

# EL NEGOCIO DEL SELLO.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>El presente contenido se encuentra protegido por la Ley de Derechos de Autor. Por lo anterior queda estrictamente prohibido, salvo que se cuente con la previa autorización de Grafosello por escrito, la reproducción, copia, distribución, modificación, alteración ya sea de manera parcial o total, y todo su contenido y por lo que respecta a sus usuarios, únicamente se le confiere su uso personal y de consulta. Para obtener permiso puede dirigirse al siguiente email: [mayela\\_shiny@hotmail.com](mailto:mayela_shiny@hotmail.com)

## INTRODUCCION.

En México más del 70 por ciento de las empresas, quiebran antes de cumplir los dos años. La planeación estratégica no se toma en cuenta y parece ser que todo se improvisa.

Pensamos que recurrir a manos profesionales es un gasto innecesario.

Por otro lado las franquicias triunfan porque establecen un modelo de negocio ya probado. Y es aquí donde los conocimientos adquiridos se transmiten.

Sin embargo también es de gran utilidad que el futuro empresario cuente con conocimientos de mercadotecnia, administrativos, fiscales, matemáticos, jurídicos y hasta psicológicos.

Digo de mercadotecnia, porque debe conocer las necesidades del mercado y buscar la forma de satisfacerlo.

De matemáticas, pues debe sacar costos y porcentajes. Saber determinar bien su utilidad, pues un pequeño error puede ser la causa de la quiebra aquí hay que tener mucho cuidado con los gastos fijos y variables.

De contabilidad, pues es de vital importancia leer estados financieros, hacer estrategias fiscales a corto y mediano plazo. En aras de aprovechar las disposiciones fiscales.

Administrativas, fundamentales ya que la base de un buen negocio lo constituye el ahorro y la capitalización, fuente inspiradora de las grandes compañías.

Jurídicas, pues se crean obligaciones con los empleados, proveedores, gobierno y clientes.

Psicológicas, pues constantemente se tiene que remar contra corriente, hace falta un temple fuerte para enfrentar cualquier problema que surja.

El empresario es sin duda una persona que constantemente resuelve conflictos, y no conozco todavía a ninguno que labore solo ocho horas diarias.

Por tal motivo me parece que el empresario debe tener una utilidad alta, pues los riesgos en el comercio son innumerables.

El presente estudio trata de aproximar a los futuros emprendedores que desean incursionar en el mundo del sello.

## HISTORIA.

En México ya se utilizaban los sellos en el valle de Anáhuac, eran fabricados con barro y en piedra, hoy pueden verse en el museo del Templo Mayor, en la Ciudad de México.

El museo de las Artes Gráficas en Querétaro<sup>2</sup>, alberga también sellos prehispánicos y del siglo XVI al XIX. Entre estos llaman la atención los elaborados en metal, conocidos como “de lacre.”

La primera imprenta en el continente americano, se ubicó en la calle de Moneda, en 1524. Y fue derivado de esto que los sellos se desarrollaron.

En la época colonial se fabricaron en metal y madera, también los rodillos eran muy populares.

Fue hasta el año 1884, en que Charles Goodyear patentó el proceso de vulcanizado. Con lo cual se popularizó su nomenclatura al denominarlos “**sellos de goma**”, la cual aún perdura hasta nuestros días, sin embargo ya no son todos elaborados con este material.

Pero sin duda el auge más importante se ha dado en los siglos XX y XXI. Pues han aparecido nuevas técnicas para fabricar sellos, entre ellas, el método por insolación, el de láser y el de flash.

## USOS DE LOS SELLOS.

Didácticos. Estos son utilizados con el fin de facilitar un método de enseñanza y aprendizaje. Porque se realizan en grandes cantidades, el método con el que se elaboraran es por el de vulcanización.

Recreativo o de ornamento, conocidos con el término anglosajón como Scrapbook & Stamp. Estos son utilizados para adornar tarjetas, invitaciones y libros de recuerdos. Por lo regular son fabricados con un polímero especial transparente.

Certificación. Este es uno de los usos más populares, pues son utilizados para dar validez, para certificar, cortejar, acusar, fechar o foliar documentos, etc.

