

Carta de transferencia de tecnología



21 DE NOVIEMBRE DE 2022

A QUIEN CORRESPONDA:

Por este conducto, nos permitimos informar que el Dr. Juan Mejía Trejo, profesor de la asignatura de Cadena de Suministro de los estudiantes: Arana González Tanya Valentina / Barrón Espinosa David / Hurtado Guerra Nestor Iván / Medina Sánchez Juan Pablo / Preciado López Ramón Emiliano / Sánchez Salcedo Laura Sofía; con códigos: 220988894 / 217570846 / 217889141 / 217633937 / 217634283 / 217886738 de la Licenciatura: Ingeniería en Negocios, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (UdeG) participaron en forma activa en el proyecto: **"Propuesta Minisuper Aralim"**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del: "11 de octubre al 20 de noviembre de 2022", cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño y trámite de registro de marca, logo
- Implementación de software para control de inventario (SCM)
- Diseño e implementación de redes sociales

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución, fueron:

- Se nos entregó un paquete tecnológico que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento.

- Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:

- Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un 60%
- La imagen o posicionamiento en el mercado de un 40%
- La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un 25%
- Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un 20%

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

Luis Ricardo Arana Limón (Jefe/Dueño)

NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE

Tel./Cel. 3312850726
e-Mail: luisrick71@gmail.com
RFC: AALL711124554

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 16 de Diciembre de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: ARALIM MINISUPER

El proyecto es desarrollado para **ARALIM MINISUPER** empresa dedicada a la venta de abarrotes en general. La empresa está interesada en reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19. El **problema a resolver** es el de analizar el estado actual de la microempresa para identificar zonas de oportunidad en su administración y actividad, para proponer soluciones a sus deficiencias. Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de **transferencia tecnológica relevante**, pues desarrolla la integración a **nivel teórico** de los conceptos que comprenden la **mercadotecnia digital y los negocios electrónicos** permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar, **marca y logo, implementación de software para control de inventario (SCM) y el diseño e implementación de redes sociales.**

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

Mejía-Trejo, J. (2017). Mercadotecnia Digital: Una descripción de las herramientas que apoyan la planeación estratégica de toda innovación de campaña web. Editorial Patria: México.

Mejía-Trejo, J. (2019). Fundamentos de Negocios Electrónicos. Teoría y Práctica. BUK: México.

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un paquete tecnológico que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidos por el usuario en: **distinción de marca y de ventaja competitiva (60%), la imagen o posicionamiento en el mercado (40%), la interacción más rápida y eficiente con clientes y proveedores (25%) así como incremento de pedidos y/o ventas de sus productos y servicios en un (20%).**

Además, se forma recurso humano **de 6 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios**, de la Universidad de Guadalajara.

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital y negocios electrónicos, en el período de **11-Octubre al 20-Noviembre-2022**.

Líder del Proyecto: Dr. Juan Mejía Trejo
Profesor Investigador CUCEA UdeG



Celular: 33-12809887

e-mail: jmejia@cucea.udg.mx;

Universidad de Guadalajara

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativo



PROYECTO FINAL:
Propuesta - Minisuper Aralim

Cadena de Suministro

Profesor: Dr. Juan Mejía Trejo

Equipo 3

Arana González Tanya Valentina

Barrón Espinosa David

Hurtado Guerra Nestor Iván

Medina Sánchez Juan Pablo

Preciado López Ramón Emiliano

Sánchez Salcedo Laura Sofía

21 de noviembre de 2022

Ciclo Escolar 2022-B

PROYECTO FINAL: Minisuper Aralim

ÍNDICE

Diagnóstico de la situación actual de la empresa	2
Pronóstico de la situación futura de la empresa	4
Futuro gracias al registro de marca	4
Futuro gracias a la implementación del software para control de inventario	4
Futuro gracias al diseño e implementación de redes sociales	7
BMC - Business Model Canvas (Propuesta de Valor)	8
Costos y beneficios	9
Propuesta económica para la empresa Minisuper Aralim	9
Beneficios esperados	9
Benchmarking de competidores	10
Carta de transferencia de tecnología	11
Desarrollo de las herramientas	12
Diseño de marca	12
Registro de marca	14
Implementación del software para control de inventario (SCM)	17
Diseño e implementación de redes sociales	20
Referencias consultadas	21

