


FORMATO PARA PRESENTAR LOS PROYECTOS POR EQUIPO	
1.- Equipo:	S/N
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. ¿Cómo mejorar el control del inventario en el almacén? ¿Qué medidas aplicar para un control financiero más claro en caja? ¿Cómo contribuye el control administrativo al crecimiento del negocio?</p>
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 se divide en tres fases:	(1) Preparación (2) Desarrollo y (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	
	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.	Planeación paso a paso		
	Paso 1: Diagnóstico del negocio		
	<ul 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.		
	Paso 2: Estrategias de promoción		
	<ul 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.		
	Paso 3: Innovación en el servicio		
	<ul style="list-style-type: none">1. Habilitar pedidos y servicio a domicilio vía WhatsApp.2. Capacitar al personal en servicio al cliente.		
	Paso 4: Control administrativo		
	<ul 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.		
	Paso 5: Evaluación y ajustes		
	<ul style="list-style-type: none">1. Medir resultados de las promociones y ventas semanales.2. Recibir retroalimentación de clientes mediante encuestas rápidas (WhatsApp o QR).		

	3. Ajustar precios, promociones o estrategias según los resultados obtenidos.																																																																					
8.4.-Asignar tareas a cada miembro del equipo para encontrar la solución al problema.	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.																																																																					
8.5.- Fundamentar las acciones que van a realizar en base a la información obtenida.	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.																																																																					
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 a la naturaleza de su proyecto.																																																																					
08.7.- Elaborar un plan de acción.	<table><tr><th colspan="8">PLANEACIÓN ESTRATEGICA PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR</th></tr><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 EJECUCIÓN</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><tr><td rowspan="4">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 determino 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,</td><td>25/08/2025</td><td>29/08/2025</td><td>Una semana</td><td>concluido</td><td>Se determino 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 determino la posible solución en la cual se realizo una lluvia de ideas de las propuestas para llevar acabo en lo referente a la</td></tr><tr><td>4</td><td>Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos) Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica</td><td>Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzeria por calidad y precio.</td><td>08/09/2025</td><td>12/09/2025</td><td>Una semana</td><td>Concluido</td><td>Se determino los antecedentes hisotricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio</td></tr><tr><td rowspan="2"></td><td>5</td><td>Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes</td><td></td><td>22/09/2025</td><td>26/09/2025</td><td>Una semana</td><td></td><td>Se investigo todo el antedente de la empresa, considerando su evlución como empresa.</td></tr><tr><td>6</td><td>Elaboración del Marco Referencial: Marco Teorico y Marco Conceptual</td><td></td><td>29/09/2025</td><td>17/10/2025</td><td>Tres semanas</td><td></td><td>Se investigara y analizara la información</td></tr></table>	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	Laloss Pizza presenta problemáticas de caja y almacén.	18/08/2025	22/08/2025	Una semana	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	Enfrenta problemas administrativos y de promoción que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios,	25/08/2025	29/08/2025	Una semana	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	Diseñar estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	01/09/2025	05/09/2025	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	4	Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos) Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzeria por calidad y precio.	08/09/2025	12/09/2025	Una semana	Concluido	Se determino los antecedentes hisotricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio		5	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes		22/09/2025	26/09/2025	Una semana		Se investigo todo el antedente de la empresa, considerando su evlución como empresa.	6	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teorico y Marco Conceptual		29/09/2025	17/10/2025	Tres semanas		Se investigara y analizara la información
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	Laloss Pizza presenta problemáticas de caja y almacén.	18/08/2025	22/08/2025	Una semana	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	Enfrenta problemas administrativos y de promoción que limitan su crecimiento: falta de control de inventarios,	25/08/2025	29/08/2025	Una semana	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	Diseñar estrategias de control de costos, promociones y marketing digital.	01/09/2025	05/09/2025	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																																																														
	4	Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos) Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas, estructura organica	Obtener buenos rendimientos en las ganancias y lograr dar a conocer la pizzeria por calidad y precio.	08/09/2025	12/09/2025	Una semana	Concluido	Se determino los antecedentes hisotricos de la empresa para conocer bien el objeto de estudio																																																														
	5	Elaboración del Marco Referencial: Antecedentes		22/09/2025	26/09/2025	Una semana		Se investigo todo el antedente de la empresa, considerando su evlución como empresa.																																																														
	6	Elaboración del Marco Referencial: Marco Teorico y Marco Conceptual		29/09/2025	17/10/2025	Tres semanas		Se investigara y analizara la información																																																														
9.- Fase de Desarrollo																																																																						
9.1.-Gráfica de Gantt.																																																																						