Informativos. Se utilizan para dar a conocer a ciertas personas un dato relevante. En este rubro los sellos personalizados, comenzaron a tener un gran auge a raíz de la aparición del aparato de entintaje automático y de que se empleó

---

<sup>2</sup> Para más información sobre el referido museo, puede consultar la página web: <http://www.museodeartesgraficas.com/>

para su elaboración el polímero. Como dato importante son cada vez más las empresas que requieren comunicar algo, por ejemplo las empresas farmacéuticas cada año compran cantidades considerables de sellos<sup>3</sup>, que posteriormente obsequian a los médicos para que estos sellen sus recetas, con esto tratan de contrarrestar la entrada de los medicamentos genéricos.

Prácticamente cualquier tipo de persona moral (bancos, hospitales, dependencias gubernamentales) como físicas requieren este producto.

También son necesarios para llevar controles. Como se puede apreciar el uso del sello es muy variado, prácticamente no hay sector que no lo utilice.

## FABRICACION

Cabe hacer notar que todos los sistemas de fabricación son aún utilizados en México. Por ejemplo aún es posible encontrar a talladores los cuales con un cúter dibujan sobre neopreno firmas, logotipo y letras, solicitados por sus clientes.

La vulcanización, se conserva como un secreto industrial. Aún es posible ver a verdaderos maestros, escogiendo el tipo de hule, calentando su vulcanizadora y elaborando las matrices. Estos negocios son talleres que se han dado a la tarea de conservar una gran tradición. Al manufacturar un sello están haciendo arte. La matriz permite fabricar una gran cantidad de sellos de forma muy económica.

El sistema de insolación. Presenta enormes ventajas. Ya que un sello se puede fabricar muy fácilmente y en poco tiempo. La máquina como los consumibles son muy económicos. El negativo se puede realizar en un papel especial en la impresora. Posteriormente se colocara el negativo como el polímero en bolsa<sup>4</sup> dentro de la insoladora y en menos de 5 minutos tendremos los sellos.

Los equipos láser, se introdujeron como una gran novedad en el siglo XXI, sin embargo muchos proveedores omiten informarle al cliente, en aras de vender, que un equipo pequeño en watts, harán muy lenta la forma de fabricar. Además siguen siendo muy costosos estos equipos. Se pueden realizar estampados con buena calidad.

El diseño se elabora en una computadora la cual da órdenes a una máquina, para generar un rayo láser y proyectarlo en espejos para concentrarse en un lente para finalmente grabar o cortar la goma. La máquina requiere de una limpieza especial además de servicios constantes.

---

<sup>3</sup> Por lo regular esta leyenda dice: "Favor de no cambiar la receta médica".

<sup>4</sup> Como innovación tenemos el polímero líquido en bolsa. El cual incluye el sustrato y un activador (este permite disminuir considerablemente el periodo de exposición).

**Los sellos pre entintados** ganan cada día mayor terreno, pues su calidad es insuperable, la rapidez es una más de sus fortalezas. Cabe recordar que Japón tiene a uno de los distribuidores líderes en este rubro. El mercado papelerero en México ha acogido muy bien este sistema. El proceso requiere comprar sellos que funcionen con esta tecnología. Una vez que se tenga este aparato se necesita hacer un positivo y colocarlo encima de la base del sello, dentro de la máquina, habrá que esperar de 3 a 4 segundos. Este procedimiento permite fabricar sellos con fotografía.

Cada uno de los procesos aquí enunciados son útiles y necesarios dependiendo el trabajo a realizar.

### **EI SELLO EN EL MERCADO MEXICANO.**

Es uno de los productos que más auge ha tenido en esta siglo y esto respondió a que con los avances de la tecnología ya es posible realizar un sello con cualquier logotipo o tipo de letra, además se pueden imprimir en más de dos tintas.

La aparición del sello de entintaje automático, ha sido otro de los factores de este éxito, hoy existe una gran variedad de modelos, desde plumas o memorias USB con sello integrado.

Además es uno de los productos terminados que hoy dejan un margen mínimo de utilidad de más del 100% (cien por ciento).

Por lo que hace a la demanda es muy grande y la oferta es muy poca, cabe mencionar que la población económicamente activa en nuestro país es de 46,092,460 personas, de acuerdo al último censo elaborado por el INEGI en el año 2010<sup>5</sup>, las empresas que se dedican a elaborar sellos son menos de 5000.

### **TIPOS DE CLIENTES**

- a) Hospitales y escuelas.
- b) Organismos públicos descentralizados y centralizados.
- c) Empresas para paraestatales.
- d) Despachos u oficinas, bancos, etc.