Diagnóstico de la situación actual de la empresa

Nombre de la empresa: MINISUPER ARALIM	
¿Quiénes somos?	Aralim es una empresa...
Objetivo	Analizar el estado actual de la microempresa (?) para identificar zonas de oportunidad en su administración y actividad, para proponer soluciones a sus deficiencias.
Valoración	Se calificará cada criterio considerado dándole una única puntuación entre el 1 y el 5 donde: 0. No cuenta con ello 1. Muy mala 2. Mala 3. Regular 4. Buena 5. Muy Buena
Criterios	Situación actual de Minisuper Aralim
PRODUCTOS	
¿Tienen buen aspecto visual?	5
¿La presentación de los productos atrae nuevos clientes?	5
¿Son de calidad?	5
¿Ofrecen variedad de productos?	4
OBSERVACIONES	Se cuenta con una amplia variedad de productos difíciles de conseguir en cualquier otro lugar
PRECIOS	
¿Son accesibles?	5
¿Son competitivos?	4
¿El precio corresponde a precio/calidad?	5
OBSERVACIONES	En comparación con la competencia, Minisuper Aralim cuenta con la protección

	de la economía de sus clientes.
PLAZA	
¿El establecimiento cuenta con buena ubicación?	5
¿La zona de ubicación corresponde al segmento de mercado?	4
¿Es fácil identificar el domicilio?	5
OBSERVACIONES	El establecimiento se encuentra en una avenida y en una esquina, por lo que es extremadamente visible.
PROMOCIÓN	
¿El nombre de la empresa va de acuerdo a lo que ofrecen?	3
¿Ofrecen promociones y descuentos?	1
¿Tienen medios de promoción?	1
¿Es fácil identificar el nombre de la empresa?	2
OBSERVACIONES	Se requiere invertir en aspectos de promoción y generar promociones semanales.
Total de puntos obtenidos	54/75
CONCLUSIONES: Al momento de iniciar el proyecto, Minisuper Aralim cuenta con la ventaja competitiva de tener una amplia variedad de productos a un buen precio, así como un establecimiento en una plaza conveniente, aunque se encuentran áreas de oportunidad en la promoción, distinción y administración de la empresa.	

Pronóstico de la situación futura de la empresa

Futuro gracias al registro de marca

En México, las tiendas de abarrotes forman parte de un modelo de negocio bastante común. De acuerdo al censo económico realizado por INEGI en 2019, las tiendas de abarrotes, en conjunto con los minisuper, representan el 12.4% de los negocios de todo el país. Si bien, las “tienditas” suelen ser trabajadas o comercializadas por una o pocas personas, al tratarse de minoristas, la gran cantidad de estos negocios, representan una parte muy importante del comercio interno en México y dan trabajo a muchas personas en el país.

Ciertamente el mini súper Aralim tiene un gran número de competidores. Sin embargo, además de la constitución del negocio, muchos de estos no tienen algún registro adicional.

Gracias al registro de marca se obtendrá una gran ventaja competitiva, ya que se le daría protección tanto a la imagen como al nombre del negocio. Este es un activo intangible que ayudará a consolidar el valor de lo que se hace en el negocio. Los clientes podrán identificar al minisuper Ariman por su nombre e imagen ya que estos no podrán ser utilizados por ningún otro minisuper o cualquier otro establecimiento.

Futuro gracias a la implementación del software para control de inventario

Se tiene control sobre los artículos que comercializa y, gracias a la organización que brinda este sistema, puede planear los pedidos de los productos que realmente necesita.

De modo que se evitan las pérdidas económicas por tener una cantidad mayor de productos respecto al promedio de la demanda, que se pueden dañar por ser perecederos, o que duran años en las estanterías reteniendo el flujo de dinero porque nunca se venden y la inversión se queda estática.

1. Conocer realmente el inventario

Es muy común que las empresas desconozcan qué mercancías e insumos tienen en existencia, lo que deriva en compras innecesarias o hasta merma. Así que, si bien es un beneficio básico de un sistema de inventarios, no debe de ser subestimado; conocer tu empresa brinda información invaluable.

