

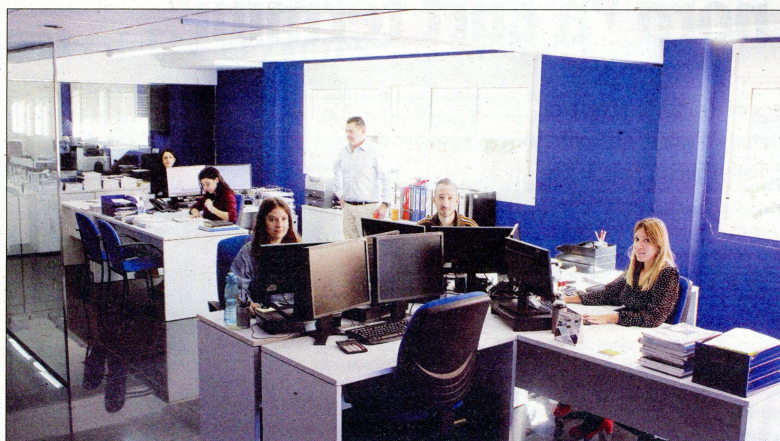
Empreses tortosines redirigixen les vendes a Internet per a sobreviure durant la pandèmia

Tortosa Roser Regolf

Si des de la globalització d'Internet les tendències de compra dels consumidors havien canviat, el confinament provocat per la crisi de la Covid-19 ha fet repuntar les transaccions comercials per Internet. Malgrat que la digitalització suposa un gran canvi per a les empreses tradicionals o els comerços de barri, són molts els negocis que fa anys que llauran un futur que sembla estar més prop que mai.

A Tortosa, un dels exemples és la Matalasseria La Rosa, un comerç centenari amb 21 anys de presència a la xarxa que ha augmentat exponencialment les seues vendes. **"Respecte al mes d'octubre de l'any passat hem venut un 140%. Amb la pandèmia molta gent ha fugit de la ciutat buscant segones residències o cases familiars que tenien als pobles, i això ha fet augmentar la demanda de matalassos i roba de la llar"**, detalla el propietari, Àngel Barceló. Un increment de la feina i la demanda en tot el sector que va derivar, segons afirmava Barceló, en una alça de preus global en els materials i, per tant, en els productes finals.

Des de la botiga de Tortosa, la Matalasseria La Rosa ven les principals marques nacionals i internacionals de matalassos arreu d'Europa. **"Els clients es troben 50% a Madrid, el 20% per Barcelona i la resta a Galícia, Andalusia..., i cal**



Electrodomèstics Altadill ha adaptat el seu comerç a la venda en línia. FOTO NÚRIA CARO

destacar que venem moltíssim a les zones rurals", afegia. Al contrari del que passa en altres sectors, des de la matalasseria tortosina incidien que **"les grans empreses no són competència perquè treballen amb preus molt més cars i, sovint, amb materials molt diferents dels que venem nosaltres"**.

Un dels altres casos d'èxit és el d'Electrodomèstics Altadill, una empresa amb més de 30 anys d'experiència en el sector que, amb la crisi de fa una dècada, va llançar els seus productes a la xarxa. **"En el seu moment vam creure que crear una pàgina web i familiaritzar-nos amb el que suposava vendre des**

d'un punt físic, però també per Internet, era una inversió de futur", explicava el gerent de l'empresa, Arturo Altadill. I el que van iniciar amb una pàgina web avui s'ha convertit en Electropremium, una marca pròpia que ja representa més de la meitat de la facturació de l'empresa. **"L'any passat vam notar un creixement brutal en la venda d'electrodomèstics en línia, però este 2020 hem augmentat un 45% respecte al 2019, i això representa un 60% de les vendes de l'empresa"**, reblava Altadill.

El tancament dels negocis per l'estat d'alarma va provocar que les vendes en els espais físics desapare-

guessen, però els germans Altadill i els treballadors de l'empresa van posar tots els esforços per mantenir la presència a la xarxa. **"Els congeladors, les vitroceràmiques i les màquines de tallar els cabells, entre altres, van ser els productes estrella durant el confinament, sobretot a Madrid i a les zones amb focus de la malaltia"**, afirmava Altadill, que afegia que mesos després també han anat creixent de forma progressiva les vendes de panificadores, neveres, forns i altres petits electrodomèstics de la llar.

Fa gairebé 30 anys, els germans Arturo i Ramon Altadill, comptable el primer i especialista en el servei tèc-

nic d'electrodomèstics el segon, van iniciar-se en el món empresarial amb una primera seu física a Tortosa. Un negoci que avui s'ha expandit amb botigues a Tortosa, l'Aldea i Torredembarra. A banda, sota la marca Comecs són coneguts com a majoristes a Catalunya i Castelló; tenint en compte també que amb Electropremium venen per tot l'Estat i les Illes Balears. Actualment l'empresa compta amb 19 persones contractades. **"Tenim un equip format per persones altament qualificades que ha treballat des de casa quan ha sigut necessari, l'èxit també és seu"**, deia Arturo.

Just tenir un equip de confiança, conjuntament amb primeres marques i uns preus ajustats, són les claus per a construir un nom a Internet i a la botiga. Altadill argumentava que **"hi ha molta competència deslleial i pàgines fraudulentos, però cada cop està més controlat i comptar amb empreses especialitzades, que ens auditen cada any i ens atorguen el segell de confiança i qualitat és un valor molt important"**. Més si es té en compte, segons Altadill, que la majoria de persones ja no compren per Internet tenint en compte únicament el preu, sinó també per la comoditat de poder canviar l'equipament de la llar, els electrodomèstics o molts altres objectes amb només un "clic" i des del sofà de casa. ■