

MUNICIPAL | 4 |

El Ayuntamiento mejora el pavimento de varias calles del Centro y del Raval



CELEBRACIONES | 4 |

Brillante despedida de los Moros y Cristianos de las fiestas de Jaca

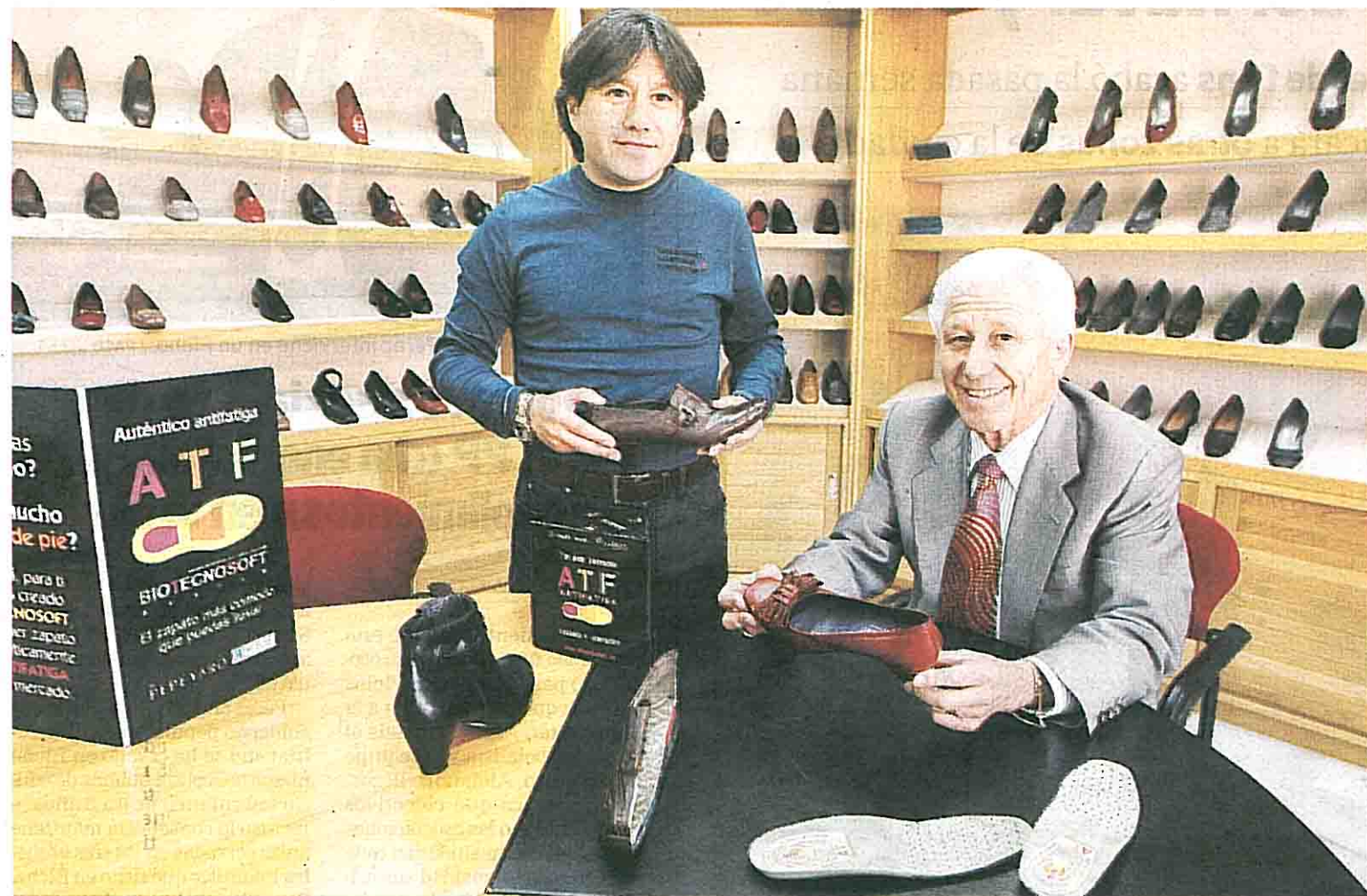
El 70% para el mercado nacional

G. M. V. ELCHE

Junto con esta innovación, Mayjo ha ido ampliando sus restantes gamas, que abarcan 200 modelos, con líneas desde la mujer joven a las mayores. El 70% de su producción –que fabrica al completo en Elche– se destina al mercado nacional, mientras que el 30% restante se vende a Francia, Gran Bretaña, Bélgica, Chipre, México, Portugal, Arabia Saudí, entre otros mercados. «Queremos ampliar nuestra presencia internacional. El mercado nacional lo tenemos bien cubierto, aunque aspiramos a seguir creciendo».

