

CUADERNILLO PARA UNIDADES DE PRODUCCIÓN

Marroquinería

Cinturones de Cuero

*Instituto Nacional de Tecnología Industrial
Material institucional de distribución gratuita*

El INTI es un organismo del Estado, responsable técnico de la aplicación de regulaciones oficiales de calidad e identidad de productos en la industria.

Asimismo, presta servicios y da soporte tecnológico a la industria argentina, para que sea competitiva en los mercados nacionales e internacionales.

Como organismo tecnológico público, procura articular el sistema productivo de nuestro país. Una de las formas, es a través del desarrollo de proyectos empresariales de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Estamos en condiciones de apoyar tecnológicamente a las empresas a través de nuestros Centros de Investigación y Desarrollo y de articular el apoyo comercial y financiero que éstas pudieran necesitar.

Nuestra propuesta es colaborar con aquellos grupos o personas que se encuentren organizados a partir de un objetivo concreto: "producir algo".

Desde el INTI, identificamos, formulamos, evaluamos y promocionamos proyectos productivos. Por eso, si tiene un proyecto o integra un grupo y quieren encarar una actividad productiva, le prestaremos la asistencia técnica, lo ayudaremos en la gestión, en la capacitación y el acompañamiento de su proyecto.

Nuestro objetivo es colaborar con emprendimientos productivos generadores de empleo, que tengan posibilidades de crecimiento y permanencia en el tiempo.

SI NOS CUENTA SU PROPUESTA, JUNTOS PODEMOS ARMAR
UN PLAN DE TRABAJO PARA DESARROLLAR UN
EMPRESARIADO PRODUCTIVO A LA MEDIDA DE SUS
POSIBILIDADES.

INTI

ISBN 950-532-124-4
CDD 687.19



INTRODUCCIÓN

Los productos de cuero argentino se han transformado, junto con el tango, la carne y la Pampa Húmeda, en íconos de la Argentina. Cualquier turista que visita nuestro país considera a productos manufacturados de cuero argentino (marroquinería y otros), como el regalo o recuerdo por excelencia.

La producción de marroquinería de cueros puede iniciarse en pequeña escala, de manera artesanal o semi industrial, con la fabricación de un único tipo de artículo y posteriormente ser ampliado a otros.

Los emprendimientos pueden instalarse en todo el territorio nacional, siendo mas factible en ciudades de cierta importancia, ya que así se facilitará la comercialización.

La infraestructura es simple y no requiere de gran inversión en maquinarias o equipamiento.

Lo invitamos de la mano del INTI y su Centro de Investigación y Desarrollo del Cuero (CITEC) a iniciarse en este rubro, con calidad, buenas prácticas en la fabricación y con tecnología adecuada a su proyecto.



EL NEGOCIO

La fabricación de artículos de cuero requiere calidad, diseño y creatividad. Si se logra aunar estas características y rescatar de las raíces la nobleza y la tradición de los primeros artesanos nacionales, se hallará un artículo apreciado por el mercado.

El primer paso es definir con qué tipo de material se trabajará (sólo cuero vacuno, otro tipo de cuero, cuero y textil, etc.), con qué artículo (cinturón, billetera, accesorios, etc.) y de qué forma (semi industrial o artesanal), lo cual implica realizar un pequeño estudio de mercado.

Usted podrá empezar a trabajar en pequeña escala, haciéndolo usted mismo, o contando con un ayudante, vendiendo a comercios ya establecidos de indumentaria y otros, como así también a familiares, amigos, entre otros.

Para sus productos elija un nombre, la marca*, que sea fácil de recordar y que los identifique.

*Si usted quiere proteger su marca deberá registrarla en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial, Av. Paseo Colón 717, teléfono 0800-222-4674.

Le proponemos introducirse en este negocio acompañado y guiado por el INTI

Evalúe la siguiente propuesta

- Producir para vender 300 cinturones por mes.
- Considerar una inversión inicial en Activo Fijo (maquinarias, herramientas, utensilios, etc.) de aproximadamente \$ 1.372 para armar su negocio.
- Un capital de aproximadamente \$ 2.418 mensuales para producir.
- Prever un monto total mensual de \$745 para el sueldo de 2 personas.
- Una ganancia mensual del orden de \$ 342.
- La devolución mensual del préstamo de \$ 200 en 36 meses.



LA COMERCIALIZACIÓN

Su **producto** deberá tener alguna característica que le permita competir en el mercado (buen precio, calidad superior, presentación original, etc.)

