

# Los zapatos con alzas de Masaltos.com en Chile



El CEO de Masaltos, explica la popularidad de sus zapatos que aumentan 7 cms a quien los calza, pero sin que se note desde fuera.

Los zapatos de tacón para las mujeres están muy extendidos, algo que para el calzado masculino tradicional parece algo alejado. Pero existen opciones y no tan evidentes como un par de stiletos.

Masaltos es una de esas opciones. Se trata de calzado que, aunque de apariencia común, suma 7 cms de altura a quien los usa gracias a una plataforma oculta en el diseño del zapato.

Antonio Fagundo, CEO de Masaltos.com habló con LifeStyle sobre la popularidad de su producto y las ventajas para quienes lo calzan.

-¿Por qué cree que ha aumentado la popularidad de estos zapatos?

-Principalmente porque hay mayor conciencia de su existencia. Muchos clientes no sabían que había una empresa que se dedicaba a la comercialización de zapatos que te hacen ser 7 cm más alto sin que nadie note cómo. Por mucho que tengas una necesidad, si desconoces que haya un producto específico como es el nuestro, es complicado suplirla. Gracias a nuestros fuertes esfuerzos en comunicación estamos consiguiendo llegar a más y más clientes que ni se habían imaginado la existencia de estos zapatos.

Además, cada vez queremos vernos mejor, más altos y más estilizados. Existe una tendencia clara en el mercado y es que queremos estar más a gusto con nosotros mismos, y en ello nuestros zapatos de Masaltos.com son expertos.

-¿Existe algún prejuicio de los hombres antes de comprar estos zapatos?

-Sí, es muy habitual que la primera reacción de muchos hombres al conocer nuestro producto sea curiosidad acompañada de un “pero a mí no me hace falta” o “yo no los necesito, no los usaría” hasta que los prueba y siente la diferencia, notas un crecimiento en tu estima y ganas confianza en ti mismo. Y lo mejor es que nadie va a saber que los llevas, ya que son totalmente discretos y cómodos.

En muchas ocasiones incluso, son las parejas de estos hombres quienes les dan el impulso para probar nuestros zapatos con alzas. Sin ir más lejos, el día de mi boda mi mujer fue la primera que me dijo: “Llevarás tus zapatos, ¿no?”. Ella llevaba un zapato con un tacón muy alto y no quería que yo pareciera más bajo que ella en las fotos.



-¿Cree que las ventas sigan aumentando en Latinoamérica? ¿Por qué?

-Nuestros zapatos son muy atractivos para el mercado latinoamericano, ya que llevamos viendo año tras año el crecimiento en las ventas, pero a su vez es un mercado complejo tratándose de una empresa que está cruzando el charco y que se dedica a la venta online. El crecimiento es claro, pero debemos plantear la estrategia de manera que facilitemos el producto a nuestros consumidores latinoamericanos con socios locales y dándonos a conocer más aún.

Además, existe una demanda cada vez mayor de nuestros zapatos porque importantes personalidades del mundo de la política o del espectáculo latinoamericano llevan estos zapatos. Ello unido a la creciente clase media en Latinoamérica, el gusto por la moda europea, el crecimiento del comercio electrónico y la alta exigencia de calidad que solicitan desde Latinoamérica. Todo esto suma para que Masaltos.com siga creciendo.

Según nuestros cálculos, el crecimiento será mucho mayor cuando entre en vigor el tratado comercial Mercosur. La eliminación de fronteras y de aranceles será un elemento que fortalecerá la importación y exportación de productos, tanto para las empresas como para los consumidores.

-¿Cómo es el consumidor habitual? ¿Existe alguna estatura más propensa a utilizarlos?

-Tenemos todo tipo de clientes. Cada quien quiere ganar altura por una razón determinada que no necesariamente es la misma, de igual manera que tampoco hay una estatura estándar, y sino que se lo digan a Gerard Butler, protagonista de la película 300, que con sus 1,88 cm en principio no debería necesitarlos, pero sin embargo es conocido por utilizar este tipo de zapatos, quizás, porque su novia es una modelo de 1,90 cm.

También tenemos clientes de baja estatura y de estatura media. Y clientes que simplemente quieren ser más altos o quieren medir más delante de las cámaras, como es el caso del actor anterior.

Un detalle curioso de Masaltos.com es que sólo vende zapatos para hombres. En un momento determinado vendimos zapatos de mujer, pero no funcionó. Así que nuestro público objetivo es el hombre. El dato curioso es que cada vez tenemos más mujeres como clientes. En alguna ocasión, los zapatos son para ellas, pero la mayoría de las veces son para su marido, novio o para su hijo. Como decía antes, a veces son ellas quienes dan ese pequeño impulso al hombre para que sea 7 centímetros más alto.

-¿Qué importancia tiene el e-commerce en su negocio?

-Es la base de nuestro negocio. Desde Sevilla, una pequeña ciudad del sur de España, distribuimos al mundo entero, hasta el punto de que hemos vendido zapatos en 120 países diferentes. Sólo tenemos una tienda en Sevilla, así que internet es nuestro principal aliado, tanto que el 95% de nuestras ventas se hacen de manera online, por lo que nuestra plataforma es fundamental. Invertimos mucho en nuestra web y en nuestra presencia en internet porque gracias a ello nuestros zapatos han pisado suelo en los 5 continentes. Este carácter internacional motiva que atendamos al público en 8 idiomas diferentes. Básicamente, para nosotros internet lo es todo.

-¿Es complicado seguir tendencias en el calzado manteniendo la plataforma de 7 centímetros?

-No. De hecho, Masaltos.com no sólo vende altura, sino que también vende moda y diseño. Todas las tendencias de colores y formas son adaptables a la horma de nuestro zapato que es donde reside el “secreto” de Masaltos.com. Actualmente contamos con más de 150 modelos para cualquier tipo de situación o evento, ya sea para una ceremonia elegante o un zapato deportivo para dar un paseo por la ciudad. Tenemos botas de montaña, zapatos deportivos, botines... incluso sandalias. Hasta el momento no hay tendencia que se nos haya resistido y vamos a seguir intentando que sea así.