---

<sup>5</sup> Para datos más precisos visitar la página web: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/>

## PROVEEDOR Y COSTOS

Si desea iniciar en el negocio de los sellos, lo principal es contactar con un distribuidor que tenga las siguientes ventajas:

- 1.- Que cuente con suficiente mercancía en inventario todo el año.
- 2.- Que sus productos tengan buena calidad.
- 3.- Otorgue buen servicio y precio.<sup>6</sup>

Es aconsejable que al inicio compres los aparatos que son de alta demanda. Y que saques tus costos a los cuales debes de agregarle la utilidad que requieres manejar, la cual puede ser de un 100% o 200%, más el impuesto al valor agregado. Además que lo anterior se complementa con un estudio de mercado de su competencia.

## REQUISITOS PARA ARRANCAR EL NEGOCIO

1.- Para empezar este negocio se requiere contar con los siguientes recursos materiales:

RECURSO	PRECIO
Procesador Intel Core I3-3220T Memoria Ram 4 GB Disco Duro 1 TB Reproductor y grabador de DVD Pantalla 21.5 Full HD Touch Red Inalámbrica Wi-Fi USB 3.0 Windows 8, con los sistemas Oficce y Corel Draw.	18,000 (Dieciocho mil pesos 00/100 MN).
Impresora de inyección de tinta -Epson-	\$1000 (Un mil pesos 00/100 MN).
Scanner.	\$1,200 (Un mil doscientos pesos 00/100 MN).
Línea telefónica con internet.	\$1,500 (Un mil quinientos pesos 00/100 MN).
Un local comercial, este puede ser optativo.	\$15,000 (Quince mil pesos), un mes de renta y dos depósitos.

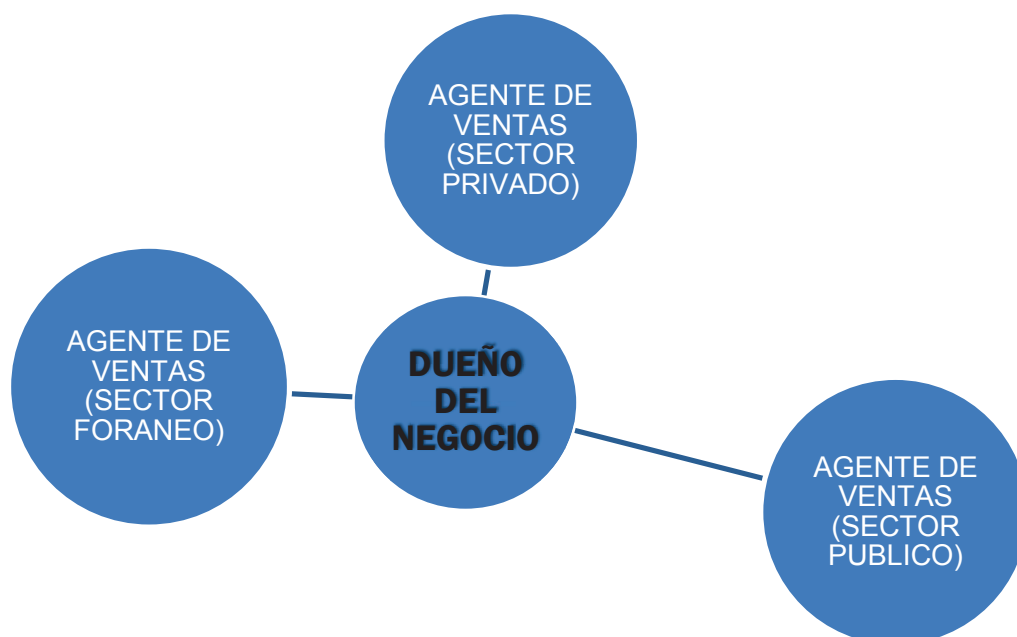
<sup>6</sup> Grafosello, reúne todas estas características.

Un equipo Imagepac, para fabricar sellos.	\$2,500 (Dos mil quinientos pesos 00/100 MN).
Comprar producto a exhibir. (Optativo).	\$5,000 (Cinco mil pesos 00/100 MN).
Un escritorio con sillas, un archivero y vitrina de medio uso. (Optativo).	\$3,000 (Tres mil pesos 00/100 MN)
Varios: Transporte, papelería, etc.	\$1,300 (Un mil trescientos pesos 00/100 MN)
Un taladro y cortadora de madera.	\$1500 (Un mil quinientos pesos 00/100 MN).
<b>GRAN TOTAL.</b>	<b>\$50,000 (Cincuenta mil pesos 00/100 MN).</b>

O bien puedes empezar el negocio desde tu casa, para lo cual solo requieres tener una computadora, impresora y la maquina Imagepac.