Conocer los precios, calidades y disponibilidad de materia prima presente y futura, permitirá mejorar sus costos, la producción y la calidad de los artículos.

El **precio** de venta estará sujeto a los costos de los artículos y al precio de referencia del mercado.

La **competencia** le permitirá comparar sus productos en calidad, precio y diseño, con los otros existentes en el mercado.

El cliente

Determine exactamente quiénes serán sus futuros clientes y por qué razones estarían interesados en comprar los cinturones que usted fabrica.

Le recomendamos que haga una lista enumerando en orden de importancia a todas aquellas personas o establecimientos que puedan estar interesadas en comprar sus artículos. Esto le permitirá diseñar una adecuada estrategia de venta.

Recuerde que el **cliente** es aquel hacia quien va dirigida la producción y con quien se genera un vínculo que hay que mantener a través de un buen servicio y una atención personalizada.

Escuchar sus preferencias y sus necesidades lo orientarán hacia la mejora del producto.

De esta forma usted logrará:

- **Tener clientes fieles** a su producto y a su emprendimiento.
- **Crear valor** a partir de su servicio, (saludar cuando alguien entra, alcanzar la compra a domicilio cuando es muy grande, tener cambio, etc.).
- **Brindar calidad**, en las materias primas que utiliza (porque sabe comprar), en las etapas de producción (porque sabe cómo se hacen bien las cosas), en la atención del cliente (porque sabe que es la clave de su negocio).



Publicidad

De acuerdo a sus expectativas de venta y a sus posibilidades, podrá diseñar una técnica de publicidad adecuada (folletos, promociones, etc.).

Puede valerse de una pizarra que anuncie que está fabricando cinturones, su precio, promociones, un volante, usted mismo, *contando dónde produce y acentuando la calidad de su producto.*

Esto le permitirá conocer las preferencias de sus clientes para adecuar su producto e intentar conquistarlos.



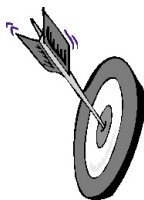
Algunas de las promociones:

- Obsequiar un accesorio (por ejemplo un llavero de publicidad) con la compra de un producto.
 - Vender dos artículos a un precio menor que las dos unidades por separado.
- ... y todas las ideas que se le ocurran, cuánto más creativo, mejor.

No pierda de vista que esto requerirá dinero y que tendrá que incluirlo en los gastos.

Venta

Es una de las etapas más importantes.



Las ventas deben planificarse diariamente.

Una producción de 300 cinturones la pueden realizar dos personas en 10 días, ocupando el resto del mes en la venta, parte fundamental del negocio.

Cuánto más rápido los venda y los cobre, más rápido podrá ponerse a trabajar nuevamente y así ampliar su producción.

Es importante señalar que en este rubro la venta por lo general se realiza al contado, no habiendo financiaciones, ya que las materias primas también deben ser abonadas de contado, contra entrega.

Es importante que conozca su producto, sus beneficios, su precio, las posibilidades de realizar descuentos, la forma de pago, etc. para lograr:

Atraer la **Atención** del consumidor

Despertar su **Interés**

Generar el **Deseo**

Llevarlo a la **Acción** de compra

La comercialización implica un costo que repercute directamente en el precio de venta. El mismo no está considerado en esta propuesta.



LA PRODUCCIÓN

Le proponemos hacer 300 cinturones de cuero tipo vaqueta forrados en descarne; empleando 10 días de trabajo en taller para realizarlos.

Usted mismo los podrá fabricar con un ayudante.

¿Qué lugar elige para producir?

El tamaño del emprendimiento y el tipo de artículos que producirá determinará el sistema de producción y el lugar.

Deberá tener en cuenta el espacio necesario para el movimiento y el almacenamiento de las materias primas y/o artículos terminados para entregar o vender.

Es importante pensar qué uso se le dará a los recortes de cuero, se podrán evaluar distintas posibilidades y para ello podrá contar con el apoyo del INTI.

EL DISEÑO

Es una etapa anterior a la producción, donde la creatividad que presentan los artículos, desde

lo estético, lo innovador y la calidad de la materia prima (cuero), ayudará a diferenciarlos de lo que ofrecen sus competidores, dándoles valor agregado a los artículos que usted va a producir.

Usted deberá diseñar productos que el mercado previsto acepte, para asegurar su comercialización.