2. Aumentar las ventas en la empresa

Contar con un software de administración de inventarios disminuye la posibilidad de no ser capaz de cumplir con las demandas de tus clientes, lo que en corto y mediano plazo se traduce en un incremento de tus ventas. Lo anterior, sin mencionar los beneficios de satisfacer a tus clientes.

3. Aumentar la lealtad de los clientes

Contar con una mayor organización en tus almacenes significa ser capaz de cumplir con mayor facilidad y exactitud tus tiempos de entrega. Un sistema de inventarios es una excelente forma de ganarte la confianza y fidelidad de tus clientes

4. Reducir tiempo en el manejo de los inventarios

Se debe utilizar tu tiempo para acciones productivas, capturar los gastos a mano no es una de ellas. Al tener un software de inventarios tienes la opción de importar tus gastos mediante la factura de tu proveedor, de esta manera se evitarán errores de captura, se optimizará el tiempo y se realizará el trabajo de manera más eficiente.

5. Reducir costos en los almacenes

Administrar tus inventarios mediante un software que te permite establecer máximos y mínimos, así como contar con visibilidad en tiempo real de tus existencias, ayuda a reducir los costos de tus almacenes. También se puede reducir el inventario existente, lo que significa menores costos de almacenamiento y evita la merma cuando se cuenta con mercancía o insumos perecederos.

6. Aumentar la precisión del inventario

Sin duda, uno de los principales beneficios. Y es que seamos honestos: controlar los inventarios en papel es un rato cada vez más grande conforme incrementa el tamaño de tu empresa. Además, contar con un sistema que te permita ingresar productos automáticamente, reduce al máximo el error humano en tu gestión de almacenes.

7. Mejorar la recepción y transferencia de productos

No solo reduces errores en la recepción, sino también en tus procesos de envío y transferencia. Además, según el programa de inventarios que utilices, serás capaz de automatizar varios pasos de estos procesos, lo que sin duda reduce las oportunidades de error en tus conteos.

8. Mejorar la organización y reducir el papeleo

Sí, el olvidarse de las infinitas torres de papeles y carpetas es un beneficio administrativo, sin mencionar el granito de arena que implica en cuanto a contaminación se refiere. Por eso, revoluciona tu negocio a través de un software que te permita ordenar la información de manera automatizada y actualizada.

9. Controlar el movimiento de tu inventario

Un sistema que te ayude a administrar tus productos te ayudará a saber dónde están ubicados desde que ingresan al almacén hasta que se entreguen a tus clientes finales. Todo este proceso se puede registrar en un reporte detallado de movimientos de inventario.

10. Reducir la pérdida de productos

Saber dónde se encuentran tus existencias en todo momento es una de las mejores maneras de reducir las pérdidas de tu mercancía a causa del robo hormiga o el extravío al que estamos expuestos al lidiar con el manejo de grandes cantidades de inventario.

11. Tener acceso a tu información en todo momento

Aprovecha los nuevos sistemas en la nube, los cuales te informan sobre tu negocio en todo momento: transferencias, movimientos, existencias, etc. Además, se puede acceder a estos en cualquier momento y desde cualquier dispositivo con acceso a Internet.

12. Realizar reportes periódicos

Uno más de los beneficios es tener acceso a reportes mensuales, semanales e incluso diarios. Esto disminuye la incertidumbre que genera esperar por reportes al corte. Con un software especializado para inventarios obtienes información de primera mano y gráficos claros para interpretarla.

13. Planear con mayor precisión

Finalmente, generar reportes de tus inventarios y contar con indicadores clave te permite realizar una planeación efectiva. Sumado al hecho de que la información es más precisa al provenir de un sistema de inventarios automatizado, te da certeza y tranquilidad a la hora de prever tendencias y visualizar el futuro de tu empresa.

Futuro gracias al diseño e implementación de redes sociales

La implementación de redes sociales como una página de Facebook tiene beneficios como el establecer un sólido canal de comunicación. El administrador o administradores de una Fanpage pueden mantener contacto directo con sus clientes a través de las interacciones en el muro o mediante mensaje privado con la persona que lo solicite, dependiendo de la confidencialidad de la información a tratar. Gracias a lo anterior, se espera que las ventas del minisuper pudieran incrementar hasta un 20% más de lo habitual si se consigue una buena estrategia de comunicación de los productos (la cual proporcionamos nosotros a la empresa).

