

La UE selecciona a Masaltos.com como empresa española de referencia en el comercio entre España y Japón

El país del Sol Naciente supone ya el 4% de las ventas de la firma sevillana, que prevé crecer el 20% anual en ese mercado en 2017 y 2018.



Antonio Fagundo, CEO de Masaltos.com.

Masaltos.com, la empresa familiar especialista en calzado para aumentar la estatura de los hombres y una de las compañías pioneras del comercio electrónico en **España**, ha sido seleccionada por la **Unión Europea** como la **empresa española** de referencia en el **comercio** entre **España y Japón**. La organización europea trata de ejemplificar a través del caso de **Masaltos.com** el alcance y las oportunidades que abre a todas las **empresas españolas** y a las europeas el acuerdo comercial firmado recientemente entre ambos bloques comerciales.

El papel de **Masaltos.com** como referente del comercio bilateral entre el Viejo Continente y el país del Sol Naciente aparece en un reciente informe publicado por la **Comisión de Comercio de la Unión Europea** en relación con el **Tratado de Libre Comercio entre Japón** y la organización paneuropea. El Informe, que resalta la actividad exportadora de **Masaltos.com** en ese país asiático, lo completan otras siete compañías de otros siete países diferentes de la Unión que también se consideran referentes en el comercio con el país nipón.

Uno de los cometidos del proyecto económico y político de la integración europea es tratar de facilitar siempre la exportación a cualquier país de los productos europeos. El Tratado de **Libre Comercio con Japón** responde al problema que sufren las empresas con los **trámites aduaneros**, aranceles e impuestos en los países de destino, que pueden hacer que el valor del artículo llegue a duplicarse. Este convenio es fundamental para la internacionalización de las empresas, porque reducirá las trabas aduaneras.

El Convenio, firmado el día 6 de este mes durante la cumbre **UE-Japón** tras más de 4 años de negociaciones, entrará en vigor en el año 2019. Se espera que cuando se ponga en marcha liberalice el 99% de los intercambios comerciales y contrarreste la posición proteccionista actual de **Estados Unidos** en el panorama comercial global. Según se señala desde la **Comisión Europea**, es el acuerdo comercial bilateral más importante que jamás haya firmado la Unión Europea. Incluirá por primera vez un compromiso específico con respecto al cambio climático y eliminará la gran mayoría de los derechos que pagan las empresas de la unión, que ascienden a 1.000 millones de euros cada año. "Abrirá el mercado japonés a exportaciones agrícolas clave de la Unión y aumentará las oportunidades en diversos sectores", señala la Comisión.

La organización europea trata de ejemplificar a través del caso de Masaltos.com el alcance y las oportunidades que abre a todas las empresas españolas y a las europeas el acuerdo comercial firmado recientemente entre ambos bloques comerciales

En los 2 años que **Masaltos.com** lleva operando en Japón, el crecimiento ha sido notable y ha superado las expectativas iniciales de la empresa. El primer año se vendieron más de 100 pares de zapatos y el año pasado superó los 400 pares, lo que supone un 4% de las ventas totales de Masaltos.com en el extranjero. La estimación de la compañía es crecer

más de un 20% cada año, llegando este año 2017 a los 600 pares de zapatos y superando los 1.000 pares dentro de 2 años.

“Ser capaz de vender zapatos hechos a mano en Japón es un desafío: el idioma, las costumbres, el marketing y las formas de vender son distintos. Incluso el diseño del calzado es diferente”, comenta **Antonio Fagundo, CEO de Masaltos.com**. “Japón es muy exigente con la calidad y la terminación del calzado, porque el consumidor japonés busca lujo y no le importa gastarse el dinero que haga falta para sentirse bien”.

Además de la inclusión en el Informe de la **Unión Europea**, la agencia internacional de noticias **Bloomberg** también ha señalado en un reciente artículo a Masaltos.com como modelo de la apuesta de las empresas españolas por la exportación ante el descenso generalizado que sufrió el consumo en España en los años de crisis. Bloomberg señala que “desde su natal Sevilla, el zapatero **Antonio Fagundo** vende su calzado especial de cuero a más de 90 países”. La agencia internacional de noticias apunta que, “obligado a buscar clientes en otros países debido a la crisis en España, Antonio Fagundo ha duplicado desde 2010 su presencia en mercados extranjeros. Eso no sólo está aportando ingresos a su negocio. También genera beneficios para la economía española, ahora en su cuarto año de crecimiento continuo, ya que el éxito de Fagundo en el extranjero supone contratar más trabajadores en España.”

Los planes de crecimiento de Masaltos.com en **Asia** no acaban en el país del Sol Naciente. La empresa ultima su desembarco en China de la mano de socios locales, con un modelo similar al utilizado para su exitosa entrada en Japón hace ya dos años. Asimismo, la empresa mantiene alianzas con el **portal líder de comercio electrónico Amazon** para comercializar sus productos en los principales mercados europeos.