Recuerde que la producción se inicia con la compra de las materias primas (cueros vacunos u otros, hebillas, etc.), los cuales tienen que ser de las calidades requeridas, según su diseño.

RECUERDE QUE EL DISEÑO PUEDE INTERVENIR HORIZONTALMENTE EN TODAS LAS ETAPAS DE PRODUCCIÓN, MEJORANDO EL RENDIMIENTO DE LOS MATERIALES Y REALIZANDO INNOVACIONES QUE CARACTERICEN A SUS ARTÍCULOS.

Inversión inicial en equipamiento e instalaciones utilizados en cada etapa de la producción de cinturones.

Étapas	Que necesitamos para empezar	
Selección de la materia prima - cuero		
Recepción y almacenamiento de la materia prima	Lugar seco y aireado	
Corte de piezas	Mesa o mesada con chapa de zinc o galvanizada, regla y cuchilla	\$ 500.-
Pegado	Espátula	\$ 12.-
Costuras	Máquina de coser (usada)	\$ 750.-
Colocación de hebilla	Remachadora manual	\$ 50.-
Agujereado	Sacabocados	\$ 60.-
INVERSIÓN INICIAL	EN ACTIVO FIJO	Aproximadamente \$ 1.372.-¹

¹ Los precios referenciados corresponden a valores de agosto de 2003.

Materias primas

Para hacer 300 cinturones de cuero mensuales necesitará:

21 m ² cuero vacuno flor (espesor 2 mm)
15 m ² de cuero descarnado para forro
300 hebillas metálicas
300 remaches
1 lata de adhesivo tipo aparado (1 litro)
tinta (1 litro)
1 bobina de hilo y agujas
Aproximadamente \$ 2.418 mensuales



Este dinero es el capital necesario para la producción mensual

Si vende todo lo producido a un precio competitivo podrá pagar la materia prima, obtener un sueldo, solventar los gastos del local (agua, luz, etc.), el préstamo solicitado para el inicio de su actividad y generar una ganancia para repartir o reinvertir.

Para comprar la **materia prima** es necesario saber dónde y en qué forma se vende y qué tipo de cuero es óptimo para fabricar cinturones (teniendo en cuenta su espesor, calidad, etc.).

Conocer sus proveedores, sus precios, calidades y disponibilidad de materia prima presente y futura, permitirá mejorar sus costos, la producción y la calidad de los artículos.

Los principales proveedores son comercios ubicados en Buenos Aires, que venden el cuero por m². Si usted consigue una curtiembre que le provea los cueros, seguramente se los venderá por chapa (medio cuero vacuno), también medido en m².

Los accesorios, como hilos, agujas, hebillas, remaches, los podrá adquirir en negocios del rubro.

Un cuero entero tiene medidas variables dependiendo de la raza y del tamaño del animal, aproximadamente se considera un área de 3,5 m² promedio.

Pero el cuero no es una materia prima uniforme y de la calidad que se adquiera, dependerá su rendimiento.

Los defectos, como las marcas de fuego, perforaciones y las zonas irregulares en forma y calidad,



LA PRODUCCIÓN

serán desperdicios que no se podrán utilizar para la confección de los cinturones del tipo propuesto.

Consideramos que de un metro cuadrado de cuero vacuno de buena calidad saldrán 14 cinturones.

Se deberán confeccionar cinturones de longitudes variables, habitualmente se realizan de 80, 85, 90, 95, 100 y 105 cm.



El INTI lo puede ayudar en esta etapa a:

- Identificar proveedores.
- Analizar la calidad del producto.
- Evaluar el equipamiento a utilizar y las posibilidades de acceder a éste.
- Asesorarlo en las formas y proceso de producción.

RECUERDE QUE TAMBIÉN SE PUEDEN HACER OTROS ARTÍCULOS CON LOS RECORTES Y/O SOBANTES DE CUERO, COMO LLAVEROS DE PUBLICIDAD Y OTROS OBJETOS PEQUEÑOS. SI EL NEGOCIO PROSPERA SE PUEDE AMPLIAR LA PRODUCCIÓN A MONEDEROS, BILLETERAS, BOLSOS, ETC.

EL INTI PUEDE ASESORARLO EN SU EVALUACIÓN Y ELECCIÓN.

Etapas de producción

A continuación desarrollaremos como ejemplo, la fabricación de 300 cinturones de cuero tipo vaqueta, forrados en descarne.

