



ECONOMÍA/EMPRESAS CONFECCIÓN

Cápita: calzado para hombres como el que se hacía antes

Julio 15, 2015 10:01

TIEMPO DE LECTURA: 3 MINUTOS



Los socios de Cápita, Sofía Gruss y Juan Severino, se preparan para dar el salto hacia la exportación, al tiempo que pulen los procesos de generación de sus productos destinados a consumidores multifacéticos

Sofía Gruss (30) y Juan Severino (29) se conocieron en 2009 cuando finalizaban sus carreras. Mientras que Gruss estudiaba diseño de modas, Severino aprendía diseño industrial. Al año siguiente, se reencontraron en China, en donde trabajaron y adquirieron experiencia. Tres años más tarde se reunieron y se dieron cuenta que compartían la necesidad de crear algo propio; fue así que se pusieron a trabajar para explotar todo su talento.

Se les ocurrió hacer botas para hombre con una identidad propia. Si bien era un rubro nuevo para ellos, visualizaron que era una tendencia que no estaba instalada en Uruguay al considerar que el hombre que quisiera adquirir botas tenía que comprarlas en el exterior.

Fue así que nació Cápita, un emprendimiento que ofrece al público masculino botas 100% en cuero confeccionadas artesanalmente.

Antes de comenzar a diseñar sus productos fue necesario descubrir el ADN del emprendimiento. Se dieron cuenta que para avanzar era fundamental conocer quién compraría sus productos, por qué, quién los usaría, dónde se iba a romper y cómo debían cuidarlo.

Definieron que querían llegar al hombre multifacético y que tiene que cumplir varios roles a lo largo de su vida. Entre sus ideas se destacó la de realizar un calzado como se "hacía antes" y así permitir que quien lo confecciona tenga trabajo y pueda desarrollar su profesión, además de traspasar sus conocimientos a nuevas generaciones.

Severino afirmó que éste es su diferencial porque al estar realizado artesanalmente permite despegarse de los demás.

Cápita significa cabeza en latín: por un lado, pensaron en que esto refleja la cabeza del hombre al que apuntan, y por otro, hace referencia al salario que percibe una persona. Este último punto es de vital importancia para los socios, ya que tienen como objetivo generar fuentes de trabajo.

Crecimiento

La inversión inicial fue de US\$ 10 mil fruto de los ahorros de los **emprendedores**. Un año después de comenzar a vender reinviertieron la totalidad de los ingresos.

Gruss y Severino están siendo incubados en el Centro de Innovación y Emprendimiento (CIE) de la Universidad ORT. Se están enfocando en definir los procesos y marcar roles, además de ordenar la estructura para seguir creciendo y poder exportar.

En este momento, también investigan varios mercados junto a **Uruguay XXI**. Si bien prefirieron no dar a conocer los mercados a los que apuntan, señalaron que el año próximo estarán aptos para exportar. Gruss reconoció que, si bien desde el inicio tenían claro que uno de sus objetivos era salir de fronteras, no tenían presente que antes debían pasar por muchas etapas para no matar la marca y no correr el riesgo de tener problemas financieros.

Ensayo y error

Uno de los puntos de venta es Zurra, ubicado en Punta Carretas, y el otro es el sitio capita.com.uy, plataforma que mutó y se reconvirtió en tres oportunidades para lograr reflejar el espíritu Cápita. La web fue diseñada y programada por Severino que, según confesó, al comienzo se resistió a crearla para dispositivos móviles porque era más engoroso y difícil, pero después se dio cuenta de que si no lo hacía, no funcionaría. Es que detectaron que entre el 50% y 60% del tráfico era móvil.

Los socios tienen varias ofertas para vender sus productos en nuevos puntos de venta.

En cada paso

Los emprendedores buscan tener control en cada etapa del proceso. Lo último que hicieron fue pasar de comprar la materia prima en un almacén de cueros para adquirirlo en una curtiembre (sin terminar, le falta darle color y textura).

Este punto fue crucial para lograr la sustentabilidad de Cápita porque la dificultad que enfrentaban era que compraban cuero para realizar la muestra y cuando volvían no encontraban porque ya lo habían vendido.

Bicho raro

Cuando Gruss reflexiona sobre el hecho de emprender, le surge un sentimiento raro. Es un proyecto al que se le pone mucho amor y pasión pero por momentos uno se "queja internamente".

Pero cuando se cruzan con alguien usando uno de sus productos confirman que están por buen camino, porque es una forma de "tocar el corazón de otra persona", apuntó Severino.

Notas Relacionadas



Historias que sirven de inspiración a las mentes emprendedoras



Endeavor presentó el Mapa del Ecosistema Emprendedor



Más mujeres que quieren emprender

Populares de la sección



Desempleo subió a 8% en setiembre



Las publicidades uruguayas que se lucieron en el Ojo



El dólar se mantuvo estable respecto al viernes

Comentarios

Cartas del Lector Suscripciones Beneficios 365 El Observador + Clasificados



Secciones	Social	Servicios	Temas
Portada	Facebook	Cartas del Lector	Costos
Economía y Empresas	Twitter	El Tiempo	Servando Echeverría
Cromo	Youtube	Fúnebres	Incendio
Salud	Google +	Horóscopo	Liceos
Viajes	Instagram	Rss	Balotaje en Argentina
Seisgrados	Pinterest	Restaurantes	Bella Unión
Publicaciones		Política de Privacidad	Administración Nacional de Puertos
Recomendadas		Términos y condiciones	Sistema Nacional de Puertos
			Felipe Carbajal
			Perro
			Ernesto Agazzi
			SAQ
			Coworking
			Guichón
			Cirque du Soleil

HABLEMOS DE LIDERAZGO
 Ciclo de conversatorios de El Observador y Xn

CÓMO ASEGURAR EL FLUJO DE LÍDERES QUE REQUIERE EL PROGRESO SOSTENIBLE

Anfitrión:
Julio Martínez Itté

[Informar un error en la noticia](#)

Las más leídas

- 14:44** Senador Cardoso continúa en estado reservado luego del accidente
- 10:57** Cámaras captan apuñalamiento de una palestina a un guardia israelí
- 05:00** ¿Con qué series nuevas debería ponerse al día?
- ¿Quiénes son los ricos uruguayos y qué piensan?
- 16:55** El Cirque du Soleil se presentará en Uruguay

Blogs

La traición de Lupita y una lluvia de sangre

09:55 El poder del perro y Cártel, dos libros fundamentales para entender el México del por Gabriel Pereyra

¿Por qué tanto crimen en América Latina?

05:00 La paradoja de la tormenta perfecta por BID

La expropiación del futuro

Al tenor de las declaraciones de María Julia Muñoz, la reforma que necesita la educación por Ricardo Peirano

Espacio Serratos y los coworking globales

En Uruguay inauguró un nuevo espacio de trabajo compartido. Buen momento para analizar por Gabriela Pallares

Lavado o no lavado... esa es la cuestión

Por Carlos Loaiza Keel y Ricardo Sabella, coordinador del Certificado en Prevención de Lavado por Carlos Loaiza

Tweets por el @ObservadorUY.