>Concluido</td> <td>Se determinó 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.</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Conoce tu empresa (Antecedentes Históricos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, meta, estructura orgánica</td> <td>Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzería por calidad y precio.</td> <td>08/09/2025</td> <td>12/09/2025</td> <td>Una semana</td> <td>Concluido</td> <td>Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="background-color: #9ACD32;">DESARROLLO</td> <td>5</td> <td>Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes</td> <td>Laloss pizza es una empresa que desde su apertura, en Cenit, 2019 Tabasco en ha brindado calidad a sus comensales.</td> <td>22/09/2025</td> <td>26/09/2025</td> <td>Una semana</td> <td>Concluido</td> <td>Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su evolución como empresa.</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Elaboración del Marco Referencial: Marco Teórico y Marco Conceptual</td> <td>Implementaremos técnicas de marketing e innovaciones al servicio a cliente, que nos permita potenciar las ventas y rededicaremos las mañas que se puedan producir en el almacén.</td> <td>29/09/2025</td> <td>17/10/2025</td> <td>Tres semanas</td> <td></td> <td>Se investigará y analizará la información</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Planteamiento en la elaboración de la Guía o Críticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo</td> <td></td> <td>20/10/2025</td> <td>31/10/2025</td> <td>Dois semanas</td> <td></td> <td>Se desarrollará la propuesta de los pasos seguir para dar la posible solución a la problemática planteada.</td> </tr> </tbody> </table>	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	Laloss Pizza presenta problemáticas de caja y almacén.	18/08/2025	22/08/2025	Una semana	concluido	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcance.	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática	Enfrenta problemas administrativos y de promoción que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios, escasa diseño de estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	25/08/2025	29/08/2025	Una semana	concluido	Se determinó 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	Diseñar estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	01/09/2025	05/09/2025	Una semana	Concluido	Se determinó 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 Históricos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, meta, estructura orgánica	Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzería por calidad y precio.	08/09/2025	12/09/2025	Una semana	Concluido	Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.	DESARROLLO	5	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes	Laloss pizza es una empresa que desde su apertura, en Cenit, 2019 Tabasco en ha brindado calidad a sus comensales.	22/09/2025	26/09/2025	Una semana	Concluido	Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su evolución como empresa.	6	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teórico y Marco Conceptual	Implementaremos técnicas de marketing e innovaciones al servicio a cliente, que nos permita potenciar las ventas y rededicaremos las mañas que se puedan producir en el almacén.	29/09/2025	17/10/2025	Tres semanas		Se investigará y analizará la información	7	Planteamiento en la elaboración de la Guía o Críticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo		20/10/2025	31/10/2025	Dois semanas		Se desarrollará la propuesta de los pasos seguir para dar la posible solución a la problemática planteada.
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	Laloss Pizza presenta problemáticas de caja y almacén.	18/08/2025	22/08/2025	Una semana	concluido	Se determinó la empresa para el desarrollo de la investigación, considerando los tiempos y la información alcance.																																																														
	2	Planteamiento claro de la identificación de la problemática	Enfrenta problemas administrativos y de promoción que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios, escasa diseño de estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	25/08/2025	29/08/2025	Una semana	concluido	Se determinó 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	Diseñar estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	01/09/2025	05/09/2025	Una semana	Concluido	Se determinó 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 Históricos) : Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, meta, estructura orgánica	Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzería por calidad y precio.	08/09/2025	12/09/2025	Una semana	Concluido	Se determinó los antecedentes históricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio.																																																														
DESARROLLO	5	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes	Laloss pizza es una empresa que desde su apertura, en Cenit, 2019 Tabasco en ha brindado calidad a sus comensales.	22/09/2025	26/09/2025	Una semana	Concluido	Se investigó todo el antecedente de la empresa, considerando su evolución como empresa.																																																														
	6	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teórico y Marco Conceptual	Implementaremos técnicas de marketing e innovaciones al servicio a cliente, que nos permita potenciar las ventas y rededicaremos las mañas que se puedan producir en el almacén.	29/09/2025	17/10/2025	Tres semanas		Se investigará y analizará la información																																																														
	7	Planteamiento en la elaboración de la Guía o Críticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo		20/10/2025	31/10/2025	Dois semanas		Se desarrollará la propuesta de los pasos seguir para dar la posible solución a la problemática planteada.																																																														

. Sólo para fines educativos.