Etapas 1: Selección de la materia prima - cuero.

Para seleccionar la materia prima (cuero), adecuada al diseño preestablecido se deberá prestar especial atención a los defectos que pueden presentar los cueros (rajaduras, color desparejo, marcas de fuego, etc.) los cuales disminuirán sustancialmente el rendimiento del material.

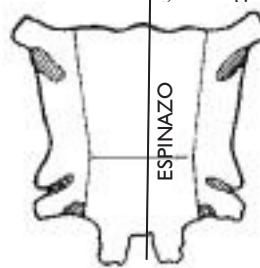
Hay pequeños detalles en los cuales el INTI, a través del CITEC, podrá asesorarlo para comprar cueros del nivel requerido.

Etapas 2: Recepción y almacenamiento de la materia prima - cueros.

Para un correcto almacenamiento, el mayor requisito es colocarlos en un lugar seco y aireado, para evitar la formación de hongos que estropearán sus cueros.

Etapas 3: Corte de piezas.

Las tiras que constituirán los cinturones se deben cortar en forma paralela al espinazo, comenzando por cortar los cinturones de mayor longitud.



Se deberán evitar las zonas del cuero que presenten defectos, para lograr un buen artículo final.

En el caso de no haber elegido un cuero que ofrezca buen rendimiento se podrá mejorarlo innovando el diseño y usando su imaginación.

LA PRODUCCIÓN



Para esta etapa se utilizará una mesa con chapa de zinc, una regla metálica o un trozo largo de chapa y una cuchilla para realizar los cortes.

Etapa 4: Pegado.

El artículo propuesto en este caso, está forrado con cuero vacuno descarnado, que es más económico y de menor calidad que el cuero vacuno flor, vista del cinturón; ambos cueros se pegarán con adhesivo de aparato* distribuido uniformemente con espátula. De igual manera, previamente a la colocación del remache que sujetará la hebilla se debe pegar con el mismo adhesivo.

Todo cuero debe estar pegado antes de ser cocido o remachado.

Etapa 5: Costuras.

En este caso las costuras perimetrales cumplen una doble función, de sujeción y de vista. Se realizarán luego del pegado empleando una máquina de coser de doble arrastre y un hilo adecuado. Se coserá el cinturón en todos los bordes a manera de pespunte.

Las costuras se pueden diseñar como adorno y así mejorar y variar la estética de sus productos.

Etapa 6: Tintura.

Se aplicará tintura de color similar a la superficie del cuero, en el borde creado por el cortado, utilizando un pincel.

También se podrán mejorar algunas imperfecciones que presenten los cinturones.

Etapa 7: Colocación de hebilla.

Se preparará el extremo del cinturón donde se

colocará la hebilla haciendo un rebaje** adecuado en el cuero.

Luego se coloca la hebilla, se cementa, es decir se coloca el adhesivo en el cuero y se aplica por medio de una remachadora manual un remache para sujetarla.

Etapa 8: Agujereado.

Se empleará un sacabocado con el que se realizarán agujeros pequeños en el extremo del cinturón, de acuerdo al modelo preestablecido.

* Es un adhesivo de doble contacto más resistente que los comunes. Se utiliza también para calzado y se puede comprar en casas del ramo (calzado y marroquinería).

** Es quitar el espesor al cuero. Se hace en los bordes para que los dobleces, las costuras y las uniones queden más prolijas.



El INTI lo puede acompañar y guiar en:

- La organización y aprovechamiento del espacio.
- El armado de la producción.
- El aprovechamiento de los recortes de cuero.
- La capacitación necesaria.
- La articulación del apoyo comercial y financiero que pueda necesitar.



LA CAPACITACIÓN

- La capacitación le permitirá optimizar la producción y poder ampliarla.
- Incorporar nociones sobre el oficio le permitirá tener un mejor manejo y una mayor rapidez en la producción.
- Posiblemente cerca de su lugar de residencia exista una institución que capacite para el oficio.
- En el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires hay instituciones que ofrecen cursos gratuitos y/o arancelados. Les mencionamos algunos de ellos:

Gratuitos:

- Centro de Formación 401 de La Plata

Arancelados:

- Centro de Investigación y Desarrollo del Cuero (INTI - CITEC) Manuel B. Gonet
- El Taller de diseño y oficios - Capital Federal

Para más información, consulte la Red de Capacitación Productiva del INTI dónde podrá identificar la oferta disponible

<http://www.inti.gov.ar> (Red de Capacitación Productiva - RCP) o por e-mail: rcp@inti.gov.ar



LOS RECURSOS HUMANOS

La gente que trabajará para hacer 300 cinturones mensuales, son 2 personas. Un oficial maestro que empleará 8 horas por día y un ayudante que trabajará medio tiempo. Los primeros días del mes se dedicarán a la producción y el resto del tiempo a la comercialización.

