

EMPRESAS SEVILLANAS Splash Ibérica

¡Cinco centímetros, por favor!

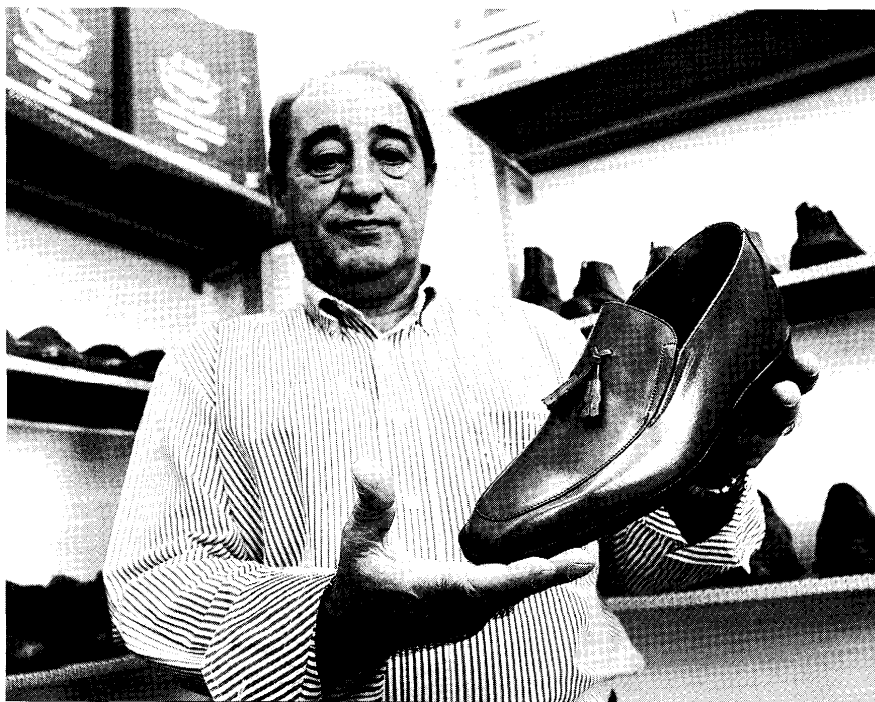
Más de 50.000 hombres de todo el mundo son un palmo más altos gracias a sus zapatos con cuñas ocultas • Su facturación el año pasado superó el millón de euros

Alejandro Martín

El local pasa desapercibido, confundido entre uno más de los negocios de la calle Feria. Pero los clientes de la zapatería Splash Ibérica no suelen hacer sus compras en el mostrador. "Quien nos visita suele ser gente de paso por Sevilla que se acerca para cerciorarse de que realmente existimos", asegura el propietario del negocio, Andrés Ferreras. "Y si compran en la tienda, siempre dicen que son zapatos para un conocido". Es normal, dice Ferreras, porque son pocos los hombres que reconocen usar un calzado para parecer cinco centímetros más altos.

El 98% de los pedidos se despachan por correo, con el compromiso de llegar en 24 horas si es un envío dentro de la Península y entre dos y tres días si se trata del extranjero. "Tenemos una base de datos formada por más de 50.000 clientes, a los que mandamos los zapatos de forma absolutamente confidencial y les remitimos nuestros catálogos, porque una vez que compran, suelen repetir", indica el propietario del negocio. Su facturación el año pasado fue de más de un millón de euros, con un crecimiento sostenido del 12% desde su creación en el año 1993.

Afirma que buena parte de sus beneficios los reinvierte en publicidad en prensa y revistas, aunque también tiene una página web pionera. "Yo estudié en Alemania, donde la informática estaba más avanzada, y en 1994 aposté por internet creando *masaltos.com*, la segunda web comercial de una empresa andaluza", relata. La web es



Andrés Ferreras, propietario de Splash Ibérica, muestra uno de los zapatos de su tienda.

JOSE ÁNGEL GARCÍA

tá disponible en alemán, inglés, francés y portugués, y tiene publicidad en buscadores como Google o Yahoo. Pero el negocio por la red no despegó hasta el año 2000, cuando se crearon los certificados de seguridad para pagar con tarjeta. "Ahora tenemos clientes de Portugal, Estados Unidos y algunos incluso de Nueva Zelanda", asegura Ferreras.

La clave del éxito de Splash Ibérica son los zapatos de la firma italiana Bertulli, especializada en todo tipo de calzado masculino con alzas disimuladas de hasta siete centímetros que pasan desapercibidas a simple vista. "La media de lo que nos piden los clientes son unos cinco centímetros de más, aunque las cuñas se pueden adaptar", indica Andrés Ferreras.

Este comerciante leonés afincado en Sevilla descubrió estos zapa-

PIONERO

Ferreras creó en 1994 la segunda web andaluza de venta por internet: www.masaltos.com

tos por accidente hace más de veinte años cuando vivía en Alemania. "Sufrí una lesión mientras jugaba al tenis y los médicos descubrieron que tenía una disimetría en el pie izquierdo después de estar un día ingresado sin poder moverme", recuerda Ferreras. "Un conocido me habló de un zapato adaptado de Italia. Lo empecé a utilizar como calzado ortopédico y me gustó tanto que se me metió entre ceja y ceja introducirlo en España", narra.

Los comienzos no fueron fáciles. "La venta por correspondencia tiene muy mala fama en España por fraudes como el del agua imantada", señala el gerente de Splash Ibérica. "Además, tuve que convencer a Bertulli de que era de fiar porque no querían trabajar con españoles", rememora Ferreras, quien asegura que abriría más tiendas si no fuera por la coquetería masculina. "Ningún cliente iría", admite.

Un pedido en taxi por 600 euros, hasta Toledo

Andrés Ferreras tiene muchas anécdotas en el tintero: "Hay clientes en la misma calle Feria o en Santa Ángela de la Cruz que hacen sus pedidos por correo sin pasar por la tienda". Asegura que políticos, actores y muchos personajes "muy conocidos" calzan Bertulli enviados por él mismo. Cuando reci-

bió a este diario, acababa de despachar un taxi a Toledo con un par de zapatos para un cliente norteamericano de visita por España. "Está a punto de volver a Estados Unidos y con la huelga del transporte, no había seguridad de que llegaran a tiempo, así que está dispuesto a pagar 600 euros de taxi para disfrutar de

sus zapatos", afirma el gerente de Splash Ibérica. El precio medio de los zapatos oscila entre 80 y 150 euros, aunque se pueden realizar modelos por encargo, como por ejemplo un par con cristales de Swarovski "para un conocidísimo actor que pisó la alfombra roja de los Oscar".