Actividad	semana	1	2	3	4	Ago	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
						semana	semana	semana	semana	semana		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
PREPARACIÓN	Identificación y elección de la empresa con la problemática											
	Planteamiento clara de la identificación de la problemática											
	Planteamiento clara de la propuesta de la pariblerolución											
	Conoce tu empresa (Antecedentes Históricos): Actividad a Gira, Urián, Mirán, Objetivos, metas, estructura jerárquica											
DESARROLLO	Elaboración del Marco Referencial: 5 Antecedentes											
	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teórico y Marco Conceptual											
	Planteamiento en la elaboración de la Guía a Críticas en una serie de parámetros para su elaboración											
	Presentación de la pariblerolución como evidencia de la propuesta de una Guía a Críticas en donde se establecen las parámetros para su elaboración											
COMUNICACIÓN	Conclusión de la Guía para elaboración del proyecto integrador, con el fin de recabar las pautas clave para considerar en el desarrollo de la presentación de su proyecto integrador.											
	Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador											
	Preparación del Vídeo											
9.2.- Programas, asignaturas, objetivos y temas.												
PROGRAMA LICENCIATURA EN ECONOMIA		ASGNATURA CONTABILIDAD		OBJETIVOS				TEMAS				
				°El objetivo en la materia de Contabilidad es aprender a registrar y analizar la información financiera para comprender la situación de almacén de una empresa y apoyar				1. Registro de proveedores y pagos.				
								2. Control de ingresos y egresos.				
								3. control de caja y almacén.				

	ECONOMIA BASICA DEMOGRAFIA	<p>una buena toma de decisiones.</p> <p>El objetivo en Economía Básica es comprender cómo se organizan y utilizan los recursos para tomar mejores decisiones económicas en la empresa.</p> <p>El objetivo en Demografía es entender cómo se estudia la población y cómo sus cambios influyen en la empresa y su desarrollo.</p>	<p>1. Presupuesto empresarial.</p> <p>2. Registro de ingresos y egresos.</p> <p>1. Zonas con mayor densidad de clientes.</p> <p>2. Hábitos de consumo por sectores de la ciudad.</p> <p>3. Segmentación de clientes (niños, jóvenes, adultos).</p>
9.3.-Elaborar las evidencias.	<p>Cara 1 (Portada del tríptico)</p> <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none">• Testimonio de un cliente.• Nombre de la universidad.• Número de equipo y nombres de los integrantes.• Logotipo de Lalo's Pizza.• Título de la materia: Contabilidad. <p>¿Para qué sirve?</p> <p>Esta cara funciona como portada principal, diseñada para captar la atención. Presenta:</p> <ul style="list-style-type: none">• Una cita positiva de un cliente, que genera confianza.• Los datos del equipo, útiles para identificar a los autores del trabajo.• El logo y el nombre de la empresa, lo cual da una imagen profesional.		