Tareas a realizar:

- Compra de materia prima / diseño
- Cortar y pegar
- Coser
- Colocar hebilla y remache
- Realizar la terminación

De esta forma sus costos para producir 300 cinturones. por mes, serán de:

Materia Prima	\$ 2.418
Personal	\$ 745 ²

Observe que el rubro Personal, representa un valor mensual de \$ 745 que se repartirá de acuerdo a cómo usted organice su negocio.

²Sobre la base del salario mínimo vital y móvil del mes de agosto de 2003. Incluye contribuciones patronales y ART.



DINERO NECESARIO PARA EMPEZAR SU NEGOCIO

Supongamos que usted quiere producir 300 cinturones por mes.

Activo fijo	1.372	➔	<i>Mano de obra..... \$ 745-</i> <i>Materia prima \$ 2.418.-</i> <i>\$ 3.163.-</i> <i>75 % de \$ 2.372.-</i>
Capital de trabajo (materia prima y mano de obra)	2.372		
Gastos fijos por mes (luz, gas, alquiler para comercializar, amortizaciones ³), etc.	435		
Devolución de préstamo por mes	200 ⁴		
DINERO NECESARIO PARA EMPEZAR	4.492		

³ Para cuando una máquina ya no funcione y necesite ser reemplazada, usted habrá generado un fondo o reserva, que se denomina Amortización, que le permitirá comprar otra máquina.

⁴ Considerando un crédito de \$ 4.492 que se devolverá en 36 meses.

RESULTADO DEL NEGOCIO



Es el momento de determinar cuánto se gasta para producir (egresos), y cuánto gana con las ventas (ingresos), esto le permitirá conocer cómo marcha su negocio y cómo podrá ir creciendo.

Este cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos} - \text{Egresos} = \text{Resultados (ganancias)}$$

Si la venta mensual es de 300 cinturones
(300 x \$ 13,50)



el Ingreso mensual es de \$ 4.050

Para vender 300 cinturones por mes usted gasta en:

	Por mes
Materia primas	2.418
Sueldo total 2 personas (medio mes)	745
Luz, gas, alquiler para comercializar, amortizaciones, etc.	435
Devolución del préstamo	200
Total aproximado	3.708

La Ganancia resultante, surge del siguiente cálculo

Por mes

Por mes	
Ingresos	4.050
Menos	
Egresos	3.708
Ganancia aproximada	342

La constitución de una empresa requiere de la inscripción en la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos).



ASOCIADOS

Otra opción para ingresar en el negocio, es trabajar asociados con otras personas que persigan el mismo objetivo que usted. Esto le permitirá:

- **Creecer** y sostenerse en el tiempo.
- **Obtener** mayores recursos, sobre todo para empezar un negocio.
- **Repartir** el trabajo.
- **Conseguir** asesoramiento externo.
- **Generar** más ideas.



A través de esta guía práctica de negocio usted tendrá una forma de acercarse al negocio de la marroquinería. Seguramente cuando lea este texto le surgirán dudas. Si ello ocurre, acérquese al INTI. Le ofrecemos acompañarlo y guiarlo en su proyecto.



¿Cómo puede vincularse usted con el INTI?

Personalmente:

Parque Tecnológico Miguelete
Avenida Gral. Paz 5445 - Edificio 2
(e/ Albarellos y Av. de los Constituyentes)
B1650KNA - San Martín
Buenos Aires

Por teléfono:

Telefax: 011-4724-6270 • Tel. 011-4724-6469,
desde el interior 0800-444-4004

Por E-mail:

microemp@inti.gov.ar.

Horario de atención: Lunes a Viernes de 8 a 16 hs.

Contactos:

- Patricia De Pari
- Mariana Cancino

El INTI participa y promueve la Red de Apoyo al Trabajo Popular constituida por entidades de la sociedad civil y estatales, que impulsen emprendimientos productivos en la base social y estén vinculadas con la generación de empleo.

Contacto: Enrique Palmeyro E-mail:ong@inti.gov.ar www.trabajopopular.org.ar

