

ALBERT ARZUA Y HEGOI ARZUA ■ COFUNDADORES DE LA TIENDA ONLINE 'EL REBOST' DE RASQUERA

# ‘Rasquera no cibereexistía’

VICKY MAIGÉ

¿Qué relación tienen con Rasquera?

A: No somos oficialmente de Rasquera. Los dos siempre hemos vivido en Barcelona, pero hemos mantenido un lazo muy fuerte con el pueblo desde pequeños. Nuestra familia por parte de madre es rasquerana, y desde que nacimos hemos venido a disfrutar los fines de semana y los veranos aquí con nuestros amigos. Aquí vive nuestra abuela y no podemos faltar cuando nos prepara los macarrones.

¿Cómo surge la idea de crear esta tienda online?

H: Navegando por internet vimos que la palabra «Rasquera» casi ni aparecía. Ningún negocio del pueblo, salvo alguno, hacía acto de presencia en la red. El pueblo no «cibereexistía», y no podía ser. Además, desde que vamos al pueblo, gente de Barcelona nos pedía que les trajéramos aceite y *pastissets*. El coche de nuestros padres siempre venía cargado. A la gente le gustaba, valoraba la calidad y repetían. Existía una demanda. Concluimos que los que más necesitaba Rasquera era una tienda online para cubrir ambos problemas.

¿Qué productos ofrecen?

A: Ofrecemos aceite, queso, vino, vermut, *pastissets*, carquiñolis, cajitas de almendra, mantecados. Todos ellos artesanales y algunos de ellos ecológicos. Próximamente añadi-

### PERFIL |

Albert Arzua (30 años), técnico multimedia en postproducción de imagen y sonido, y su hermano Hegoi (25 años), ingeniero multimedia (trabaja como *freelance*) son los cofundadores de la tienda online ‘El Rebost de Rasquera’ ([www.rasquera.com](http://www.rasquera.com)). A través de esta web, los interesados pueden adquirir varios productos de este municipio de la Ribera d’Ebre.



Los dos hermanos fundadores del Rebost, uno en Rasquera y otro en la red. FOTO: JOAN REVILLAS

remos embutidos de la zona, jabones naturales, miel, ca-

bassos hechos a mano y hasta pegatinas y lienzos de un artista de nuestro pueblo.

¿Es una buena manera de que los pequeños comercios del pueblo sorteen la crisis?

H: Sí. Hoy en día el *e-commerce* está en auge, y todos saben que es esencial estar en la red para mejorar su negocio. La ventaja de «El Rebost» es que todos sus proveedores son de la misma localidad y eso nos permite reducir costes en los envíos. Además si alguien quiere un *pastisset* puede descubrir

otros productos como el aceite o el queso, de tal manera que entre todos se hacen publicidad a sí mismos.

¿Han tenido peticiones de le-  
jos?

A: Tenemos pedidos del País Vasco. Nuestro próximo objetivo en junio es abrir fronteras con Europa.

¿Cómo se promocionan?

H: Sólo hemos ido a la feria de Rasquera, y aunque fue un éxito, sabemos que no es el camino a seguir. La promoción y la

campaña de márketing hay que hacerla a través de la red.

¿Hay otras iniciativas similares?

A: Sí que hay tiendas online que agrupan algún que otro producto de diferentes pueblos de la comarca, pero no conocemos a nadie que haya sido capaz de juntar a todo un pueblo en una misma tienda online y ofrezca un servicio gratuito de integración y mantenimiento en la web. Cualquier persona del pueblo puede vender a través de ‘El Rebost’ de Rasquera.



La ventaja es que todos los proveedores de ‘El Rebost’ son de la misma localidad y eso nos permite reducir costes en los envíos