BMC - Business Model Canvas (Propuesta de Valor)



Costos y beneficios

Propuesta económica para la empresa Minisuper Aralim

Descripción	Cantidad	Costo
Licencia de software de por vida	1	\$2,900
Diseño de marca (logotipo)	1	\$800
Registro de marca (por 10 años)	1	\$2,457.79
Creación y gestión de redes sociales	1	\$3,800.00
	TOTAL	\$9,957.79
	IMPUESTOS (16%)	\$1,593.24
	TOTAL A PAGAR	\$11,551.03

Cantidad en letra: Once mil quinientos cincuenta y uno 03/100 MXN

Beneficios esperados

La integración eficaz de una cadena de suministro y logística puede reducir los costes operativos entre un 20% o un 30%, por lo que predecimos una interacción más eficiente con los clientes y proveedores en un 25%. Es una buena opción para centrar esfuerzos y recursos en otros aspectos como aumentar la productividad.

El registro de marca, así como de un logo, permitirá que los clientes identifiquen al negocio con mayor facilidad y lo asocien con un establecimiento más confiable y que ofrece productos de más calidad. Esto se podría traducir en un incremento de la distinción del negocio de hasta un 60% ya que, en su mayoría, las tiendas de abarrotes no cuentan con siquiera un signo distintivo, al menos no las competidoras más cercanas al Minisuper Aralim.

Gracias a la implementación de redes sociales como Facebook o Instagram podemos generar un alcance mayor en el mercado hasta de un 40% en la imagen y la percepción de la empresa así como generar consigo más ventas y más tráfico de clientes en el sector local de la tienda.

Benchmarking de competidores

Competidores	Ubicación	Marca / logo	Redes sociales	Software (SCM)
Minisuper San Antonio	Loma Hermosa 295, Alamo Lomas, 45560 San Pedro Tlaquepaque, Jal.	No cuenta con signos distintivos registrados	No cuenta con redes sociales	No utilizan ningún software de inventario ni de punto de venta
Abarrotes Mini	Av. Marcos Montero Ruiz 1039, Rancho Blanco, 45560 San Pedro Tlaquepaque, Jal.	No cuenta con signos distintivos registrados	No cuenta con redes sociales	No utilizan ningún software de inventario ni de punto de venta
Minisuper San Miguel	Esq. Del Sur, Marcos Monteros Ruiz 31, Alamo Oriente, 45560 Guadalajara, Jal.	No cuenta con signos distintivos registrados	No cuenta con redes sociales	No utilizan ningún software de inventario ni de punto de venta

CONCLUSIONES: Para realizar este benchmarking de la competencia, se tomó como muestra a tres negocios cercanos a Minisuper Aralim que tienen el mismo giro. Esta muestra representativa confirmó nuestra investigación e hipótesis de que las “tienditas” y abarroteras no cuentan con marca registrada, así como tampoco utilizan softwares para su control de ventas e inventario, ni tienen presencia en redes sociales; lo cual representa para Aralim una ventaja competitiva, especialmente en el futuro próximo ahora que implementaremos las tres herramientas antes mencionadas.

Desarrollo de las herramientas

Diseño de marca

El diseño de marca o branding es un concepto que engloba a varios elementos y cuya misión es darle una identidad definida y personalizada a la marca, muy en línea con la identidad visual. Se inicia desde la elección del nombre comercial y llega a todos los detalles, grandes o pequeños, con los que se pretende construir una identidad.

Es importante que ese aspecto sea trabajado de manera consciente, tanto el nombre comercial, como los colores o los logotipos, incluso las tipografías que se elijan, van a formar parte de la imagen global que la empresa proyecta a los clientes. Destacar por encima de la competencia es el objetivo principal a cumplir con ello, pero también el de dotar a la empresa de unos valores y filosofía propios, que es recomendable que coincidan con los de su target.

