

El paso adelante de «Masaltos.com»: mira hacia Asia y se lanza al mercado femenino

La firma sevillana, pionera en el comercio electrónico en España, ya fabrica zapatos para mujer con su colección «Olivia Nature» y cierra un acuerdo con la nipona ATPC para entrar con fuerza en Asia

Carlos Manso Chicote MADRID Actualizado:30/12/2019 01:23h

0

NOTICIAS RELACIONADAS

-) Dinos cuál es tu estilo y te diremos cómo vestir en cada evento de Navidad
-) Regalos bienestaristas para sorprender a tu amigo invisible
-) Los zapatos portugueses que encandilan a las famosas
-)

El zapato como producto puede aportar belleza, comodidad, diseño y, desde hace **más de 25 años**, más altura. En concreto, hasta siete centímetros adicionales a través de una horma especial integrada dentro del mismo que deja el hueco suficiente para meter el pie. Esta es la «magia» de una compañía como «**Masaltos.com**» fundada en 1993, y pionera del comercio electrónico en España. La firma española tiene presencia online desde 1994. Ahora, da un paso más y, desde finales de este año, ha incorporado una colección de zapatos de mujer «**Olivia Nature**», de venta exclusivamente online, a partir de 89 euros. Además, recientemente, se firmó un acuerdo estratégico con la compañía japonesa **ATPC** para crecer en el continente asiático. Todo un hito tras su alianza con Amazon en 2010.



De este modo, «Masaltos.com» ha dado un paso decisivo para diversificar un portafolio de **más de 100 modelos** (zapatos para vestir, zapatos Goodyear-welt, deportivos, moda casual, botas de trekking, zapatos con cordones, etc...) con unos precios que oscilan entre los 80 y 150 euros. Una compañía que nace de la experiencia personal de su creador, **Andrés Ferreras**, quien tras un accidente deportivo en Alemania en los años 90 tuvo que llevar zapatos ortopédicos hasta que conoció el calzado especial italiano que «añadía» altura a sus dueños. Lo que le llevó a poner en marcha una zapatería para comercializarlos. Así nació «Masaltos.com».

«El cliente sigue siendo el mismo que hace 30 años - varón entre 35 y 55 años, de clase alta -, **lo que ha cambiado es la forma de comunicar y comprar**», ha apuntado el actual CEO de esta firma española que ocupa ya a 14 personas y cuya facturación actual supera el millón de euros anual. Al respecto, ha destacado que «fuimos de los primeros en facilitar la financiación online a plazos» y señalado que se trata de **«un arma de venta potente»**. En la actualidad presta atención al cliente en ocho idiomas (español, inglés, alemán, francés, portugués, italiano, ruso y turco) y vende más de 16.000 pares anuales.

Sin embargo, ha señalado Fagundo, los gustos sí se han modificado: «Hemos pasado de que el **zapato charol**, el más clásico, sea el más vendido a otro que se llama **Sydney Amarillo** (122 euros)». En este sentido, no ha dudado en hablar de «revolución» desde los colores tradicionales como el marrón o el negro al amarillo.

El salto a Asia

Sobre el futuro, el máximo responsable de «Masaltos.com», ha apuntado que el reto está cerrar 2022 con una facturación superior a los dos millones de euros para lo que ayudará mucho la asociación con ATPC. «Queremos conseguir **un socio similar para China**, que es una de las primeras potencias asiática, aunque lo vemos más cercano en Latinoamérica», ha añadido Fagundo quien señala hace referencia a la entrada en vigor de sendos tratados comerciales con el país nipón y Mercosur (Argentina, Chile y Uruguay). Además, ha explicado que otra de las áreas donde aspiran a implantarse es en Oriente Medio aprovechándose de la «potencia» de la Marca España y de Europa.

Sin embargo, España sigue siendo su primer mercado al **concentrar un 30% de las ventas** seguido de otros países como Estados Unidos, Jpaón, Rusia, Alemania... y así hasta más de 90 países.

Preguntado por los pilares que sostienen a esta longevo ecommerce, Fagundo ha apuntado que entre los más importantes está la privacidad. «**No damos los nombres de nuestros clientes**, no tiene que venir a ninguna tienda, y cualquier pedido se recibe con una caja anónima con nuestro distintivo», ha apuntado Fagundo.

La hora de la segunda generación

«Masaltos.com» es también una empresa familiar, que desde hace década es gestionada por la segunda generación de la familia formada por **Antonio Fagundo**, actual CEO de la compañía, y su única hermana, **Noemí Ferreras**, responsable de la nueva línea de zapato para mujer «Olivia Nature».

«Mi hermana es más joven y yo me incorporé antes para realizar una transición normal, aunque **mis padres siempre están por aquí**», ha apuntado Fagundo quien reconoce que muchas de las sobremesas familiares giran entorno a esta particular zapatería. Una empresa que mantiene su carácter familiar y que esta participada al 50% por ambos hermanos.