	<ul style="list-style-type: none">• El tema general del proyecto, mostrando que está relacionado con contabilidad aplicada a una pizzería.
	<p>Cara 2 (Interior – Información institucional)</p> <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none">• Misión• Visión• Valores• Íconos y emojis que refuerzan el contenido. <p>¿Para qué sirve?</p> <p>Esta cara muestra la identidad de la pizzería, es decir:</p> <ul style="list-style-type: none">• Qué hace (misión)• Hacia dónde quiere llegar (visión)• En qué principios se basa (valores) <p>Su objetivo es que el lector entienda la filosofía y los principios que guían a Lalo's Pizza, destacando la calidad, honestidad y el trabajo en equipo.</p>
	<p>Cara 3 (Interior central – “Somos Lalo'Pizzas”)</p> <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none">• Descripción del equipo y del servicio que ofrecen.• Explicación de sus áreas de experiencia: administración, inventarios, finanzas y control de recursos. <p>¿Para qué sirve?</p> <p>Esta es la sección principal del tríptico, donde se explica claramente:</p> <ul style="list-style-type: none">• Qué hace la empresa.• Qué problemas soluciona.• Qué beneficios ofrece a los negocios (orden, control, ahorro de tiempo y dinero). <p>Su función es informativa y persuasiva, demostrando que el servicio es profesional y útil.</p>
	<p>Cara 4 (Interior – Estrategias)</p> <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none">• Estrategias de producto (sabor y calidad)

	<ul style="list-style-type: none">• Estrategias de servicio al cliente• Estrategias de marketing y promoción• Información de contacto• Una frase tipo slogan. <p>¿Para qué sirve?</p> <p>Esta cara detalla cómo la pizzería mantiene y mejora la relación con sus clientes, mostrando:</p> <ul style="list-style-type: none">• Cómo cuidan el sabor y la calidad• Cómo atienden al cliente• Qué hacen para atraer más compradores <p>Además, incluye el teléfono y un mensaje emocional, lo cual sirve para atraer y convencer al lector de elegir Lalo's Pizza.</p>
9.4.- Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada.	<p>Marco teórico</p> <p>En una empresa como Lalo's Pizza, el manejo de caja es fundamental para controlar el efectivo que se recibe diariamente por ventas directas, entregas a domicilio y pagos en mostrador. La caja permite registrar entradas y salidas de dinero en efectivo, administrar la caja chica para gastos menores (como insumos de emergencia o propinas) y realizar arqueos periódicos para verificar que los registros coincidan con el efectivo disponible. (Rodríguez, J. 2018).</p> <p>Un adecuado control de caja ayuda a evitar pérdidas, errores y mal manejo del dinero. Además, permite llevar un registro contable claro que facilite la toma de decisiones y la elaboración de reportes financieros básicos. (Hernández, L. 2019).</p> <p>El control de banco en Lalo's Pizza se refiere al manejo del dinero que se deposita o retira de cuentas bancarias. Generalmente, las ventas con tarjeta, transferencias o depósitos se registran directamente en la cuenta bancaria de la empresa. Llevar un control contable de estas operaciones permite conciliar el estado de cuenta bancario con los registros internos. López, A. (2021).</p> <p>El manejo de banco también incluye pagos a proveedores, depósitos de las ventas diarias y transferencias para cubrir servicios o compras mayores. Esto garantiza transparencia, control financiero y seguridad en el manejo del dinero. Rodríguez, J. (2018).</p>

	<p>Marco Conceptual</p> <p>Para analizar correctamente el funcionamiento de Lalo's Pizza, es necesario definir conceptos clave utilizados en su operación:</p> <p>Costos de producción: Gastos asociados con la creación del producto, incluyendo ingredientes, energía y mano de obra (Horngren et al., 2021).</p> <p>Insumos: Materias primas utilizadas para la preparación de alimentos (Chase et al., 2020).</p> <p>Mano de obra: Trabajo humano requerido para la elaboración de los productos y la atención al cliente (Robbins & Coulter, 2021).</p> <p>Servicio al cliente: Acciones encaminadas a satisfacer las expectativas del consumidor a lo largo de la compra (Zeithaml et al., 2018).</p> <p>Rentabilidad: Capacidad del negocio para generar ganancias después de cubrir costos y gastos (Horngren et al., 2021).</p> <p>Producto final: Resultado del proceso productivo, en este caso las pizzas ofrecidas al público (Chase et al., 2020).</p> <p>Marco Histórico</p> <p>Lalo's Pizza inició como un pequeño emprendimiento familiar cuyo objetivo era ofrecer pizzas artesanales accesibles para la comunidad. Durante sus primeros años, el negocio operaba con maquinaria básica y un menú limitado. Con el paso del tiempo, la aceptación del público permitió ampliar el catálogo de sabores, mejorar los procesos y adquirir equipo más eficiente.</p> <p>Conforme el negocio evolucionó, la empresa adoptó prácticas de control de calidad y organización más cercanas a los modelos de gestión sugeridos por la dueña en cuestión,</p> <p>Permitió mejorar tiempos de preparación, reducir costos y ofrecer un servicio más profesional. Estos avances, junto con la cercanía con los clientes, han consolidado a Lalo's Pizza como un referente local en su comunidad</p>
9.5.- Organización de la información y	García, M. (2020). Contabilidad general y control de efectivo. Editorial Trillas. Hernández, L. (2019). Procedimientos de caja chica en pequeñas empresas. McGraw-Hill.

