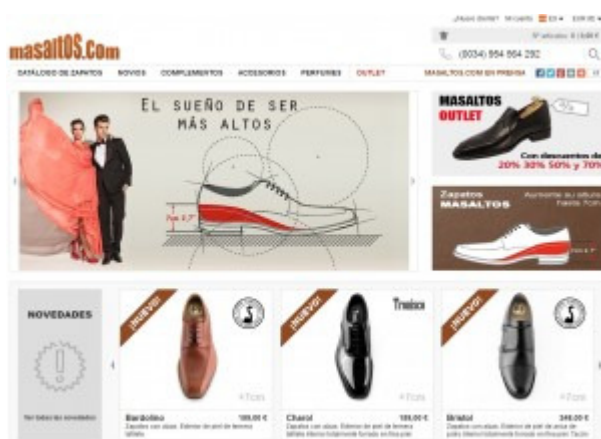


Masaltos.com, de pionera del e-commerce a caso de estudio para estudiantes universitarios y de escuelas de negocios

01 julio 2016

La empresa andaluza de calzado para aumentar la estatura sirve de modelo para estudios de postgrado en la Universidad Middlesex de Londres. En los últimos cuatro años, más de 400 estudiantes de la prestigiosa escuela de negocios ESIC han podido conocer de cerca la historia y evolución de la empresa.



La empresa de calzado para aumentar la estatura de los hombres Masaltos.com ha pasado de ser pionera en emprendimiento de internet a convertirse en un caso de estudio en escuelas de negocios y universidades, que analizan su trayectoria como modelo a seguir en sus ejemplificaciones habitualmente.

Masaltos.com ha abierto sus puertas a estudiantes de marketing y comercio internacional y de postgrados. En los últimos años, más de 400 estudiantes de la prestigiosa escuela de negocios ESIC-ICEMD pertenecientes a cuatro promociones diferentes han podido conocer de cerca la historia y evolución de Masaltos.com y participar activamente en su proceso de expansión internacional a más de 90 países de todo el mundo y aportar propuestas y sugerencias que siempre han sido bien acogidas por la compañía.

En este ámbito académico internacional, Masaltos.com ha dado un paso más allá en su reputación al conseguir que una alumna alemana de la KMU Akademie & Management AG, perteneciente a la Middlesex University de Londres, dedicara su proyecto fin de Máster a estudiar el caso de Masaltos.com en profundidad. La tesis, en alemán, llevó por título “La internacionalización de la pequeña y mediana empresa: factores de éxito a considerar de una pequeña empresa española”.

El proyecto de la estudiante alemana analiza en profundidad las razones del éxito de la empresa y se centra su estudio en ocho apartados, entre los que destacan la orientación al cliente, gestión de precios, 'Marca Masaltos.com', innovación, flexibilidad, conocimiento del mercado exterior y coordinación y control de las actividades del comercio exterior.

“Nos complace ayudar a estudiantes y futuros empresarios a conocer mejor el mundo del comercio electrónico y la exportación”, comenta Antonio Fagundo, director general de la empresa. “El hecho de que universidades y escuelas de negocios estudien nuestro caso demuestra el acierto de nuestra propuesta de valor: un producto sugerente, casi único, y de gran calidad y una esmerada atención al cliente son dos herramientas imprescindibles para competir en los mercados internacionales.”

El reconocimiento al trabajo sobre Masaltos.com de la alumna se materializó con un sobresaliente en la calificación final de la tesis. “Se lo merece, ha hecho un trabajo impecable”, apunta Fagundo.

La empresa continúa con su apuesta por la formación de jóvenes y su internacionalización, como prueba la reciente firma de un acuerdo con la Universidad de Hong Kong International Business y la Polytechnic University International Business de Hong Kong para formar a estudiantes de postgrado en sus instalaciones de Sevilla.

Masaltos.com mantiene además convenios desde hace años con entidades de prestigio tales como la Cámara de Comercio de Sevilla, el Brevet de Technicien Supérieur de Limoges, el Máster en Marketing y Estrategias en Social Media de la Universidad de Sevilla y el Máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías de la Universidad Pablo de Olavide, con el ESIC, Cruz Roja, el Instituto de Estudios Cajasol o con la escuela norteamericana Global Ed Programs.

La compañía exporta a más de 90 países. Junto a la singularidad de su calzado para ayudar a los hombres a ganar hasta siete centímetros de altura, los pilares del modelo de Masaltos.com son la compra anónima y la garantía de satisfacción total del cliente, cambio o devolución del dinero sin dilación.