

Tell me how tall you are...and I'll tell you which shoes you're wearing

DIME CUÁNTO MIDES... Y TE DIRÉ QUÉ CALZADO USAS

Statistics don't lie: Spaniards are the shortest folk in Europe along with their neighbours, the Portuguese. If we add to this the fact that, according to a survey of 1,300 Spanish men between 25 and 60 years of age, seven out of ten admit that they prefer their significant other not to be taller than them, then it's easy to understand why the height-enhancing shoe brand Masaltos.com was born here in Spain.

It was in Seville in 1992. Andrés Ferreras and Lola Hermoso decided to set out on a different kind of business. Something they'd never done before: sell shoes that could give people a 7cm height boost without anyone noticing the trick. After various months' search, they got in touch with a manufacturer in Italy. The business was about to take off and the very first clients were quick on the scene. A footballer, an actor, a motorcyclist, a politician... The cast of public figures continued to grow. The reason? None of them were particularly tall and in Masaltos.com they'd found a secret ally: a shoe that could make them grow.

If living in a country of guys who are not so tall might seem like an advantage in this kind of business, then secretism around this hidden shoe-trick turned into the firm's key handicap. Word of mouth just doesn't work in this business and few men are prepared to admit they use height enhancing wedges. "We even have fathers and sons who buy from us but don't admit it to each other," says Antonio Fagundo, the company's Managing Director.

For this reason, when internet was still in its infancy, the business decided to go online. In this way, they could reach out to clients all over the world and provide them a discreet, personalised shopping experience. "It wasn't easy to get into online retail back in 1994," explains Fagundo. "The banks refused us credit because they considered the internet to be a fad." The entrepreneurs dug into their savings to create the first website and on that site, their first online store. "Not many Spanish companies can say they've been online for over 25 years," says Fagundo.

With Masaltos.com, they could reach customers across the globe and offer everyone the chance of being a little taller. Although online retail didn't exist as we know it today, word got around. A president and a television presenter did the rest. An online business created by two people who didn't have a clue about the internet. That's Masaltos.com for you.

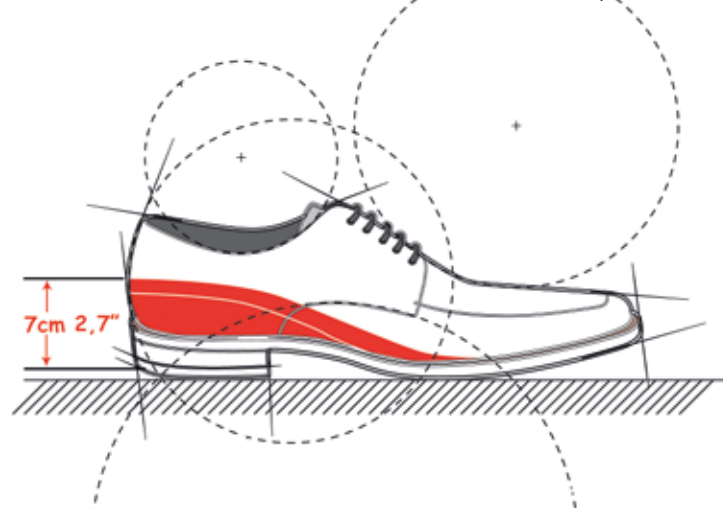
Las estadísticas no mienten: los españoles somos los europeos más bajos junto con nuestros vecinos portugueses. Si a eso añadimos que, según una encuesta realizada a 1.300 españoles de entre 25 y 60 años, siete de cada diez hombres confiesan que prefieren que sus mujeres no sobrepasan su altura, es fácil entender por qué la firma de zapatos con alzas Masaltos.com nació en España.

Fue en Sevilla en 1992. Andrés Ferreras y Lola Hermoso decidieron improvisar un negocio diferente. Algo que nunca habían hecho antes: vender zapatos que elevaran la estatura 7 cm sin que se notara. Después de varios meses de búsqueda, contactaron con un fabricante en Italia. El negocio estaba a punto de estallar y los primeros clientes no tardaron en llegar. Un futbolista, un actor, un piloto de motociclismo, un político... El elenco de personalidades públicas fue creciendo. ¿El motivo? Ninguno era precisamente alto y habían encontrado en Masaltos.com un aliado secreto: un zapato que te hacía crecer.