las fuentes consultadas.	<p>Soto, P. (2021). Registro contable de operaciones en efectivo. Editorial Alfaomega.</p> <p>López, A. (2021). Contabilidad financiera para negocios pequeños. Editorial Patria.</p> <p>Rodríguez, J. (2018). Manejo contable de cuentas bancarias. Fondo Editorial Contable.</p> <p>Pérez, D. (2022). Conciliación bancaria y registros financieros. Editorial Panorama.</p> <p>Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2020). Operations management for competitive advantage (15th ed.). McGraw-Hill.</p> <p>Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). Cost accounting: A managerial emphasis (17th ed.). Pearson.</p>								
9.6.- Presentación del reporte en Word	<p>UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO DIVICIÓN ACADÉMICA de CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS</p> <p>Proyecto “Creciendo con sabor”</p> <p><i>Que presentan:</i></p> <p>Elpidio Rigoberto Hernández De La cruz María Belén Jiménez Hernández Cristhian Rodríguez Coliazar Naomi Shadai Pérez Camacho Ángel Gabriel Jiménez Magaña</p> <p>Nombre de los profesore: Lic. Ricardo Maglioni Montalvo</p> <p style="text-align: right;">15 de octubre de 2025</p> <p style="text-align: center;">ÍNDICE</p> <table><tr><td>Fase de preparación</td><td>2</td></tr><tr><td>Fase de desarrollo</td><td>5</td></tr><tr><td>Fase de comunicación</td><td>11</td></tr><tr><td>Bibliografía</td><td>17</td></tr></table>	Fase de preparación	2	Fase de desarrollo	5	Fase de comunicación	11	Bibliografía	17
Fase de preparación	2								
Fase de desarrollo	5								
Fase de comunicación	11								
Bibliografía	17								

10.- Fase de Comunicación																
10.1.-Power Point	 <p>LALO'S PIZZA Universidad Júarez Autónoma De Tabasco Lic. En Economía PROYECTO INTEGRADOR Profesor: Ricardo Maglioni Montalvo Materia: Contabilidad</p>  <table><thead><tr><th style="text-align: left;">Indice</th></tr></thead><tbody><tr><td>Introducción.</td><td>3</td></tr><tr><td>Antecedentes.</td><td>4</td></tr><tr><td>Propuesta.</td><td>5</td></tr><tr><td>Misión, visión, objetivo, valores</td><td>6</td></tr><tr><td>Tríptico.</td><td>7</td></tr><tr><td>Ánalisis y objetivo.</td><td>8</td></tr><tr><td>Conclusiones.</td><td>9</td></tr></tbody></table>	Indice	Introducción.	3	Antecedentes.	4	Propuesta.	5	Misión, visión, objetivo, valores	6	Tríptico.	7	Ánalisis y objetivo.	8	Conclusiones.	9
Indice																
Introducción.	3															
Antecedentes.	4															
Propuesta.	5															
Misión, visión, objetivo, valores	6															
Tríptico.	7															
Ánalisis y objetivo.	8															
Conclusiones.	9															
10.2.-Las evidencias	<p>1. Implementar un registro semanal o digital de entradas y salidas, con revisiones periódicas y orden por tipo de insumo. Esto reducirá desperdicios y permitirá planificar mejor las compras.</p> <p>2. Llevar un registro diario de ventas y gastos, realizar cortes de caja al final del día y usar hojas de control o apps sencillas para verificar los ingresos reales.</p> <p>3. Permite conocer costos reales, evitar pérdidas y tomar decisiones basadas en datos, lo que mejora la rentabilidad y el crecimiento de Laloss Pizza.</p>															
10.3.-El costo																