«Los zapatos, para que te gusten, tienes que haberlos mamado», afirma Pepe Varó

La línea ATF reduce un 20% la fatiga, según los estudios realizados por el IBV



CONTINUIDAD. José Varó, junto a su hijo Fran, en la sala de muestras de la empresa, en el polígono de Altabix./PACO UCLÉS

Calzados Mayjo, fundada por José Varó, cumple 40 años de actividad

La empresa ilicitana lanza la línea antifatiga ATF, desarrollada con el IBV

Cuatro décadas de zapatos

GASPAR MACIÀ ELCHE

Cumplir cuarenta años de actividad empresarial ininterrumpida en un mundo tan cambiante y traicionero como el calzado es toda una proeza. Pero más allá del lógico orgullo por haber cumplido cuatro décadas en el negocio, José Varó, sigue siendo un apasionado del mundo de los zapatos y de su empresa, Calzados Mayjo, al frente de la cual sigue ilusionado a sus 67 años, a pesar de tener asegurado su relevo gracias a sus hijos Fran y María José.

«Esto es mi vida. Me ha dado muchos días de gloria y también muchos disgustos, pero es mi vida. Así que no me hablen de retirarme porque pienso seguir aquí hasta que el cuerpo aguante», afirma categórico Varó, junto a su hijo, y rodeado de un amplio muestrario de las distintas marcas de Mayjo. La última es una línea de confort y antifatiga ATF, desarrollada con el Instituto de Biomecánica de Valencia, y que les ha situado a la vanguardia en la innovación de producto.

Cuando echa la vista atrás recuerda que empezó a trabajar a los doce años y tras pasar por varias empresas –entre ellas Viuda de Macià–, a los 27 decidió montar su empresa. Era enero de 1968. «Cogí las 5.000 pesetas que tenía ahorradas después de casarme y empecé haciendo hormas. Aún conservo los dos primeros



TRAYECTORIA. Varó, con un modelo de su amplio muestrario./

clientes que tuve, J. Ros y José Gironés Castelló, ambos de Elche». Sus primeros zapatos fueron de skay, «el modelo *Rock and roll* para mujeres mayores» y a partir de ahí «fui evolucionando al paso de los tiempos, incorporando todo tipo de anchos, siempre en sintético».

En el 25 aniversario de la empresa lanzó una nueva gama Línea 25, que marcó el inicio de

la fabricación en piel, material que ahora se emplea en el 90% de la producción. «La tónica de la producción sigue siendo la misma, aunque cuando yo empecé era todo manual y ahora está más mecanizado e informatizado».

Lo que ha cambiado es la entrada de zapatos del extranjero. «Comenzaron Portugal y Brasil, y luego llegó China, que es lo que ha colmado el vaso. Para hacerles

frente hemos tenido que apostar por el diseño, la calidad y la innovación, haciendo cosas de mucha moda y más categoría, y cuidando al máximo el servicio».

El veterano empresario destaca que «hemos pasado todas las crisis sin problemas, pero la de ahora es más grande y complicada. Los descensos en las ventas han sido fuertes, pero tenemos buena solvencia y eso es lo que nos mantiene. Eso y seguir luchando sin parar».

Novedad

Una de las apuestas más decididas de Pepe Varó para dar valor añadido a sus productos es la nueva línea ATF (Antifatiga). Es el resultado del trabajo desarrollado durante dos años con el Instituto de Biomecánica de Valencia. «Buscábamos algo que nos diferenciara de los demás, porque el mercado está cada vez más difícil. Hemos patentado el sistema y eso es ya una gran ventaja», añade el empresario.

La primera colección salió al mercado el pasado año y la respuesta de los clientes está siendo «muy positiva. Hemos invertido mucho dinero en todo el proceso y además es un producto caro, pero se está vendiendo bien. Los clientes repiten y los puntos de venta van en aumento». También hay en marcha campañas publicitarias en revistas nacionales para respaldar el producto, que

según señala Varó, «ya lo recomiendan muchos podólogos».

La línea ATF se basa en el sistema Biotecnosoft, patentado por la firma. Se trata de una técnica pionera que reduce la fatiga muscular y el dolor de los pies producidos por largos periodos de marcha. Todo ello con una gran sensación de comodidad. «El sistema consiste en una plantilla viscoelástica que amortigua el impacto de la pisada y un piso con inserciones elásticas que impulsa el paso. Según los estudios del IBV, la fatiga se reduce en un 20% y los clientes lo atestiguan», explica Varó. La línea está formada por 50 modelos, todos para señora, como el resto de sus marcas.

Pese a que Fran, que lleva doce años en la empresa, está asumiendo cada vez más responsabilidades de dirección y gerencia, y que su hermana María José controla la producción, el padre y fundador de la empresa no quiere ni oír hablar de jubilación. «Los zapatos, para que te gusten, tienes que haberlos mamado. Todo esto lo he creado yo, es mi modo de vida y soy lo que soy por los zapatos. Poco a poco me voy distanciando un poco y dejando paso a mis hijos, pero no puedo dejarlo por completo».

Fran Varó reconoce que es un trabajo absorbente: «Hay que estar encima de todo el proceso, el modelista, el cortado, el aparado, el montaje, las ventas... Hay muchos clientes que quieren que vayamos nosotros a venderles y no los representantes». Su padre añade, orgulloso, que «la mayoría son clientes de toda la vida».