

ANDALUCÍA

Masaltos.com ya exporta más del 50% de la producción aupada por Amazon

PREVÉ COMERCIALIZAR 14.000 ZAPATOS CON ALZAS EN 2013/ La firma sevillana está aumentando su volumen de ventas gracias a los mercados internacionales, especialmente en Centroeuropa y Gran Bretaña.

Simón Onrubia. Sevilla
Masaltos.com continúa reforzando su liderazgo en el negocio de calzado con alzas para caballeros, un artículo que obra el 'milagro' de hacer crecer siete centímetros a sus usuarios gracias a una cuña interior, imperceptible desde fuera. La firma sevillana comercializó el año pasado 12.000 pares que le fabrica el grupo italiano Bertulli, una cifra que se elevará a 14.000 en 2013 si mantiene la tendencia del primer semestre.

Este repunte viene impulsado exclusivamente por su creciente presencia a través de Internet en el exterior, principalmente Gran Bretaña y Centroeuropa. Una de las claves es la respuesta que está obteniendo en Amazon.

Para debutar en la mayor tienda online del mundo eligió la versión alemana, en la que empezó en 2010 a vender sus productos después de un proceso de certificación sumamente laborioso y complejo. Tras el éxito obtenido, hizo lo propio en las webs de Amazon en Gran Bretaña, Francia, Italia y España, explica su fundador, Andrés Ferreras.

El empresario, en cualquier caso, admite las dificultades que está sufriendo en el mercado nacional por el desplome del consumo.

Pese a ello, sus ventas se mantienen estables en torno a 1,3 millones de euros anuales. De esta cifra, más del 50% ya

Su cartera de clientes supera los 65.000, de los cuales más de 15.000 son extranjeros



Andrés Ferreras, junto a algunos de sus modelos, en la tienda que posee en el centro de Sevilla.

Clientela anónima

Entre los usuarios de Masaltos.com figuran políticos, empresarios, ejecutivos, deportistas, cantantes, periodistas, actores... Una amplia lista cuyos nombres la firma sevillana mantiene absolutamente en secreto. Esto le permite contar con la confianza total de los clientes, aunque no goza de la

publicidad que podría obtener. "Además -añade- hay que tener en cuenta que, por desgracia, en este negocio el boca a boca no funciona porque nadie quiere reconocer que usa alzas". En todo caso, en los últimos años ha trascendido la identidad de algunos usuarios de este tipo de calzado como Tom Cruise, Sarkozy o Silvio

Berlusconi. Este oscurantismo se traduce en que casi todas las ventas las realiza a través de Internet, mientras que la aportación de su tienda del centro de Sevilla es testimonial. Un hecho por el que Ferreras recela de abrir nuevos locales físicos, si bien admite que baraja la posibilidad de contar con uno a medio plazo en Hong Kong.

procede del extranjero. "Antes -añade-, en nuestro país había mucha gente que adquiriría al menos dos pares al año; eso es cada vez menos habitual porque la crisis, con unas tasas de paro terroríficas, ha dejado a gran parte de la población con una capacidad de compra mínima".

Fundada en 1989, Masaltos.com cuenta con una carte-

ra de 65.000 clientes, de los que más de 15.000 son extranjeros. "Mirando hacia atrás es algo insólito porque en los primeros años la totalidad de nuestras ventas se concentraban en España. Es más, hace cuatro años las exportaciones apenas suponían el 17% y ahora ya representan más de la mitad; y la tendencia es que

yuntura, Ferreras va a reforzar su política de internacionalización. Uno de sus retos es consolidarse en Rusia. Por ahora, la acogida es positiva aunque admite que la legislación -sobre todo en lo que se refiere a las aduanas- dificulta el envío de material al país.