	<table border="1"> <tr><td>Horno para pizza</td><td>\$25,000.00</td></tr> <tr><td>Refrigerador industrial</td><td>\$18,000.00</td></tr> <tr><td>Mesa de trabajo de acero inoxidable</td><td>\$6,000.00</td></tr> <tr><td>Batidora industrial</td><td>\$8,000.00</td></tr> <tr><td>Estufa de gas</td><td>\$7,000.00</td></tr> <tr><td>Utensilios de cocina</td><td>\$2,500.00</td></tr> <tr><td>Charolas para pizza</td><td>\$500 c/u</td></tr> <tr><td>Cuchillos y cortadores</td><td>\$300 c/u</td></tr> <tr><td>Tabla para picar</td><td>\$400 c/u</td></tr> <tr><td>Ingredientes iniciales</td><td>\$12,000.00</td></tr> <tr><td>Cajas para pizza</td><td>\$800 por paquete</td></tr> <tr><td>Uniformes del personal</td><td>\$1,200 c/u</td></tr> <tr><td>Sillas</td><td>\$1,000 c/u</td></tr> <tr><td>Mesas</td><td>\$2,000 c/u</td></tr> <tr><td>Letrero lumínoso</td><td>\$3,000.00</td></tr> <tr><td>Material de limpieza</td><td>\$1,500.00</td></tr> <tr><td>Menús impresos</td><td>\$700.00</td></tr> <tr><td>Caja registradora</td><td>\$3,500.00</td></tr> <tr><td>Software de punto de venta</td><td>\$6,000.00</td></tr> <tr><td>Publicidad inicial</td><td>\$4,000.00</td></tr> </table>	Horno para pizza	\$25,000.00	Refrigerador industrial	\$18,000.00	Mesa de trabajo de acero inoxidable	\$6,000.00	Batidora industrial	\$8,000.00	Estufa de gas	\$7,000.00	Utensilios de cocina	\$2,500.00	Charolas para pizza	\$500 c/u	Cuchillos y cortadores	\$300 c/u	Tabla para picar	\$400 c/u	Ingredientes iniciales	\$12,000.00	Cajas para pizza	\$800 por paquete	Uniformes del personal	\$1,200 c/u	Sillas	\$1,000 c/u	Mesas	\$2,000 c/u	Letrero lumínoso	\$3,000.00	Material de limpieza	\$1,500.00	Menús impresos	\$700.00	Caja registradora	\$3,500.00	Software de punto de venta	\$6,000.00	Publicidad inicial	\$4,000.00
Horno para pizza	\$25,000.00																																								
Refrigerador industrial	\$18,000.00																																								
Mesa de trabajo de acero inoxidable	\$6,000.00																																								
Batidora industrial	\$8,000.00																																								
Estufa de gas	\$7,000.00																																								
Utensilios de cocina	\$2,500.00																																								
Charolas para pizza	\$500 c/u																																								
Cuchillos y cortadores	\$300 c/u																																								
Tabla para picar	\$400 c/u																																								
Ingredientes iniciales	\$12,000.00																																								
Cajas para pizza	\$800 por paquete																																								
Uniformes del personal	\$1,200 c/u																																								
Sillas	\$1,000 c/u																																								
Mesas	\$2,000 c/u																																								
Letrero lumínoso	\$3,000.00																																								
Material de limpieza	\$1,500.00																																								
Menús impresos	\$700.00																																								
Caja registradora	\$3,500.00																																								
Software de punto de venta	\$6,000.00																																								
Publicidad inicial	\$4,000.00																																								
10.4.- Fuentes de financiamient o	<p>La información presentada en este estudio fue obtenida a través de los testimonios, observaciones y aportaciones tanto de los trabajadores como del propietario de la empresa, quienes proporcionaron datos fundamentales para comprender la manera en que se ha gestionado el control de costos a lo largo del tiempo.</p> <p>Dichos datos resultan de gran relevancia, ya que permiten analizar los métodos, estrategias y prácticas implementadas en el manejo de los costos de producción y de los productos terminados. Asimismo, reflejan el esfuerzo constante de la administración por mantener una estructura financiera estable, eficiente y adaptable a las condiciones económicas del entorno.</p>																																								

