

Empresas

Alimentación

Línea ecológica

Hace unos tres años, Fruites Barberà se inició con los productos ecológicos con éxito y, de los pedidos a domicilio de estos días de confinamiento, un 30% han sido productos ecológicos.



La familia Barberà lleva desde 1898 dedicándose a vender frutas y verduras.

Tortosa

Reinventándose para seguir 'cerca' de sus clientes

En solo dos semanas, la empresa ebrense Fruites Barberà se ha adaptado al comercio online y a las entregas a domicilio

ROSER REGOLF CAZORLA
TORTOSA

A pesar del parón obligatorio de la economía, hay empresas que aún tiran del carro bien porque son consideradas de primera necesidad o porque, de algún modo, han conseguido adaptarse a las circunstancias. En Fruites Barberà, una empresa familiar de Tortosa, hace tres años que venden por internet, y a pesar que hasta ahora sus clientes debían recoger los productos en las tiendas, a principios de marzo vieron la importancia de ser considerados «de primera necesidad» y vender en línea.

«Los primeros días del confinamiento nos llamaron algunos clientes muy preocupados porque, a pesar de que seguíamos abiertos, les daba miedo venir a comprar», explica el gerente de la empresa, Paco Barberà. Por eso mismo decidieron empezar con las entregas a domicilio: el cliente llamaba o hacía su pedido por Internet y ellos se lo mandaban a casa a través de su pequeña red de repartidores.

«Fue algo improvisado y fruto de la necesidad del momento, no teníamos ni los medios adecuados para cobrarles los pedidos, así que hicimos las entregas de forma gratuita, confiando en que ya vendrían a pagar más tarde», prosigue. Actualmente, pasada la primera quincena del estado de alarma, ya empiezan a abrirse camino y reparten por el Baix Ebre, el Montsià y la Terra Alta.

A pesar de que antes no contaban con servicio a domicilio, los propietarios afirman que la respuesta ha sido muy positiva. En las dos primeras semanas han repartido un 5% de las ventas al detalle en los domicilios, siendo lo más vendido en un 40% las verduras y hortalizas, seguido por las frutas y el resto de los productos como leche, agua o huevos.

«Al principio hacíamos un par de servicios diarios, hoy ya superamos los 30 pedidos al día. En una semana han aumentado un 80%», asegura la responsable de las entregas a domicilio, Rosa Cid. En este momento Fruites Barberà cuentan con ocho tiendas físicas: dos en Ulldecona, dos en Amposta y el resto en Tortosa, donde trabajan 24 personas repartidas en las empresas Casa Barberà y Fruites Barberà.

Pero esto no es todo, ya que también venden al por mayor a hoteles, campings y restaurantes, un sector que ha caído en picado por el cese temporal. «Una parte muy importante de nuestra actividad está cesada y la temporada de Semana Santa era un periodo que se notaba mucho en la facturación», dice Barberà.

A pesar de eso, dan gracias por poder abrir cada día. En este aspecto, aseguran que intentan sacar algo positivo de la situación, pensando que esta crisis les ayudará a «aumentar la cohesión a nivel interno» y «seguir concienciándonos de la importancia de nuestro servicio a la sociedad, del valor que



Rosa Cid, responsable del producto ecológico, con las medidas de precaución correspondientes. FOTO: JOAN REVILLAS

Claves

Productos y recursos de proximidad durante todo el año



Una trabajadora pesando los productos. FOTO: J. REVILLAS

● **Las patatas** Como también se pudo ver en otros comercios, en Fruites Barberà afirman que los productos que más se vendieron los primeros días del estado de alarma fueron las patatas, un producto barato que dura en la despensa y que puede servir como base y complemento de muchos platos de nuestra dieta.

● Fidelización de los clientes

Antes de la crisis por el coronavirus, en la empresa ya usaban las listas de difusión de WhatsApp como método para comunicarse con sus clientes más cercanos, anunciándoles los productos de proximidad y temporada. Además, también preparan cestas para que los clientes puedan llevárselas de inmediato, sin tener que esperar más tiempo de lo necesario ni hacer cola en las tiendas físicas.

● **Facturación anual** Si hablamos de números, se sitúan en un poco más de 3 millones de euros, afirman los propietarios, con un crecimiento del 8% en el último año. Por otro lado, su división de tiendas de venta al detalle factura casi 1 millón de euros, casi una tercera parte de su facturación anual.

se da al trabajo bien hecho y a los productos frescos», añade.

Los orígenes de Fruites Barberà se remontan a 1898, cuando Bartolomé Barberà empezó con la venta de fruta y verdura de proximidad en unos pequeños bajos de Tortosa. Treinta años después, su hijo siguió con el negocio ampliando el almacén e incorporando productos de zonas más lejanas, que repartía por la comarca.

Pero no fue hasta los ochenta que se creó Fruites Barberà S.L., con los hermanos Bartolomé y Francisco al mando para usar recursos más modernos y mejorar el negocio. En los últimos veinte años la empresa ha evolucionado, y en 2003 abrieron sus propias tiendas e inauguraron su almacén actual, un espacio climatizado donde trabajar con las garantías de frescura y calidad.

Y ya en la actualidad, en 2011 deciden abrir su primera franquicia. Desde entonces han ido ampliando sus tiendas y ofreciendo sus productos de proximidad a todos sus clientes, creciendo cada vez por más pueblos y, desde ahora, también por internet.