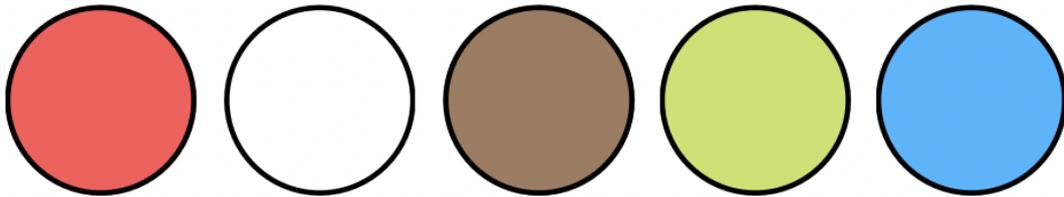
En el diseño de marca del minisuper Aralim se decidió proponer; Nombre comercial, propósito, posicionamiento, logotipo, tipografía, slogan, paleta de colores y gráficos visuales propios de la marca.

El nombre comercial ya se tenía establecido porque se decidió dejar como esta originalmente para preservar la esencia del negocio. El propósito de la marca es el “por qué” de una empresa: su razón de ser y las cosas que representa. Este “por qué” generalmente tiene que ver con los clientes a los que sirve y el nicho de mercado que busca llenar. Por ende se quiere dar a conocer que la razón de ser de este minisuper es poder ser la opción de compra de todas las personas para productos novedosos y de primera necesidad.

Con lo anterior se pretende lograr el posicionamiento de la marca, en este caso del minisuper ya que, creando confianza y expandiendo el nombre de quienes son aumenta la fidelidad de los clientes, los ingresos, la cuota de mercado, el reconocimiento de marca, el compromiso de los empleados, la productividad y la retención.

El siguiente paso es crear una paleta de colores en los que la marca basará gráficos visuales, logo, producto, publicidad etc. Se tomaron como punto de partida colores tradicionales usados en tiendas y minisuper con un toque único para lograr la distinción de la competencia.

PALETA DE COLORES



Con el nombre de la marca y la paleta de colores definidas, se procede a diseñar el logotipo de la empresa, para lo cual se decidió utilizar una marca de tipo mixto, que se constituye de una combinación de letras (Minisuper Aralim), así como dibujos y símbolos de los colores planteados.



Registro de marca

Según la página del Gobierno de México, el registro de marca ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial otorga “el derecho al uso exclusivo en el territorio nacional por 10 años, ya que distingue tus productos o servicios de otros existentes en el mercado, además te puede ayudar a iniciar acciones legales por posible mal uso de tu marca y te facilita el otorgar licencias de uso o franquicias”.

Los documentos originales requeridos para este trámite son los siguientes:

- Solicitud de Protección de Signos Distintivos A (Marcas, Marcas Colectivas, Marcas de Certificación, Aviso Comercial o Nombre Comercial) o Solicitud de Protección de Signos Distintivos B (Marca Holográfica, Marca Sonora, Marca Olfativa, Imagen Comercial o la combinación de las anteriores) (Por duplicado)
- Hoja adicional complementaria al punto "Datos generales de las personas
- Comprobante de pago
- Documento que acredita la personalidad del mandatario (este documento puede presentarse en copia certificada y su presentación es opcional)
- Constancia de inscripción en el Registro General de Poderes del IMPI (opcional)
- Reglas de uso, solo si el signo distintivo se presenta por más de un solicitante (cotitularidad)
- Hoja adicional complementaria al punto "Productos o servicios en caso de Marca o Aviso Comercial/Giro comercial preponderante"***
- Hoja adicional complementaria al punto “Leyendas o figuras no reservables”***
- Traducción de los documentos presentados en idioma distinto al español, en su caso
- Legalización o apostilla de los documentos anexos provenientes del extranjero, en su caso
- Otros, por ejemplo, carta consentimiento o documentos que acrediten la adquisición de un carácter distintivo derivado del uso en el comercio. Original o copia certificada

De acuerdo a las características del negocio, la marca y las personas que desean realizar este registro, los documentos necesarios son solo los siguientes:

Solicitud de Protección de Signos Distintivos:
Registro de Marca, Aviso Comercial o Publicación de Nombre Comercial

Homoclave del formato IMPI-00-001-A	Folio
---	--------------

*Fecha de publicación del formato en el DOF 09 / 08 / 2018	Fecha de solicitud del trámite 22 / 11 / 2022 DD MM AAAA
--	---

Datos generales del(de los) solicitante(s)

Personas físicas	Personas morales
CURP (opcional): AALL711124HJCRMS03	RFC (opcional):
Nombre(s): Luis Ricardo	Denominación o razón social:
Primer apellido: Arana	
Segundo apellido: Limón	
Nacionalidad: Mexicana	Nacionalidad:
Teléfono (lada, número, extensión): 3312850726	Teléfono (lada, número, extensión):
<input type="radio"/> Continúa en anexo	<input type="radio"/> Continúa en anexo