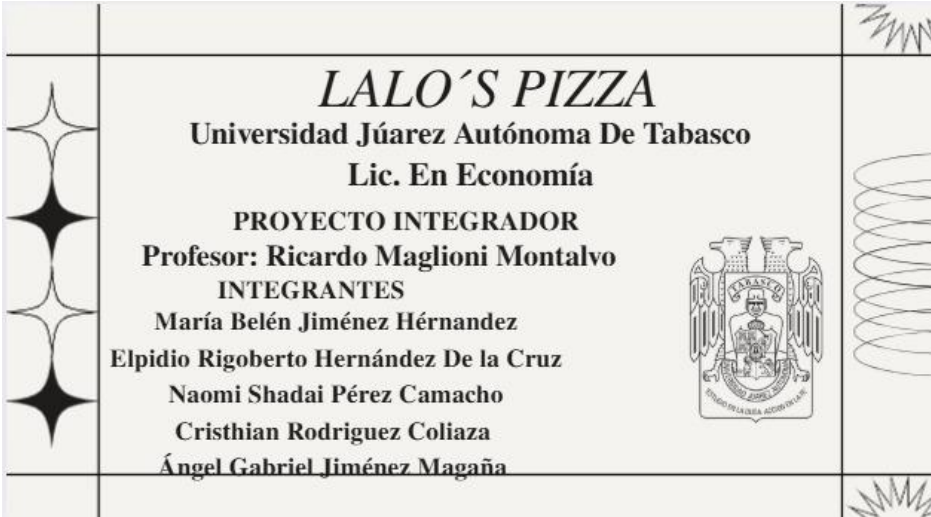

. Sólo para fines educativos.

		Cronograma de actividades																			
		Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
		semana				semana				semana				semana				semana			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	PREPARACIÓN	1																			
		2																			
		3																			
		4																			
	DESARROLLO	5																			
		6																			
		7																			
		8																			
9.2.- Programas, asignaturas, objetivos y temas.																					
PROGRAMA	ASGNATURA	OBJETIVOS				TEMAS															
LICENCIATURA EN ECONOMIA	CONTABILIDAD	°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 una buena toma de decisiones.				1.Registro de proveedores y pagos. 2. Control de ingresos y egresos. 3. control de caja y almacen.															

	<p>ECONOMIA BASICA</p> <p>DEMOGRAFIA</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>
<p>9.3.- Elaborar las evidencias.</p>			

9.4.- Construcción de un marco de referencia en base a la información encontrada.	<p>Marco de referencia</p> <p>1. Caja en Lalo'ss Pizza</p> <p>En una empresa como Lalo'ss 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.</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.</p> <p>Fuentes: García, M. (2020). Contabilidad general y control de efectivo. Editorial Trillas.</p> <p>Hernández, L. (2019). Procedimientos de caja chica en pequeñas empresas. McGraw-Hill.</p> <p>Soto, P. (2021). Registro contable de operaciones en efectivo. Editorial Alfaomega.</p> <p>2. Banco en Lalo'ss Pizza</p> <p>El control de banco en Lalo'ss 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.</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.</p> <p>Fuentes:</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>										
9.5.- Organización de la información y las fuentes consultadas	Se va llenando el formato conforme al orden establecido.										
9.6.- Presentación del reporte en Word	<p>UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO DIVISIÓN ACADÉMICA de CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Proyecto “Creciendo con sabor” <i>Que presentan:</i> 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 profesores: 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 style="text-align: right;">2</td></tr> <tr> <td>Fase de preparación</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr> <td>Fase de comunicación</td><td style="text-align: right;">8</td></tr> <tr> <td>Bibliografía</td><td style="text-align: right;">9</td></tr> <tr> <td>Anexos</td><td style="text-align: right;">12</td></tr> </table>	Fase de preparación	2	Fase de preparación	4	Fase de comunicación	8	Bibliografía	9	Anexos	12
Fase de preparación	2										
Fase de preparación	4										
Fase de comunicación	8										
Bibliografía	9										
Anexos	12										

10.- Fase de Comunicación	
10.1.-Power Point	
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	
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	