

# Masaltos.com negocia alianzas comerciales para crecer en América Latina

## Latinoamérica ya supone el 20% de las exportaciones de Masaltos.com

Actualidad

21 NOVIEMBRE, 2019

Por: [Pedro Pablo Merino](#)

**Masaltos.com**, la empresa española especializada en el diseño, fabricación y venta de zapatos para aumentar la estatura de los hombres, mantiene conversaciones con varios socios de cara a afianzar su negocio en Latinoamérica. Con el objetivo de alcanzar los dos millones de euros en ventas en el año 2022, la firma ha desarrollado un '**Programa de Alianzas**' que incluye bonificaciones en todos sus modelos de zapatos, asesoramiento para la implantación física, soporte técnico para el desarrollo y gestión de una plataforma de e-commerce y premia con un rappel anual sobre las ventas realizadas a sus colaboradores más sólidos.

En los últimos cinco años Masaltos.com ha aumentado significativamente su actividad en América Latina, gracias al desarrollo del comercio online y al apoyo de socios comerciales. La compañía mantiene conversaciones con posibles aliados en México, Argentina y Ecuador y más adelante espera afianzar su presencia en países como Chile, Argentina y Colombia aplicando esta misma fórmula.

Gracias al establecimiento de estos vínculos, **Latinoamérica ya supone el 20% de las exportaciones de Masaltos.com** o, en términos de ventas totales, el 15% del negocio de la compañía. Los zapatos de Masaltos.com ayudan a los hombres a aumentar su estatura 7 centímetros gracias a su diseño de horma alta y la plantilla ergonómica oculta en su interior.

México es el principal mercado de la empresa en Latinoamérica, con un 30% de las ventas, seguido de Chile con un 14%, Bolivia y Colombia (ambos con un 11%) y Panamá (8%). Argentina y Brasil suponen un 6% de las peticiones de zapatos desde el territorio del sur y centro de América.

Otros países de tamaño mediano como Costa Rica, Guatemala y Ecuador han incrementado también su peso en la cartera de pedidos de la empresa, si bien aún no alcanzan el 5%. El resto suman porcentajes inferiores “debido a la escasa penetración de internet en esos países y, sobre todo, del e-commerce, que todavía es muy débil”, comenta **Antonio Fagundo, CEO de la empresa**. *“En Europa el comercio electrónico y la logística han experimentado un boom en apenas 5 años y todo hace pensar que, si la situación económica acompaña, pronto sucederá algo parecido en América Latina. Queremos estar preparados para ello”.*

México es uno de los mercados donde la compañía más ha fortalecido su presencia y donde tiene margen de incremento de ventas. El país azteca supone el 4% de las exportaciones de Masaltos.com a nivel mundial, gracias a sus más de 4.000 clientes registrados.

En referencia a otros países latinoamericanos, Fagundo apunta que *“en Argentina y Brasil siempre hemos tenido un alto porcentaje de ventas, pero la situación política del primero y los problemas aduaneros del segundo han hecho que se resientan. Lo mismo le ocurre a Venezuela por su situación política. En cambio, las ventas en otros países van como un cohete”.*

El volumen de negocio del e-commerce en España continúa creciendo, con una facturación de 10.969 millones de euros en el primer semestre, un 22,2% más, según los últimos datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). El comercio electrónico facilita la actividad internacional, hecho que Masaltos.com ha aprovechado. Al fin y al cabo, ganar unos centímetros de estatura no es un deseo exclusivo de los hombres españoles o latinos. Por ejemplo, Masaltos.com ha aprovechado también la mejora del nivel medio de vida en Asia y la mayor preocupación de los hombres por su aspecto físico para aumentar su penetración comercial en este continente, que ya supone casi el 10% de sus exportaciones.

**Masaltos.com** fue la primera firma andaluza en implantar en 1994 la venta **online**. Hoy el 95% de los más de 15.000 pares de zapatos que la empresa vende al año se comercializan directamente por Internet. En la última década, la compañía ha realizado una apuesta firme por el desarrollo del negocio internacional, con excelentes resultados: más de dos tercios de sus ingresos corresponden ya a exportaciones. Masaltos.com distribuye su calzado para crecer hasta 7 centímetros en más de 120 países de los seis continentes. Entre sus casi 90.000 clientes en todo el mundo figuran empresarios, directivos y personalidades del mundo político y social, así como hombres de cualquier edad interesados en ganar estatura.