Domicilio del solicitante	
Código postal: 44810	
Calle: Ignacio Navarrete <small>(Por ejemplo: Avenida Insurgentes Sur, Boulevard Ávila Camacho, Calzada, Corredor, etc.)</small>	
Número exterior: 2751	Número interior:
Colonia: San Rafael <small>(Por ejemplo: Ampliación Juárez, Residencial Hidalgo, Fraccionamiento, Sección, etc.)</small>	
Municipio o demarcación territorial: Guadalajara	Localidad: Guadalajara
Entidad federativa: Jalisco	Entre calles (opcional): Secundina Gallo y Av. del Parq
País: México	Calle posterior (opcional): Aurelia Guevara

Domicilio para oír y recibir notificaciones	
Código postal: 44810	
Calle: Ignacio Navarrete <small>(Por ejemplo: Avenida Insurgentes Sur, Boulevard Ávila Camacho, Calzada, Corredor, etc.)</small>	
Número exterior: 2751	Número interior:
Colonia: San Rafael <small>(Por ejemplo: Ampliación Juárez, Residencial Hidalgo, Fraccionamiento, Sección, etc.)</small>	
Municipio o demarcación territorial: Guadalajara	Localidad: Guadalajara
Entidad federativa: Jalisco	Entre calles (opcional): Secundina Gallo y Av. del Parq
Correo electrónico: aralimsuper@gmail.com	Calle posterior (opcional): Aurelia Guevara

Todos los requerimientos, resoluciones y demás actos relacionados con el presente trámite, hasta su conclusión, se notificarán a través de la Gaceta de la Propiedad Industrial, de conformidad con el artículo 183 de la Ley de la Propiedad Industrial.

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

Datos del signo	
Signo que solicita: <small>Marque con una X sólo una casilla</small> <input type="radio"/> Publicación de Nombre Comercial <input type="radio"/> Registro de Aviso Comercial <input checked="" type="radio"/> Registro de Marca <input type="radio"/> Registro de Marca Colectiva <input type="radio"/> Registro de Marca de Certificación	<input type="radio"/> La Marca de Certificación se compone por una Indicación Geográfica
Fecha de primer uso en México: DD / MM / AAAA <input checked="" type="radio"/> No se ha usado	
Clase: <u>3</u> <u>5</u>	Productos o Servicios/Giro preponderante, en el caso de Nombre Comercial: Venta de productos de abarrotería.
<input type="radio"/> Continúa en anexo	
Denominación: <small>Sólo en caso de marcas que, además de un elemento figurativo, se integren por palabras, letras o números</small> Minisuper Aralim <input type="radio"/> Continúa en anexo	Representación del signo: <small>Anote o adhiera el signo que desea proteger</small> 
Elementos sobre los cuales No se solicita protección: <input type="radio"/> Continúa en anexo	
Transliteración: <input type="radio"/> Continúa en anexo	
Traducción: <input type="radio"/> Continúa en anexo	
Ubicación del establecimiento	Prioridad reclamada
Código postal: 45579 Calle: Marcos Montero Ruiz <small>(Por ejemplo: Avenida Insurgentes Sur, Boulevard Avila Camacho, Calzada, Corredor, etc.)</small> Número exterior: 153 Número interior: Colonia: Hacienda de Tlaquepaque <small>(Por ejemplo: Ampliación Juárez, Residencial Hidalgo, Fraccionamiento, Sección, etc.)</small> Localidad: Tlaquepaque Municipio o demarcación territorial: Tlaquepaque Entidad federativa: Jalisco Entre calles (opcional): Matamoros y Aldama Calle posterior (opcional): Aldama Priv. Matamoros País: México	<small>(Sólo en caso de Marca o Aviso Comercial presentadas en el extranjero)</small> País (oficina) de origen: Número: Fecha de presentación: DD / MM / AAAA 22 / 11 / 2022 DD MM AAAA
Manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en esta solicitud son ciertos y que, en caso de actuar como mandatario, cuento con facultades suficientes para llevar a cabo el presente trámite. Asimismo, me doy por enterado del tratamiento que se les dará a los datos personales contenidos en la presente solicitud.	
Luis Ricardo Arana Limón  Nombre y firma del solicitante o de su representante	
<small>*De conformidad con los artículos 5, fracción II del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial y 4 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, las formas oficiales del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación (DOF).</small>	
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="display: flex; align-items: center;">    </div> <div style="font-size: 8px;"> Contacto: Arenal # 550, Pueblo Santa María Tepepan, Xochimilco, 16020, Ciudad de México. Teléfono: (01) (55) 53-34-07-00 en la Ciudad de México y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario 01-800-570-59-90, extensiones 10088, 10180 y 10181. Correo electrónico: dm@impi.gob.mx </div> </div>	