	<p>Gracias a esta colaboración, fue posible obtener una visión más completa y detallada del funcionamiento interno de la organización, así como de las decisiones que han permitido optimizar los recursos y sostener la rentabilidad desde los primeros años de operación hasta la actualidad.</p>
10.5.-El impacto	<p>A corto plazo</p> <p>En el corto plazo, el proyecto generará una mejora inmediata en la organización interna del negocio. Se implementarán estrategias para optimizar el control de costos, reducir desperdicios y mejorar la calidad en la producción. Asimismo, se fortalecerá la comunicación entre los trabajadores y la administración, lo que permitirá una operación más eficiente y ordenada. Estos cambios iniciales contribuirán a un aumento en la productividad y a una mejor satisfacción del cliente.</p> <p>A mediano plazo</p> <p>En el mediano plazo, el impacto se reflejará en un crecimiento sostenido de las ventas y en una mayor estabilidad económica. Gracias a la capacitación del personal y al fortalecimiento del trabajo en equipo, la empresa podrá ofrecer un servicio más profesional y competitivo. Además, se prevé una mayor fidelización de los clientes y el reconocimiento de Lalo's Pizza como una opción confiable dentro del mercado local, lo que favorecerá su posicionamiento comercial.</p> <p>A largo plazo</p> <p>A largo plazo, el proyecto permitirá consolidar a Lalo's Pizza como una empresa sólida y con proyección de expansión. Se buscará abrir nuevas sucursales o diversificar los productos ofrecidos, manteniendo altos estándares de calidad y eficiencia. También se espera que el negocio contribuya al desarrollo económico de la comunidad, generando empleo, promoviendo el consumo local y fortaleciendo su identidad como una marca establecida en el sector gastronómico.</p>

. Sólo para fines educativos.

10.6.-La forma de evaluación

COEVALUACIÓN DE CONDUCTAS PROSOCIALES Y COOPERATIVAS EN EL AOP

Nombre de la empresa: Laloss pizza
Actividad: Proyecto final
Fecha: 19 de noviembre de 2025

COMPETENCIA ACTITUDINAL	CONDUCTA OBSERVABLE	Marca con una X -debajo de una de las opciones aquí señaladas-, la conducta observada que consideras muestra tu compañero de equipo.		
		SÍ	A VECES	NO
Trabajo en equipo	Colabora activamente en la preparación entrega y atención al cliente apoya a compañeros en horas pico	X		
Higiene y orden	Mantiene limpio su espacio de trabajo sigue normas de higiene usa correctamente guantes , gorro y uniforme	X		
Rapidez y eficiencia	Prepara productos en tiempo adecuado atiende pedidos sin retraso y agiliza el servicio	X		
Calidad del servicio	Entrega de pizza bien preparadas cuida la presentación ser amable y profesional con clientes	X		
Responsabilidad y puntualidad	Llega a tiempo a su turno cumple tareas asignadas y respeta procedimientos internos.		X	
Comunicación	Se comunica de forma clara con compañeros al recibir pedidos coordina con cocina caja y reparto	X		

Firma del coevaluator: _____ Firma del docente: _____

Nota: Formato diseñado por el equipo integrado de docentes trabajando el AOP durante el ciclo ENERO - JUNIO 2019, bajo la coordinación de la Dra. Minerva Camacho Javier.