Para hacer frente a esta co-

La empresa debutó en 2010 en la mayor tienda online del mundo tras un complejo proceso

crezcan. Además de nuestras plazas más consolidadas en Europa, también estamos vendiendo en Latinoamérica, Asia, EEUU e incluso hemos tenido encargos desde Australia y Nueva Zelanda".

La mejor prueba de esta apuesta por la internacionalización es que la mayor parte de la publicidad que realiza es en medios extranjeros y revistas de aerolíneas. "El perfil de nuestro cliente es el de una persona de clase media-alta y con una edad superior a los 30 años. Es decir, el lector de este tipo de publicaciones".

Éxito en Alemania

Tras España, Alemania es el primer mercado de Masaltos.com. Esto se debe en gran medida a la propia trayectoria de Andrés Ferreras. Allí vivió durante dos décadas tras estudiar Ciencias de la Educación en la Universidad de Bremen y ocupar puestos directivos en diversas empresas y organismos, entre ellos Cáritas y el Consulado de Stuttgart.

Su conocimiento del idioma y su mentalidad germana le han ayudado a abrirse un hueco en ese mercado. "Allí aprendí que la seriedad, el servicio al cliente (y a los proveedores) y la calidad son fundamentales en cualquier tipo de trabajo o compañía, bien sea una multinacional o una pyme. Y eso es algo que he llevado hasta las últimas consecuencias en Masaltos.com".

Sismo desarrollará 5.000 viviendas sostenibles

J.A.Gómez. Málaga

Sismo Building Technology Spain se ha convertido en una de las estrellas de la última edición de 'Construmat', la feria del sector más importante de España. La compañía, ubicada en Marbella y filial del grupo Sierra Blanca, ha recibido 500 solicitudes y proyectos que se traducen en 5.000 viviendas sostenibles.

Su novedoso sistema "permite reducir en un 50% los plazos de ejecución respecto a la construcción tradicional". A esto se une el "aumento de eficiencia en todas las fases de desarrollo".

El sistema 'Sismo' plantea la edificación a partir de módulos formados por una malla tridimensional de acero galvanizado que incorpora material aislante en ambas caras a modo de encofrado. Con un peso escaso -entre dos y siete kilos-, dichos módulos se "montan sin necesidad de maquinaria pesada, lo que elimina el alto coste de su contratación".

Su director general, Pedro Antonio Rodríguez, explica que el 90% de la demanda proviene del exterior, sobre todo de Israel, Oriente Medio y África, "donde se están ejecutando grandes proyectos".

Crecimiento

Aunque la matriz, Sierra Blanca, es una de las pocas inmobiliarias que sigue realizando promociones en la Costa del Sol, Rodríguez vio la creación de Sismo hace un año como una "necesidad estratégica para buscar nuevas alternativas fuera de España".

De momento, su fábrica de módulos de Marbella cuenta con carga de trabajo para dos años y las previsiones pasan por ampliar la plantilla.



¿Te gustaría asistir al concierto de **JULIO IGLESIAS** en un entorno inigualable?

Y alójate en el exclusivo hotel Meliá La Quinta Golf Resort & SPA

(el **PARENTESIS**)
Expansión.com

STARLITE
FESTIVAL
Marbella

EL FESTIVAL DE LAS ESTRELLAS EN MARBELLA + info en: www.starlitefestival.com Número de reservas: 902750787

24 Julio BRYAN ADAMS
27 Julio JAMIE CULLUM
28 Julio NOA

02 Agosto UNA NOCHE MOVIDA
03 Agosto JULIO IGLESIAS
05 Agosto BUENAVISTA SOCIAL CLUB

09 Agosto SARA BARAS
11 Agosto ALEJANDRO SANZ
14 Agosto MALÚ

15 Agosto PACO DE LUCÍA
16 Agosto FOREVER KING & POP
17 Agosto ENRIQUE IGLESIAS

21 Agosto UB40
23 Agosto GREASE
24 Agosto DAVID BISBAL

Entra en: www.expansion.com/elparentesis

Expansión.com