

Masaltos.com explica las claves de negocio en Japón a los empresarios con proyectos de internacionalización

En una jornada organizada por la Confederación de Empresarios con el apoyo de la Embajada de Japón

Masaltos.com, la empresa española especializada en el diseño, fabricación y venta de zapatos para aumentar la estatura de los hombres hasta siete centímetros, explicará su modelo de éxito en Japón en el marco de la 'Jornada sobre oportunidades empresariales tras la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre Unión Europea y Japón'.

La Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), con la colaboración de EXTENDA y la Secretaria General de Acción Exterior de la Consejería de la Presidencia, Administración Pública e Interior de la Junta de Andalucía, organiza esta jornada que tendrá lugar el 8 de noviembre de 2019 desde las 11.00 horas en la sede de la CEA. En el encuentro participará también el consejero comercial de la Embajada de Japón en Madrid, representantes de la Comisión Europea en España y de Extenda, así como directivos de empresas andaluzas.

El Tratado de Libre Comercio UE-Japón, que en diciembre cumple su primer año de vida, es el mayor tratado comercial bilateral concluido por la Unión Europea. Suprime la mayor parte de aranceles sobre los productos europeos, por un valor aproximado de 1.000 millones de euros anuales y constituye una señal a favor de un comercio abierto, equitativo y basado en valores, precisamente en tiempos que el orden internacional se enfrenta a importantes retos proteccionistas.

Masaltos.com ha sido seleccionada para participar en la sección 'Casos de éxito de las empresas andaluzas' por ser modelo de éxito en internacionalización y desarrollar satisfactoriamente relaciones comerciales con Japón. Antonio Fagundo, CEO de la compañía, participará en una mesa junto al gigante de energías renovables Prodiel y los representantes del Grupo de Empresas de Agroalimentación Ángel Camacho. La audiencia estimada será de 200 personas.

Estas jornadas técnicas se configuran como un espacio de debate, reflexión, análisis, formación y networking. En su intervención, Fagundo hablará sobre la estrategia exportadora de su empresa en Japón, valorará el acuerdo de libre comercio alcanzado entre la Unión Europea y Japón explicará las iniciativas y estrategias que han convertido a Masaltos.com en un ejemplo de e-Commerce Internacional.

Modelo de la UE

El caso de Masaltos.com ha sido un ejemplo destacado de un informe de la Comisión Europea sobre el nuevo Tratado de Libre comercio firmado entre la Unión Europea y Japón. Es pionera del comercio electrónico en España, pero también empresa española de referencia en el comercio entre España y Japón, con un 6% 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 2019 a los 800 pares de zapatos.

Antonio Fagundo ha señalado que “el Tratado de Libre Comercio con Japón -con 127 millones de consumidores- es una gran oportunidad para reforzar e impulsar las relaciones comerciales y de inversión con el segundo mercado más importante de Asia, después de China. Las posibilidades de negocio con Japón son enormes. Los japoneses prefieren productos europeos frente a los asiáticos por su calidad y porque les da un toque de prestigio. Además, nuestros zapatos les dan un plus de altura para acercarse a la talla media europea.”

El comercio electrónico facilita las ventas internacionales, hecho que Masaltos.com ha aprovechado para expandirse a nuevos mercados fuera de España. Al fin y al cabo, querer tener unos centímetros más de estatura no es un deseo exclusivo de los hombres españoles. Por ejemplo, Masaltos.com ha aprovechado 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 el continente.

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 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.

Datos de contacto:

Círculo de Comunicación
910001948

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Sociedad](#) [Andalucía](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>