El costo por el estudio de una solicitud nacional para el registro de una marca hasta la conclusión del trámite o, en su caso, la expedición del título, es de \$2,457.79 mxn (no incluye IVA).

Implementación del software para control de inventario (SCM)

El *software* para el control de inventarios es una parte importante de un negocio para el seguimiento constante de todos los ingresos y salidas. Es esencial, porque el inventario es realmente ese gran gasto para las operaciones comerciales.

Deja un impacto positivo en casi todas las partes del negocio, desde el proveedor hasta los servicios al cliente. La mayoría de las organizaciones usan este *software* para monitorear los productos requeridos de acuerdo con la demanda del cliente.

El *software* para el control del inventario también está asociado con el Departamento de Cuentas y Administración de la organización para operaciones efectivas. De esta forma podrá contar los productos disponibles y su demanda.

El control de un inventario consiste esencialmente en reducir costos y mejorar el servicio. También es cómo administras tu capital de trabajo para mantener un flujo de caja constante y adecuado.

Un control efectivo del inventario se logra al tener el producto correcto, en el lugar y el momento preciso. Así como mantener el *stock* necesario para satisfacer las necesidades del cliente, cumplir con las expectativas de calidad y minimizar los numerosos costos asociados con la conservación del inventario.

Los tres objetivos principales de controlar el inventario son administrar los niveles, salvaguardar el inventario e informar correctamente en los estados financieros.

Utilizar un *software* para el control de inventarios en tu compañía garantiza su valía para el éxito empresarial y la satisfacción del cliente. Estos son algunos de los procesos en los que se puede optimizar:

➤ Gestión de pedidos de inventario

Ayuda a la empresa a rastrear y ordenar los productos requeridos de acuerdo con la demanda del cliente. Realiza un seguimiento automático de la disponibilidad de productos en tiempo real en existencia y genera un pedido de artículos de buena venta.

➤ Ingresos comerciales

Un *software* para el control del inventario es importante para compartir estadísticas en tiempo real. Esta información no se limita a la disponibilidad del inventario, sino que incluye también detalles de ingresos y ganancias.

➤ La gestión del inventario

Podrás gestionar la llegada, la compra y la venta de existencias. También permite una fácil gestión de registros para garantizar la disponibilidad.

➤ Gestión de precios

Te ayudará a encontrar las mejores ofertas del mercado. Te permite realizar un seguimiento del costo de los productos a partir de los detalles de compra y con esa información, se podría preparar un informe completo, el que servirá para identificar los proveedores con *stock* a bajo precio.

➤ Rotación

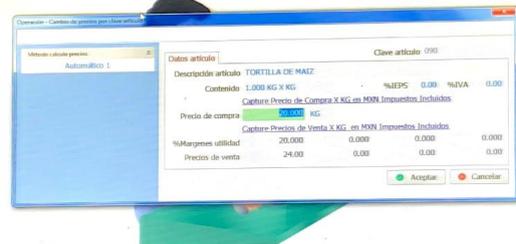
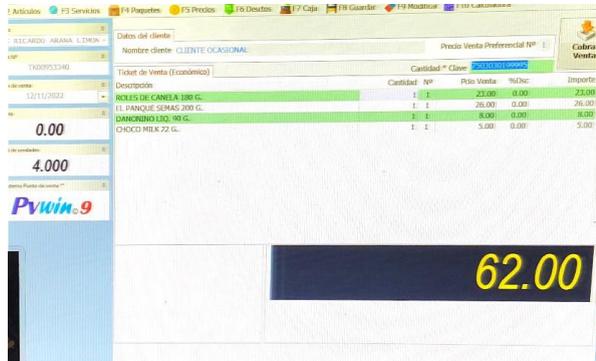
La rotación del inventario podría rastrearse fácilmente a través del *software*. Permite reconocer tus productos de ventas y la cantidad de la orden. Mantendrán el *stock* y aumentarán los ingresos.

