

# Empresas que tienen éxito sólo en Internet

Domingo, 21 mayo 2017

[Susana Ortega](#)

La era digital permite que un negocio no necesite un local para prosperar. Estos son algunos ejemplos de empresas que han conseguido hacerse un hueco en su sector gracias a Internet, que les brinda la oportunidad de triunfar con un producto que, en otras circunstancias, no tendría éxito en las tiendas físicas.

En tiendas típicas de calle fracasarían o no les sería tan rentable, por distintas razones. En unos casos es porque sus clientes están dispersos, porque hacen la mayor parte de sus ventas fuera o porque sólo tienen productos de temporada. Estas empresas han logrado, sin embargo, triunfar gracias a Internet.

**Masaltos.com, empresa de zapatos con alzas.** Es una empresa familiar creada hace 24 años, cuando en España el e-commerce era algo prácticamente desconocido. La empresa fue fundada por Andrés Ferreras, un empresario que se fue a Alemania, donde conoció, tras sufrir una lesión de espalda, unos zapatos con unas alzas ocultas que permitían ser más alto sin que los demás percibieran cuál era el mecanismo escondido en el calzado.

Con esa idea bajo el brazo, Andrés Ferreras se volvió a España, en concreto, a Sevilla, y allí creó Masaltos.com. Primero empezó a vender por catálogo y al poco se dio cuenta que el canal idóneo era Internet, sobre todo porque muchos de sus clientes quieren la máxima discreción a la hora de comprar estos zapatos.

Cuando Ferreras, allá por los años noventa, iba a los bancos a contar su proyecto online, la respuesta que recibía era la misma: Internet era solo una moda y la idea no era lo suficientemente sólida como para darle financiación. Y sin recursos ajenos Masaltos.com echó a andar.

Hoy día, 24 años después, Masaltos.com tiene clientes en 90 países de los cinco continentes. Sólo tienen una tienda en Sevilla, que es también su showroom y su oficina central. No abrirán más porque sus clientes son digitales e internacionales en su mayoría. Es curioso que, aun teniendo clientes que viven a dos calles de la tienda, prefieren comprar por Internet porque no quieren que les vea algún vecino entrando en la tienda a comprarse unos zapatos para ser más altos.

Másaltos.com factura ya 1,5 millones de euros y vende más de 16.000 zapatos al año (el 65% a extranjeros). Su modelo se estudia en las aulas del ESIC y la Universidad de Sevilla. Antonio Fagundo, CEO de Masaltos.com, explica las ventajas que él asocia a vender por Internet y que están en la base del éxito de su compañía: “Internet es una herramienta muy potente si se sabe gestionar. Permite llegar a todo el mundo, todos los días del año y 24 horas al día. Con una estrategia bien trabajada y un buen producto puedes conseguir el éxito online, algo que en el mundo físico a lo mejor sería para muchas empresas difícil o imposible de lograr”. Sin embargo, puntualiza que no es nada fácil vender a través de Internet, porque hay que “ponerse en la piel del cliente, pensar como él, en cómo le gusta ver el producto, acceder a él y en cómo le gustaría gestionar su compra, que siempre debe ser sencilla, intuitiva y segura”.

Al filo de celebrar sus 25 años de existencia, Ferreras ha pasado el testigo a la segunda generación. Su sobrino Antonio Fagundo, experto en Commerce, de hecho, es profesor en el máster de Esic y en la Universidad Pablo de Olavide.