

## **Masaltos.com se alía con AliExpress, el segundo mayor ‘marketplace’ del mundo**

### **El perfil mayoritariamente joven de los usuarios de este sitio permitirá al e-commerce español mejorar su penetración entre este colectivo**

Masaltos.com y AliExpress, el segundo marketplace del mundo, han firmado una alianza que permitirá a esta empresa española vender su calzado especial para hacer a los hombres más altos en la tienda online perteneciente al Grupo Alibaba. El e-commerce español se incorpora a la modalidad AliExpress Plaza, que permite a los e-commerce vender sus productos en España y en el resto de Europa.

AliExpress Plaza facilita a los clientes la recepción de sus compras en un plazo mucho más corto, ya que el servicio se opera desde Europa, en lugar de implicar un envío desde China. Además, garantiza un mejor y más ágil servicio postventa, lo que supone una clara ventaja para los compradores de productos online.

AliExpress ha superado los 150 millones de clientes alrededor del mundo (de los cuales 60 millones compran ahí regularmente), con más de 200 millones de visitas mensuales a su sitio web. Con estrategias de ventas y promociones muy efectivas, el grupo Alibaba ha logrado unos ingresos de casi 40.000 millones de dólares en el año 2018, de los cuales un 75% fue recaudado en un solo día, el 11 de noviembre, Día del Soltero.

Los españoles se sitúan entre los que más acuden al marketplace. De hecho, ocupan el quinto puesto mundial tras China, Rusia, Estados Unidos y Brasil, y el primer puesto en Europa. En 2018, AliExpress ha desbancado a El Corte Inglés como segundo marketplace en España, sólo superado por Amazon.

La estrategia de expansión de AliExpress ha implicado la búsqueda activa de ‘sellers’ (empresas vendedoras) en Europa. Entre sus requisitos de reclutamiento se incluye que sean compañías con productos de calidad. Con ello consigue mejorar su imagen, todavía muy asociada a productos asiáticos.

Para AliExpress Plaza, Masaltos.com supone un punto de inflexión: es la primera empresa que venda zapatos con alzas para hombre dentro del portal de Alibaba, ayudando al gigante chino a expandirse en el mercado europeo. El hecho de que los zapatos se fabriquen en España y cumplan con los estándares de calidad europeos y de la alta zapatería italiana encaja con esos objetivos de consolidación, mejora de la reputación y penetración en el Viejo Continente de AliExpress. De hecho, el carácter internacional de Masaltos.com, el buen nombre de la marca, la calidad y la rapidez con que entrega los envíos han sido claves en la negociación para firmar la alianza.

Asimismo, el perfil mayoritariamente joven entre los usuarios de este dinámico marketplace permitirá también a la empresa española mejorar su penetración entre este colectivo. Masaltos.com pondrá el

acento en la gama más casual y deportiva de su calzado, aunque ofrecerá todo tipo de modelos.

“Cuando nos aliamos, lo hacemos con los mejores,” ha declarado Antonio Fagundo, CEO de Masaltos.com. “Con esta alianza, nos asentamos en la élite de los ‘marketplaces’, entre Amazon, el Corte Inglés y AliExpress, que son los que más venden en España, los que mejor atención al cliente tienen, y mejores valoraciones obtienen, tanto de sus trabajadores como de los clientes. Queremos estar en todos los lugares donde estén los clientes, para que todo sea mucho más fácil,” afirma el CEO del e-commerce.

En los 26 años desde su creación en Sevilla, Masaltos.com ha apostado decididamente por internet y las redes sociales. La incorporación a este marketplace es un ejemplo más de las alianzas estratégicas que ha desarrollado, entre las que también se encuentran las citadas de Amazon y El Corte Inglés, y las de Pikengo y DooYoo. Además, la compañía cuenta con perfiles en Facebook (aquí incluso tiene su propia tienda virtual), Twitter, Instagram, Pinterest y 21 Buttons, donde ofrece a los consumidores una comunicación interactiva con la propia marca y con sus redes de amigos.

La empresa vende ya más de 16.000 pares de zapatos al año, de los que más del 95% son pedidos online, y tiene clientes en más de 110 países. Masaltos.com comercializa más de 100 modelos de zapatos de ceremonia, de vestir y moda casual. Entre sus más de 80.000 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: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Moda](#) [Marketing](#) [Sociedad](#) [Andalucía](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>