Si vivir en un país de gente no muy alta puede parecer una ventaja para un negocio como este, el secretismo ante la posibilidad de reconocer este pequeño truco para parecer más alto se convirtió en su principal hándicap. Y es que el boca a oreja no funciona en este negocio y pocos hombres reconocen abiertamente que usan calzado con alzas. "Incluso tenemos padres e hijos que nos compran y entre ellos no lo saben", asegura Antonio Fagundo, director general de la compañía.

Por ese motivo, aun cuando internet era algo incierto, la marca apostó firmemente por la red. De esta forma, ampliaban su clientela a todo el mundo y proporcionaban una compra íntima y discreta. "No fue fácil entrar en el mundo del comercio electrónico en 1994", afirma Fagundo; "los bancos rechazaban el crédito entendiendo que internet era una moda pasajera". Por eso los empresarios recurrieron a sus ahorros y crearon su primera página web; y en ella, su primera tienda digital. "Pocas empresas españolas pueden presumir de llevar más de 25 años en internet", comenta Antonio Fagundo.

Masaltos.com habían conseguido estar presente en todo el mundo y que cualquier persona pudiera ser más alta. Aunque el comercio electrónico no existía como lo conocemos hoy, se corrió la voz. Un presidente de gobierno y un presentador de televisión se encargaron de hacer el resto. Un negocio *online* creado por dos personas que no sabían nada de internet. Así es Masaltos.com.



7CM TALLER

The romance between Nicolas Sarkozy and Carla Bruni filled countless pages of the gossip press back in 2007. The image of the former French president alongside the model and singer, noticeably younger and taller than him, spread like wildfire. But one day things changed...a little, at least. The couple appeared in the press but the height difference was no longer so significant. It had reduced by 7 centimetres. Pure magic? No. The explanation is Masaltos.com.

That's the story of how a snapshot, followed by Sarkozy's later confirmation of the real reason behind this sudden spurt in growth became the best marketing campaign the managers at Masaltos.com could ever have dreamed of. The great thing is that something similar happened with Tom Cruise and his wife, Katie Holmes, with an identical, unbeatable result for the shoe brand's image.

And like these two, more and more celebrities are openly acknowledging their tricks for tackling those missing centimetres. So if you're ever asked what Sarkozy and Cruise have in common with the actor Andy García, the designer Karl Lagerfeld, the singer Alejandro Sanz, the TV presenter Pablo Motos or the former Spanish presidents José María Aznar and Felipe González, you already know the answer: none of them is especially tall, but all of them found the way to get around it.

7 CM MÁS

El romance de Nicolás Sarkozy con Carla Bruni llenó en 2007 infinidad de páginas de la prensa rosa. La imagen del expresidente francés al lado de la modelo y cantante, bastante más joven y alta que él, dio la vuelta al mundo. Pero un día las cosas cambiaron... un poco, al menos. La pareja apareció retratada en los medios, pero la diferencia de altura entre ambos ya no era tan notable. Se había reducido en 7 centímetros. ¿Arte de magia? No. La respuesta es Masaltos.com.

Esta es la historia de cómo una foto espontánea y el reconocimiento posterior de Sarkozy del motivo real de ese "estirón" se convirtió en la mejor campaña de marketing que pudieron soñar los responsables de Masaltos.com. Y lo bueno es que algo parecido le ocurrió también a Tom Cruise y a su esposa Katie Holmes, con idéntico e inmejorable resultado para la imagen de la marca zapatera.

Y como estos dos, cada vez más famosos que reconocen abiertamente sus trucos para poner remedio a esos centímetros de menos. Así que si alguna vez le preguntan qué tienen en común los ya mencionados Sarkozy y Cruise con otros como el actor Andy García, el diseñador Karl Lagerfeld, el cantante Alejandro Sanz, el presentador Pablo Motos o los expresidentes españoles José María Aznar y Felipe González, ya conoces la respuesta: ninguno destaca por su altura... pero todos encontraron la manera de disimularlo.