## 2.- Recursos Humanos:

El dueño y tres agentes de ventas, estos últimos pueden ser optativos.



Si su empresa es solar, el propietario tendrá que vender ya sea por medio del teléfono y visitar a los prospectos.

Es recomendable que capacites mínimo a tres vendedores, los cuales deben conocer perfectamente el producto. En su maletín deberán llevar una lista de precios, un catálogo así como una muestra de uno de los sellos más vendidos que por su novedad te recomendamos sean los modelos 722 Handy Stamp de Shiny o la pluma con sello PS3300 marca Heri.

Los agentes de ventas ganaran por comisión es decir de 50 a cien pesos por producto entregado.

Con estos vendedores tendrás cubierto el sector público el privado y el foráneo.

**Más aún si no tienes para comprar la máquina, pero si muchas ganas de prosperar, con nosotros<sup>7</sup> puedes comprar los aparatos y te maquilamos las gomas.**

### **DETERMINACION DEL MERCADO**

Necesitaras determinar qué tipo de mercado cubrirás.

Empresarial, gubernamental, si darás crédito, si le maquilas a las imprentas o papelerías, este último también es muy buen negocio, solo que no olvides sacar sus precios para maquila. Plazos de entrega y si darás el servicio a domicilio.

Te recomendamos que obtengas tu Registro Federal de Contribuyentes, ya que se te hará de gran utilidad para poder expedir facturas.

### **CONTROLES.**

1.- Las ventas se levantarán por una orden de pedido, en la cual se anotará la cantidad de productos solicitados. Los logotipos y tipos de letra, el precio del producto. No se levantará orden de compra si el cliente no deja anticipo. También se registrará cuando se entregara el sello, el nombre, dirección y teléfono del cliente.

2.- Es muy importante que el vendedor no entregue los pedidos, debe haber una persona indicada para ello. Además no debe involucrarse en el proceso de fabricación.

---

<sup>7</sup> Para verificar nuestras sucursales por favor visita el siguiente enlace: <http://www.sellox.net/sucursals.html>



3.- Los agentes de ventas, entregan un día anterior su programa, para que lo puedas monitorear constantemente.

4.- Deberás llevar un expediente de cada uno de tus clientes como de su respectivo seguimiento administrativo.

5.- Lo que no se puede medir no se puede superar. Por lo tanto te aconsejamos llevar un registro de ventas mensual.

### **GASTOS MENSUALES**

<b>CONSEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>
RENTA DEL LOCAL	\$5,000 (Cinco mil pesos 00/100 MN).
TELEFONO	\$700 (Setecientos pesos 00/100 MN).
SERVICIO DE LUZ	\$300 (Trecientos pesos 00/100 MN).
SERVICIO DE AGUA	\$200 (Doscientos pesos 00/100 MN).
PAPELERIA Y VARIOS	\$2,000 (Dos mil pesos 00/100 MN).
SUELDO MINIMO DEL DUEÑO	\$6,000 (Seis mil pesos 00/100 MN).
<b>TOTAL</b>	<b>\$14,200 (Catorce mil doscientos pesos 00/100 MN)<sup>8</sup></b>

### **LA FUERZA DE VENTAS.**

Los vendedores realizarían las siguientes actividades:

- Lograr una cuota mensual de venta.
- Deberán peinar zonas.

---

<sup>8</sup> Como tu utilidad está diseñada para que obtengas el cien por ciento de utilidad para alcanzar tu punto de equilibrio requieres vender 9 sellos diarios. Sin embargo hay sellos que te permiten incrementar el 200 por ciento. Puedes acceder a la calculadora para punto de equilibrio en el siguiente enlace web: [http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.php?form\\_complete=1&unidades=240&fijos=14300&variable=60&preciov=120&show\\_progress=1&submit=Calcular+y+demostrar+PE](http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.php?form_complete=1&unidades=240&fijos=14300&variable=60&preciov=120&show_progress=1&submit=Calcular+y+demostrar+PE)

- Entrevistarse con futuros clientes.
- Diariamente promoverán el producto con más de 20 personas.
- Realizaran cotizaciones.
- Tomaran pedidos.
- Asesoraran al cliente sobre cómo funciona el producto.
- Promoverán nuevos artículos y servicios.

Por tal motivo es aconsejable que sean personas jóvenes, que oscilen entre los 16 a 25 años de edad.

