



## EL ZAPATERO DE LOS MÁS ALTOS

El leonés Andrés Ferreras convierte su web en un gran negocio en la red

Manuel C. Cachafeiro León

La idea empresarial surgió de su propia experiencia personal. Tras sufrir un accidente deportivo mientras vivía en Alemania, hace 22 años, Andrés Ferreras se vio obligado a utilizar calzado ortopédico. Así conoció la existencia de la firma italiana Bertulli. Cuando regresó a España, viajó hasta tres veces a Italia para convencer a sus dueños. Quería ser su distribuidor. Así empezó. Primero, con la venta por catálogo, en 1993. Y un año más tarde, por Internet: [www.masaltos.com](http://www.masaltos.com).

"Internet ofrece anonimato y la facilidad de comprar a cualquier hora, dos elementos que nuestros clientes aprecian enormemente. Cuando una persona compra nuestros zapatos, repite", señala Andrés Ferreras.

Los zapatos Bertulli incluyen una cuña-plantilla interior que se adapta a la forma del pie. Con ellos, explica este leonés, se pue-

de crecer hasta cinco centímetros. Los zapatos de su marca, según Andrés Ferreras, no sólo permiten ganar altura. Desde la perspectiva psicológica, ganar unos centímetros de estatura aporta mayor seguridad y confianza en sí mismo.

La mayor parte de sus zapatos oscilan entre 80 y 150 euros. Basta entrar en la

web, elegir el modelo y color, completar la dirección de entrega y formalizar el pago. El pedido llega a domicilio a cualquier lugar de la península en apenas 24 horas.

En los 17 años transcurridos, [www.masaltos.com](http://www.masaltos.com) no sólo ha conquistado a los consumidores españoles. Los pedidos llegan también de Portugal, otros países europeos e incluso de Estados Unidos. De hecho, la web está disponible en alemán, inglés, francés y portugués. La base de clientes de la empresa —42.000 en

España y más de 12.000 en otros países— genera una cifra de ventas anual superior al millón de euros, con un crecimiento medio del 12% en los últimos años. La empresa suma más de 80.000 pares vendidos.

"Somos conscientes de que nuestros clientes no van a hacernos publicidad entre sus amigos o compañeros de trabajo. Siempre hemos salvaguardado la identidad de nuestros clientes y seguiremos en esta línea. De hecho, nuestros pedidos se entregan en un paquete blanco y sin ningún distintivo y los compradores lo aplauden", explica Andrés.

De algunos personajes públicos, como Sarkozy y Aznar, siempre se habla de que utilizan este tipo de sistemas para ser más altos. Nadie habla, como si fuera un secreto de Estado. Pero hay algunas declaraciones que dan que pensar. Felipe González dijo en su día que Aznar se compraba los zapatos





en una empresa de calzado con alzas, de Sevilla.

Aunque la empresa de este leonés inició su andadura justo en el capital andaluz vendiendo zapatos sólo para hombres, desde este año también ha desarrollado una línea específica de calzado femenino. "En muchas ocasiones son las mujeres quienes realizan la primera compra, como verdaderas 'asesoras de imagen' de sus parejas", señala Ferreras.

La compañía utiliza el sistema de tallas europeo. Ante cualquier duda sobre la numeración, la web incluye una plantilla con el tamaño del pie en centímetros y su correspondencia en la nomenclatura británica y americana.

Natural de Cofina, Ferreras es licenciado en Ciencias de la Educación por la Universidad de Bremen (Alemania). Tras finalizar sus estudios, fue ejecutivo de Acción Social en Caritas de Alemania y, posteriormente, delegado social en el Consulado Español de Stuttgart. Habla español, alemán, italiano e inglés.

En su opinión, "Internet ha venido para quedarse. El impacto que viene produciendo desde hace años en muchas áreas de actividad económica y social es de tal importancia que provoca cambios vertiginosos nunca antes vistos", dice.

De sus recuerdos iniciales, Andrés pone el acento en las dificultades. "Allá por los años 93 y 94, había un escaso conocimiento y formación, y era difícil analizar la rentabilidad".

Los zapatos de [www.masaltos.com](http://www.masaltos.com) permiten también solventar dismetrias (distinta longitud de piernas) de hasta cinco centímetros mediante modificaciones en la cuña y el tacón. De esta forma, las personas con este problema tienen la posibilidad de calzarse fuera de las ortopedias, cuya oferta suele ser reducida, cara y alejada de la moda.

"El año que viene cumpliremos 10 años, la 'mayoría de edad'. Somos el decano del comercio electrónico en Andalucía, la empresa con más 'solera', si puede decirse. El tiempo ha traído mejoras. Cuando empezamos, cogíamos muchísimos pedidos por teléfono y fax. Hoy Internet está al alcance de todos, ha dinamizado todo, aunque algunos clientes nos siguen llamando para resolver dudas y que les ayudemos a elegir".

¿Y qué recuerdos tiene de León? "Nací en Cofina, un pequeño pueblo de la montaña leonesa. Como otros muchos paisanos, salí con apenas 15 años con destino a Sevilla dispuesto a trabajar, ser valiente y salir adelante. León es mi pequeña patria, por eso todos los años voy para disfrutar del entorno, de los amigos que mantengo y recordar mi infancia". Y una última pregunta. ¿Le gustaría volver a León? "Creo que realmente no me he ido nunca. Solamente me he alejado un poco para crecer por dentro". \*