



**VENTA DE CALZADO EN INTERNET**

# Desde Lleida, a sus pies

**Zacaris** despacha desde su tienda 'on line' de 300 a 800 pares de zapatos cada día ≡ **La rapidez** en la entrega y la devolución ha llevado a la firma a doblar cada año su facturación

CARME ESCALES  
 BARCELONA

«Zapatos, calidad y servicio» son, según los hermanos de Lleida Toni y Guillem Badias, los tres pilares sobre los que se sustenta la tienda *on line* de zapatos Zacaris. Con ella ponían rumbo a las ventas del siglo XXI de algo que ya conocían por las tres zapaterías de la familia.

El detonante para el salto, de la zapatería en la calle al universo *on line*, fue el comentario de un excompañero de Esade -donde Toni Badias se preparó como futuro empresario-. «En el portal de ventas *on line* para el que trabajaba se habían vendido 3.800 pares de zapatillas Munich en media hora», relata Badias.

Esa fue la luz que encendió Zacaris.com, un negocio que hace dos años ya facturó 1,4 millones de euros, el pasado año llegó a los 3 millones de euros, y este año lo completará doblando esa cifra.

El éxito de Zacaris, según sus fundadores, es haber apostado por «la rapidez en el servicio de entrega -si la compra se realiza antes de las cinco de la tarde, se recibe en casa al día siguiente- y la facilidad y rapidez de las devoluciones», explican los hermanos Badias. «Que sea to-



RAMÓN GABRIEL

►► 2.000 metros ► Toni y Guillem Badias, en su almacén de calzado.

## Uno de los factores de éxito es la gratuidad de los envíos y cambios de las compras

do gratis -envío y devolución- y que la usabilidad de la web sea tan fácil, nos ha llevado a distinguirnos», afirma Toni Badias, que ha recogido este año el premio a la Mejor Webshop de Moda de los E-commerce Awards.

Zacaris.com no es un portal de ofertas: «Tenemos temporada de rebajas como cualquier tienda en la calle, pero no somos un portal de descuentos, nuestros zapatos son de temporada, de precio completo

-full price-, aunque evidentemente miramos de ser competitivos también con el precio, respetando siempre el mínimo recomendado por el fabricante», precisa Badias.

### 11.000 referencias

Los en torno a 200.000 pares de zapatos que Zacaris vende al año (de 300 a 800 pares al día) son de unas 200 marcas. «Tenemos de 8.000 a 11.000 referencias de zapatos en el portal y recibimos entre 10.000 y 15.000 visitas diarias», dice el cofundador y gerente de la empresa, que tiene 15 empleados.

«Todos los zapatos ofertados los tenemos en stock en nuestra nave de Lleida -de 2000 metros cuadrados, en la foto- o en la de Zaragoza -de 700 metros-», indica. «Nuestro reto es recortar aún más el tiempo de entrega, que sea el mismo día de la compra, en Catalunya, para los pedidos de antes del mediodía», avanza. «Y que se pueda comprar hasta las 21.00 horas para entregar al día siguiente. Por ello, tratamos de integrarnos más al servicio de transporte de Nacex, aprovechando, además, que los tenemos al lado», explica Toni Badias. ≡