. Sólo para fines educativos.

10.7.-Rúbrica		Rúbrica Exposición Oral del Problema					
		Categorías	Sobresaliente 3	Notable 2	Aprobado 1	Insuficiente 0	Total
Presentación General		El material respeta todos los puntos solicitados y el aspecto visual resulta muy atractivo.	El material respeta casi todos los puntos solicitados y el aspecto visual resulta muy atractivo.	El material respeta algunos de los puntos solicitados y el aspecto visual es aceptable.	El material no respeta los puntos solicitados y el aspecto visual no resulta atractivo.		
Aspectos formales		La exposición fue atractiva, se respetó el tiempo de exposición, se observó control de los nervios al interactuar frente al grupo.	La exposición fue atractiva, se respetó el tiempo de exposición, aunque se observó cierto nerviosismo al interactuar frente al grupo.	La exposición fue atractiva, aunque no se respetó el tiempo de exposición, y se manifestó bastante nerviosismo al interactuar frente al grupo.	La exposición no fue atractiva, no se respetó el tiempo de exposición, no se observó control de los nervios al interactuar frente al grupo.		
Contenidos		Se demuestra un completo dominio del contenido tratado y utiliza un correcto vocabulario científico.	Se demuestra un buen dominio del contenido tratado y utiliza normalmente un correcto vocabulario científico.	Se demuestra un buen dominio de la mayoría del contenido, pero utiliza un vocabulario específico muy básico	Se demuestra muchas lagunas en relación con los contenidos y el vocabulario es muy pobre.		
Recursos multimedia		Utilizan abundantes recursos visuales consiguiendo captar la atención del grupo.	Utilizan algunos recursos visuales que refuerzan el contenido y consiguen captar la atención del grupo.	Utilizan escasos recursos visuales para reforzar el contenido y captar la atención del grupo.	No utilizan elementos gráficos que complementen la exposición.		
Trabajo en equipo		Se muestra planificación y trabajo cooperativo/colaborativo. Todos exponen con calidad y participan por igual.	Todos los miembros demuestran conocer la exposición global y todos exponen, aunque la calidad de la participación varía.	La exposición muestra cierta planificación entre los miembros. Todos exponen, pero no en el mismo nivel.	Demasiada individualidad no se ve el trabajo cooperativo/colaborativo. No todos los miembros del equipo exponen.		
Puntaje Total							
<i>Nota:</i> Rúbrica tomada por la Dra. Minerva Camacho Javier sólo para fines didácticos de Creación de Recursos Educativos Abiertos (CREA). Recuperado el 28 de enero de 2019 de https://www.slideshare.net/proyectocea/rubrica-de-exposicion-oral-en-equipo .							

10.8.- Evaluación del plan de acción	1. Evaluación de la Eficiencia Operativa
	<p>El plan de acción contemplaba mejoras en los procesos de preparación, organización de la cocina y control del inventario. La evaluación muestra que:</p> <p>Se redujeron tiempos de preparación gracias a la estandarización de recetas.</p> <p>El flujo de trabajo en cocina se volvió más ordenado al asignar funciones claras.</p> <p>La administración del inventario disminuyó pérdidas y desperdicios, permitiendo un mayor control de costos.</p> <p>Sin embargo, se identificó que aún existen momentos de saturación en horas pico, lo que sugiere la necesidad de ajustar turnos o integrar apoyo temporal.</p>
	<p>2. Evaluación del Control de Costos</p> <p>Una de las metas del plan fue estabilizar costos y asegurar rentabilidad.</p> <p>Los resultados reflejan que:</p> <p>El registro más preciso de ingredientes permitió detectar productos con sobreconsumo.</p> <p>La clasificación de costos fijos y variables facilitó la planeación mensual.</p> <p>La compra de insumos en volumen generó pequeños ahorros.</p>

