

Los zapatos que calza Cruise salen de Sevilla

También los de Nicolas Sarkozy, entre otros muchos clientes que desean, por complejo o coquetería, crecer algunos centímetros

JAVIER LUQUE

jlque@20minutos.es / [twitter:@20m](https://twitter.com/20m)

20 minutos

Cuando en los años setenta, una lesión separó a Andrés Ferreras del tenis y le obligó a usar calzado especial, nunca pudo imaginar que años después ayudaría a hombres de todo el mundo, entre ellos actores como Tom Cruise y el presidente del Gobierno francés, Nicolas Sarkozy, a acabar con su complejo de bajitos.

Ferreras es consejero delegado de Splash Ibérica, empresa asentada en pleno centro de Sevilla, que distribuye en exclusiva por todo el mundo los prestigiosos zapatos italianos Bertulli, con los que se puede crecer hasta 7 centímetros. En ellos, el empeine avanza más que en un modelo convencional e incorporan una cuña de 3,25 centímetros, lo que sumado al tacón, hacen ganar esos 7 centímetros y sentirse más delgado, como ha comprobado **20 minutos**.

El secreto mejor guardado de esta empresa, que presume de hacer sus entregas en 24 horas tanto en España como en cualquier punto del continente europeo, es su listado de clientes. La empresa asegura confidencialidad total, por lo que «tenemos anécdotas de todos los colores».

Entre su clientela hay ejecutivos, cantantes, varios actores con nominaciones a los Oscar y que han posado para la prensa en la alfombra roja del teatro Kodak de Los Ángeles con alguno de sus modelos. También padres e hijos que no saben que utilizan estos zapatos y novios que acuden a la tienda de Sevilla obligados



Ferreras, con varios modelos que comercializa su empresa. C. ESCOLÁSTICO

50.000 clientes en toda España

Sólo en España tienen más de 50.000 clientes. Los mejores, «catalanes y canarios». Los más atrevidos, los catalanes. Entre los más clásicos, andaluces y castellanos. Lo que más se vende en España son los zapatos negros, mientras que en Italia prefieren otros colores. Splash Ibérica, que ha sufrido «perjuicios de quienes entendían que al ser andaluces no éramos serios», asegura que sus modelos duran entre seis y ocho años.

por sus futuras esposas para calzarse un modelo especial el día de la boda y no desmerecer junto a ellas y sus altos tacones. E, incluso, «un danés con más de 1,80 metros y con una esposa mucho más alta que él». Y

todo, a pesar de que los precios de sus modelos oscilan entre los 92 y los 248 euros.

A Ferreras le costó convencer al fabricante para hacer negocios. «No quería nada con los españoles», pero a la «tercera» fue la vencida. Así comenzó distribuyendo en España e Hispanoamérica.

En Internet desde 1994

En 1994 entró en Internet, nació *masaltos.com* y conquistó el mercado de Estados Unidos, Rusia y Turquía. De este modo, sus ventas superan el millón de euros al año.

Con la entrada en la Red (más del 50% de sus pedidos llegan por la web) cambió el perfil de su usuario. Antes, su público eran hombres de más de 35 años. Hoy los hay de 18 en adelante. Por ello, ofrece modelos clásicos, de gala y *sport*.