

INTERNET, MEDIO IDEAL PARA EL COMERCIO 'TABÚ'

Los zapatos de Masaltos.com pisan la alfombra roja

Políticos, actores, empresarios... son muchas las personas que 'trampean' con alzas para parecer más altos o disimular asimetrías.

E.A. Madrid

Masaltos.com es un portal español que comercializa zapatos con alzas de siete centímetros, diseñados por la enseña italiana Bertulli. La compañía ha sobrevivido ya quince años en el mercado, ofreciendo "el secreto mejor guardado de un hombre", indica Andrés Ferreras, fundador y director general de la empresa.

La compañía online pertenece al grupo Splash Ibérica. Cuenta con una tienda en Sevilla, aunque los clientes son reacios a dejarse ver en un establecimiento tradicional y la mayor parte de las ventas se efectúan por catálogo y, cada vez más, por Internet.

"Es un negocio difícil, en el que no existe apenas el boca a boca. A pesar de ello, hoy vendemos más de 8.000 pares de zapatos al año, y entre nuestros clientes figuran

La dificultad de sacar adelante un negocio de calzado con alzas radica en la ausencia del boca a boca

muchas personas conocidas aunque, por supuesto, no podemos revelar su identidad", comenta.

Secreto

El secreto de la supervivencia del portal web radica, precisamente, en este deseo de confidencialidad. Políticos, directivos de empresas, actores y muchos otros personajes públicos encuentran en los calzados con alzas una pequeña ayuda para mejorar su imagen y su propia confianza. En el caso de Masaltos.com, algunos de sus modelos han llegado a desfilar



Un negocio 'de altura'

- Masaltos.com comercializa desde hace 15 años los zapatos de la enseña italiana Bertulli por Internet.
- Se trata de calzados con alzas de siete centímetros.
- También ofrece calzados a medida, para personas con asimetrías, aunque esto no supone el grueso de las ventas.
- La mayor parte de los modelos oscila entre 80 y 150 euros.
- En total, su catálogo incluye más de 80 modelos.
- Las compras se pueden hacer por Internet, correo electrónico, teléfono, fax o correo ordinario.
- Si el cliente no queda satisfecho, recupera el importe de su compra.

por la alfombra roja de la gala de los Oscars.

"La mayor parte de nuestros clientes son hombres, ya que las mujeres cuentan con los zapatos de tacón tradicionales", explica Ferreras. "Nosotros garantizamos la total confidencialidad de los consumidores, pero es muy corriente que algunos efectúen las compras a través de otras

El modelo 'Bardolino', de Bertulli, comercializado por Masaltos.com.



Ejemplo del modelo 'Delta'.

personas, como su mujer o su secretaria", cuenta el empresario español.

Hoy, la empresa ibérica cuenta con unos 42.000 clientes en España y otros 12.000 en otros países (Francia, Alemania, Reino Unido, Países Bajos e Italia) y genera más de 800.000 euros al año.

Comienzos

La idea empresarial surgió de la propia experiencia de Ferreras. Tras un accidente deportivo mientras vivía en Alemania hace veinte años, Ferreras se vio obligado a utilizar calzado ortopédico hasta que supo de la existencia de Bertulli.

Regresó a España con la idea de vender aquellos zapatos en todo el país, sin necesidad de abrir tiendas. Tras varios viajes a Italia para convencer a los propietarios de Bertulli de que España era un país atractivo para su negocio y él era el socio idóneo, en 1993 inició la venta por catálogo. Un año más tarde, nació www.masaltos.com.