### **PERFIL QUE DEBA CUBRIR EL VENDEDOR.**

Requisitos generales:

- Proactivo.
- Capacidad de liderazgo.
- Facilidad de palabra.
- Acostumbrado a trabajar bajo retos, con fuerte autoestima y perseverante.
- Inteligente y honrado.
- Ambicioso.

Requisitos profesionales:

- Estudios mínimos de preparatoria.
- Facilidad para realizar cotizaciones y operaciones matemáticas.

Requisitos específicos:

- Excelente presentación, sin tatuajes o perforaciones, etc.
- Preferentemente de 16 a 25 años.
- Sexo indistinto.
- Pueden ser estudiantes que deseen trabajar medio turno.
- Puede ser que tengan o no experiencia en ventas.

### **RECLUTAMIENTO**

Puesto que se acaba de arrancar el negocio, es prescindible evitar gastos, por tal motivo si se va a reclutar personal, los anuncios pueden publicarse vía internet o pegarse en pizarrones de centros comerciales donde se cobra muy poco.

Por ultimo puede ser a través de bolsa de trabajo de centros universitarios.

## **CONDICIONES DE EMPLEO.**

La comisión que obtenga el agente de ventas debe ser alta.<sup>9</sup>

El horario de trabajo puede ser de medio tiempo de 3 a 6 horas diarias. Sin embargo puedes tener trabajadores que laboran 8 horas.

## **INDUCCION SOBRE EL PRODUCTO.**

Se informara al vendedor que el producto que va a vender es un sello de entintaje automático, es decir, que tiene un cojín con tinta integrado, por tal motivo tiene la ventaja de que no ensucia manos ni ropa, la nitidez es excelente comparada con el típico sello de madera, además por ser un sello de la marca Shiny tiene una gran duración y calidad en el sellado. La capacidad de la tinta que contiene el cojín es para realizar 5000 impresiones, al terminarse la tinta, tendrá dos alternativas el cliente; comprar un nuevo cojín o adquirir la tinta Shiny, esta última contiene glicerina especial para el sello de polímero, no se aconseja el uso de otro tipo de tinta.

Otra ventaja es que el cliente puede diseñar como quiere su sello, los logotipos de son un buen gancho para vender, el tipo de letra siempre debe ser espaciada y delgada, a fin de evitar que este se emplaste.

A fin de facilitar la entrega de los sellos, estos deben de ser vendidos en una determinada área por mes.

La primera semana debe de acompañarse al vendedor, a fin de introducirlo en la forma de venta.

## **EVALUACION**

Se llevara a cabo un registro del número de ventas de cada vendedor, a fin de poder evaluarlos mensualmente, el promedio de ventas de un vendedor mínimo diario es de 3 sellos.

## **PLAN DIARIO.**

Cada vendedor entregara un reporte diario, en el que se señalara la ruta a realizar el día siguiente.

---

<sup>9</sup> Se aconseja que sea de 50 a 100 pesos por sello.

## **TECNICA DE VENTA.**

Todos los agentes de venta, realizaran las siguientes actividades:

Con un día de anticipación planearan un lugar a visitar, este puede ser por ejemplo, un hospital.

El vendedor irá al centro hospitalario, es recomendable que si visita al turno matutino se presente de las 12 a las 14 hrs, que es cuando el médico tiene menos carga de trabajo, se apersonara en un consultorio y esperara a que el paciente salga de este.

Y le manifestara al médico:

“Dr. Que tal, buenas tardes, vengo de la empresa sellos automáticos, promoviendo este tipo de aparato.”

Y a continuación sellara sobre un papel, de tal forma que impacte al prospecto.

Continuara diciendo: “El cual puede mandar a realizar con su nombre, especialidad, cedula profesional, matricula o número de empleado. Este sello puede contener su logotipo personal o el de la escuela en donde fue egresado, incluso el instituto en el que labora.”

Es de suma importancia mencionar lo anterior, pues se centra la venta en el ego del profesionista y en su triunfo personal.

Se le mencionara al cliente que este tipo de sello contiene un cojín integrado, el cual tiene una duración de cinco mil impresiones y cuando se le acabe esta, puede agregarle más.

Muchas veces el cliente está interesado, pero no tiene el suficiente capital para adquirirlo, en estos casos hay que valorar la posibilidad de recoger el pedido sin anticipo, inmediatamente se recabara su número teléfono y se señalara día de entrega, se aconseja que esta sea en quincena tratándose del sector público, además es importante que sea el doctor quien anote sus datos así en caso de que al momento de entregar no tendrá excusa si el sello estuviese mal.

