

Depósito legal
LD-02-1958
Imprime:
B.E.P.S.A.
Control de OJD
vocento

Diario LA RIOJA. Edita NUEVA RIOJA, S.A.
Redacción: C/ Vana de Rey, 74. 26002 Logroño (La Rioja). La Rioja: Tel. 941279130. local@larioja.com. whatsapp 620634342. Edición y Cierre: Tel. 941279150. Deportes: Tel. 941279160. deportes@larioja.com. Fax Redacción: Tel. 941279147. Director: 941279107. Fax: 941279106. director@larioja.com. Cartas al director: cartas@larioja.com. Agenda: vidayocio@larioja.com. Teléfono del lector: 941279105. Publicidad: 941279127. Fax: 941279109. Club de Suscriptores: 900 506 507. CORRESPONSALES (Tel. y Fax.): Alfaro: 941 18 40 46. Arnedo: 941 18 40 46. Calahorra: 941 59 43 42. Cervera: 941 19 81 08. Haro: 649 69 24 90. Nájera: 941 45 00 59. Santo Domingo: 941 34 14 00.
© NUEVA RIOJA, S.A. Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción, distribución, y comunicación pública, total o parcial de los contenidos de esta publicación, en cualquier forma o modalidad, incluida, expresamente, la mera reproducción y/o puesta a disposición de los mismos como resúmenes o revistas de prensa con fines comerciales, sin la previa, expresa y escrita autorización de NUEVA RIOJA, S.A.

HOY EN TVR

'RODAJE'

Descubre las novedades en el mundo del motor, tanto nuevo como de ocasión. 21.30 horas



larioja.com

TODOS LOS PLANES

¿Qué vas a hacer el fin de semana? Todos los planes
<https://www.larioja.com/planes/>



ENTREVISTA CON...

ERNESTO PASCUAL



Antonio Fagundo llama a las empresas arnedanas a posicionarse en Internet y fomentar los canales de comercio electrónico. :: E.P.

«Entre nuestros proveedores riojanos buscamos de todo: materiales y diseño»

ción zapatera es enorme, hay todo tipo de productos y, además, tiene el Centro Tecnológico del Calzado, que hace una labor brutal en innovación y desarrollo. Pero me he dado cuenta de que los asociados no utilizan mucho sus recursos.

–En estos tiempos, el comercio electrónico parece la ruta...

–La empresa nació en 1993. Un año después, en marzo de 1994, gracias a la experiencia alemana, mi padre puso una página web. Somos la más antigua de Andalucía. A raíz de esa web, la gente nos buscaba, contactaba y hacía pedidos. Empezamos con la venta por catálogo y el cuerpo ya nos pedía salir de nuestro barrio. En 1996 entraron los primeros pedidos del extranjero, a través de correo electrónico. Esa página nos daba gran visibilidad, y vimos el enorme potencial que teníamos fuera.

–¿Cuáles son las claves para una estrategia comercializadora?

–Que una persona desde Australia pueda comprarte es una gran herramienta. Pero tienes que aparecer cuando te está buscando, tienes que saber cómo te buscan via el posicionamiento en Internet, en las redes, publicidad... Además, nosotros damos servicio al cliente en ocho idiomas. Que un nativo alemán o ruso atienda genera confianza, posiciona en esos países y fideliza. Pero no solo es vender en internet... es el conjunto. De hecho, cada vez tendemos a más 'e-commerce' y tienda física.

«El zapato con alzas hace magia»

Antonio Fagundo Creador de un tipo de calzado que añade 7 centímetros

El Centro Tecnológico del Calzado de La Rioja acogió ayer una edición más de 'Future footwear', la jornada que abordó los temas de innovación claves para el sector. Entre los ponentes, Antonio Fagundo expuso las claves del comercio electrónico desde su marca, MásAltos.com.

–¿Cómo nació su calzado para caballero con alzas?

–Es una evolución del calzado ortopédico. Es un zapato normal que tiene integrada dentro el alza, que permite subir 7 centímetros de altura. La idea surgió a partir de una lesión de mi padre cuando vivía en Alemania, una tendinitis que le obligó a llevar zapato ortopédi-

co. Entonces conoció este tipo de calzado, más estilístico y elegante. Y pensó que podía funcionar en España. Lo habló con mi madre y se lanzaron a vender zapato con alzas a través de correspondencia. Y desde el principio tenían en mente venderlo al extranjero.

–¿Quién viste este calzado?

–Vendemos más de 15.000 pares al año. Y el 95% es por internet, porque solo tenemos una tienda física, en Sevilla. Lo compra desde la persona baja que quiere más altura al hombre que se va a casar

y su novia lleva gran tacón... Y también hay mujeres que lo utilizan.

–¿Qué da, estética o confianza?

–Todo. Añade un enorme componente de autoestima. Hace magia: a los segundos de ponértelo, eres siete centímetros más alto, pareces más estilizado o más delgado. Hay gente que se lo pone para una cita o para una entrevista de trabajo.

–Tienen proveedores en La Rioja. ¿Qué buscan?

–De todo: materiales nuevos, con mejor diseño, que puedan personalizarse y pesen poco. La tradi-

Nuevo Kia Ceed Tourer desde 14.900€

KIA
The Power to Surprise

GARTE TURISMOS

C/ Prado Viejo, 39
26007 Logroño
Tel: 941 51 11 44

C/ Santo Domingo de la Calzada, 8
26500 Calahorra
Tel: 941 14 86 76
www.kia.com

Emisiones CO₂ combinadas WLTP correlado a NEDC (g/km): 104–132. Emisiones CO₂ combinadas WLTP (g/km): 123–146. Consumo combinado WLTP (l/100km): 4,7–6,4.

PVRB Kia Ceed Tourer 1.0 T-GDI Concept (incluido impuestos, transporte y acciones promocionales). No incluye gastos de gestión y matriculación. Oferta aplicable para clientes particulares que financian con Banco Cetelem S.A.U. un importe mínimo de 10 000€ a través de la campaña FlexiLease, a un plazo mínimo de 36 meses y con una permanencia mínima de 36 meses. Oferta incompatible con otras ofertas financieras, válida hasta el 31/03/2019 en concesionarios de Premium y Business. Financiación sujeta a estudio y aprobación por parte de la entidad de crédito. No se incluyen los gastos asociados a financiación (Comisiones, Intereses o Programas de Seguro). Consulta condiciones en www.kia.com. Modelo visualizado no se corresponde con el ofertado. *Consultar manual de garantía Kia.