➤ Análisis de tendencias

Las tendencias podrían verse como los productos más vendidos de años anteriores, o bien los clientes que demandan a qué proveedor específico. Estas tendencias también muestran los productos que se requieren para todas las estaciones.

Para el presente proyecto, se propone la instalación del programa PvWin, en su versión 9.0 para la utilización en la empresa. De acuerdo a su página web, este “es el software administrativo punto de venta que emite facturación electrónica, reconocido por expertos y con muchos años en el mercado, mejora la experiencia de compra de tus clientes [...] es un sistema que cumple con las disposiciones fiscales”. (PvWin, 2022).

A continuación se anexan capturas de pantalla y fotografías como evidencia de la implementación e instalación del software de punto de venta PvWin 9.0 en la computadora de la sucursal del minisuper:



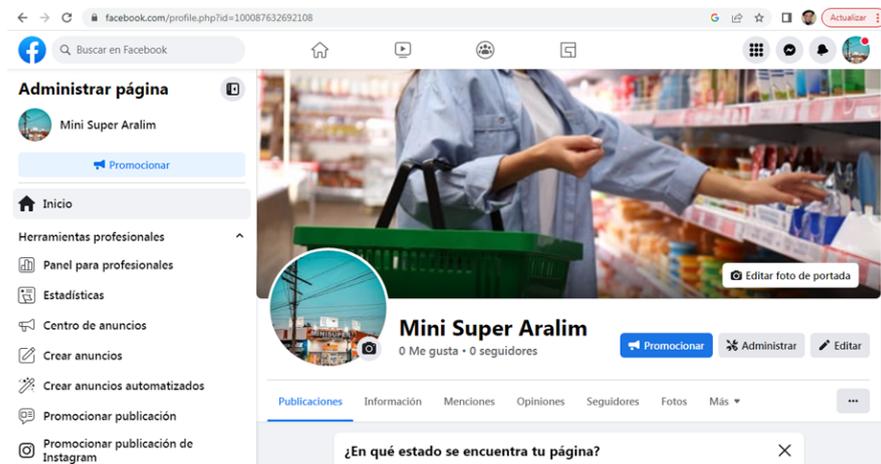
Diseño e implementación de redes sociales

Correo electrónico: minisuperarim1@gmail.com

Facebook: Mini Super Aralim

Enlace a la página: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100087632692108>

La implementación de una página de Facebook puede generar grandes cambios en el mercado y sus ventas ya que mediante esta se tiene un mejor alcance en el sector local del minisuper así también como mantener a los clientes informados de los horarios, promociones, entre más cosas.



Instagram

La aplicación de Instagram nos ayuda a compartir contenido visual y auditivo por lo tanto mediante sus herramientas podemos implementar estrategias para tener mayor mercado, es decir, se puede dar a conocer promociones, nuevos productos entre otras cosas al mercado que ya existente de nuestro mini super.



Referencias consultadas

Administración en la nube. (2019).
<https://www.dineroenimagen.com/blogs/administracion-en-la-nube/cuales-son-los-beneficios-de-tener-un-software-de-inventarios/111642>. Dinero en Imagen.
<https://www.dineroenimagen.com/blogs/administracion-en-la-nube/cuales-son-los-beneficios-de-tener-un-software-de-inventarios/111642>

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (s. f.). *Solicitud de registro de marca ante el IMPI*. Gobierno de México.
<https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-imp/IMPI88>

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (2016). *ClasNiza*. Gobierno de México.
<https://clasniza.impi.gob.mx/>

Pvwin. (2021). *Licencia PVWIN® 10 Servidor-Mono-Usuario*.
<https://pvwin.com/producto/licencia-pvwin-9-1-mono/>

Pvwin. (2022). *Punto de venta*. <https://pvwin.com/>

Stifel, N. (2021). *El mejor software para el control de inventarios*. Maximise.
<https://www.maximise.cl/software-para-el-control-de-proyectos/>