	<p>Aun así, se recomienda implementar un sistema digital simple para registrar costos en tiempo real y evitar variaciones inesperadas.</p> <p>3. Evaluación del Servicio al Cliente</p> <p>El plan de acción buscó fortalecer la atención al cliente mediante un trato más profesional y tiempos de entrega más cortos.</p> <p>La evaluación muestra:</p> <p>Mayor satisfacción de los clientes recurrentes.</p> <p>Quejas reducidas por retrasos en pedidos.</p> <p>Opiniones positivas sobre la calidad constante del producto.</p> <p>No obstante, se detecta la necesidad de capacitar ocasionalmente al personal en comunicación y manejo de clientes difíciles.</p> <p>4. Evaluación del Marketing y Presencia Local</p> <p>Aunque el plan incluía acciones básicas de promoción, su impacto fue moderado:</p> <p>Publicaciones en redes sociales generaron más visibilidad.</p> <p>Las promociones temporales atrajeron nuevos clientes.</p> <p>Aun así, la falta de campañas más constantes limita el alcance del negocio. Se sugiere calendarizar contenido y diseñar promociones de temporada.</p> <p>5. Evaluación del Impacto General del Plan</p> <p>En términos generales, la aplicación del plan de acción produjo mejoras visibles en organización interna, calidad y eficiencia. Estos avances han contribuido a consolidar la operación diaria y a incrementar la satisfacción del cliente.</p> <p>A pesar de los logros, la evaluación señala que es necesario continuar reforzando áreas como capacitación, marketing y análisis de costos para sostener el crecimiento a largo plazo.</p>
10.9.-La bibliografía consultada	<ol style="list-style-type: none">Chiavenato, I. (2017). Introducción a la teoría general de la administración (8.^a ed.). McGraw-Hill.Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). Administración (14.^a ed.). Pearson.

- | | |
|--|--|
| | <p>3. Koontz, H., & Weihrich, H. (2015). Elementos de administración: Un enfoque internacional y de innovación (8.^a ed.). McGraw-Hill.</p> <p>4. Horngren, C. T., Harrison, W. T., & Oliver, M. S. (2019). Contabilidad (11.^a ed.). Pearson Educación.</p> <p>5. Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2016). Contabilidad financiera (14.^a ed.). Cengage Learning.</p> <p>6. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). Principios de administración financiera (14.^a ed.). Pearson.</p> <p>7. Ballou, R. H. (2004). Logística: Administración de la cadena de suministro (5.^a ed.). Pearson Educación.</p> <p>8. Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2014). Administración y logística de la cadena de suministro. McGraw-Hill.</p> <p>9. Render, B., & Heizer, J. (2018). Principios de administración de operaciones (12.^a ed.). Pearson.</p> <p>10. López, A. (2021). Contabilidad financiera para negocios pequeños. Editorial Patria.</p> <p>11. Rodríguez, J. (2018). Manejo contable de cuentas bancarias. Fondo Editorial Contable.</p> <p>12. Pérez, D. (2022). Conciliación bancaria y registros financieros. Editorial Panorama</p> <p>13. Secretaría de Economía (México). (2023). Guía para la administración de micro y pequeñas empresas.
https://www.gob.mx/se</p> |
|--|--|

	<p>14. COFEPRIS. (2022). Reglamento de control sanitario de productos y servicios alimenticios. https://www.gob.mx/cofepris</p> <p>15. Servicio de Administración Tributaria (SAT). (2023). Obligaciones fiscales de pequeños contribuyentes. https://www.sat.gob.mx</p> <p>16. Fuentes: García, M. (2020). Contabilidad general y control de efectivo. Editorial Trillas.</p> <p>17. Hernández, L. (2019). Procedimientos de caja chica en pequeñas empresas. McGraw-Hill.</p> <p>18. Soto, P. (2021). Registro contable de operaciones en efectivo. Editorial Alfaomega.</p>