

## + Emprendedora

# Los alimentos españoles se olvidan de las fronteras con lafolgado.com

‘Tu supermercado español allá donde estés’ es el eslogan de una empresa que pretende llevar los productos de nuestro país a un mercado potencial de 300 millones de personas

Texto: B.T.

Desde Mondéjar nace un nuevo negocio de venta de productos de alimentación españoles on-line, lafolgado.com, de la mano de Cecilio Folgado e Ignacio De la Fuente. “Es un supermercado muy completo, con muchas referencias, para vender en toda Europa con una rapidez de entrega de entre 48 y 72 horas, dependiendo del país”, explica el primero. “Veíamos una necesidad que no estaba cubierta y queremos ser nosotros quienes se ocupen de hacerlo”, completa su socio.

Son muchos los turistas que a lo largo del año conocen España y disfrutan de sus productos, enamorándose de ellos. Con esta nue-

va plataforma, podrán hacerlo en sus propias casas por un coste de envío muy bajo, gracias al acuerdo al que estos dos empresarios han llegado con Seur. Además, a éstos se les unen los españoles que se han ido a vivir a otros países de Europa en los últimos años.

La sencillez de la página web –que pronto estará traducida a otros idiomas– es su característica principal. Cualquier persona que entre a la misma con interés de comprar sus diferentes productos puede ver de un vistazo qué es lo que puede comprar y cuáles son los pasos que hay que pedir para solicitarlo.

Para que todo esto funcione, se han juntado dos empresarios jóvenes pero de larga trayectoria en sus sectores. “Yo soy el tendero

charcutero, mientras que Ignacio es uno de los grandes expertos del país en informática, marketing por Internet y posicionamiento”, cuenta Folgado.

En esa línea, cuentan que van a empezar diferentes campañas de publicidad en Facebook y Google, “el buscador que utilizan el 90% de los europeos”, para darse a conocer.

“Hay que creer en la idea, es muy importante. Hay que estar convencido de ella, pero pensar que si no funciona, no pasa nada. Pero si estás convencido y tienes muchas ganas, lo normal es que funcione”, dice Folgado, añadiendo De la Fuente que “ilusión y trabajo no nos falta. Además, vendemos con las tres B –bueno, bonito y barato–”.



Cecilio Folgado e Ignacio De la Fuente, padres de lafolgado.com.

## Calzados Toñi da un cambio de rumbo de la mano de José Fuentes

Después de diez años como empleado, ha decidido hacerse cargo de sus dos tiendas para ofrecer “calzados de calidad sin la necesidad de tener que rascarse mucho el bolsillo”



José Fuentes, propietario de Calzados Toñi.

Texto: B.T.

Calzados Toni cuenta con una trayectoria de 13 años ofreciendo a sus clientes sus productos. Diez de ellos los ha vivido José Fuentes como empleado, pero su rol en la empresa ha cambiado desde hace unos meses. Ahora, este joven alcarreño de 27 años se ha convertido en el propietario de la misma, encargándose las dos tiendas que tiene en la avenida del Ejército y en la calle Wenceslao Argumosa.

“Buscar un nuevo enfoque ha sido en todo momento mi objetivo al encargarme de Calzados Toñi. Nuestros clientes tienen que saber que se puede obtener un calzado de calidad sin la necesidad de tener que rascarse mu-

cho el bolsillo”, explica el joven empresario.

Fuentes decidió encargarse de este negocio porque cree en el negocio tradicional, ese que se gana la confianza de sus clientes a lo largo de los años. “Creo que, frente a los grandes centros comerciales, las tiendas de barrio tienen un lugar muy importante dentro de esta ciudad. A nuestros clientes les gusta llegar a nuestras tiendas y que les llamemos por su nombre, que sepamos qué es lo que les gusta y que les tratemos como en casa. Eso es algo que nunca se va a perder”, comenta.

Por todo ello, ha puesto todas sus ganas propias de su juventud al servicio de su negocio, avalado por la experiencia ganada tras una década dedicado al sector.

“Nosotros combatimos la falta de ventas con la que nos está lastimando la crisis con grandes ofertas que resultan muy llamativas a los clientes. Además, saben que la calidad es innegociable para nosotros”, argumenta.

José Fuentes sabe que son muchos los problemas con los que tiene que enfrentarse un nuevo emprendedor en el día a día. Al trato con los clientes, se le une tener que vérselas con las cuentas y los proveedores. Sin embargo, tiene sus apoyos. “La familia es fundamental. Cuando las cosas están muy apretadas, son ellos los que te echan una mano y te hacen seguir hacia adelante, te hacen que no pierdas la fe en un proyecto en el que estás invirtiendo toda tu vida”, finaliza.