



David Martín, primer ejecutivo de TradeInn.

TradeInn sube ventas un 150% y se postula como 'unicornio'

J.O. Barcelona

Las restricciones a la movilidad derivadas del Covid-19 impulsan el negocio de la empresa gerundense de venta online de material deportiva TradeInn, que en 2020 está experimentando un incremento de la demanda del 150%, según su máximo responsable, David Martín.

“Con la pandemia simplemente se ha avanzado lo que habría pasado durante los próximos 4 ó 5 años”, dijo el emprendedor en un acto organizado por el Institut Català de Finances (ICF) y la red de empresarios y profesionales ACG. TradeInn facturó 188 millones de euros el año pasado, un 44% más que en 2018, según cifras de la firma.

“Los hábitos de consumo están cambiando y el comercio digital no para de crecer año tras año”, añadió Martín, quien destacó que la clave del éxito de TradeInn es ser rápidos en la toma de decisiones y conservar un espíritu de *start up*. “Mientras los competidores piensan si hacen o no una cosa, nosotros ya la hemos hecho”, señaló.

Martín defendió un modelo de crecimiento orgánico, es decir, sin adquisiciones, y se mostró decidido a convertir a TradeInn en el próximo *unicornio* catalán. Hasta ahora, la única empresa emergente de Catalunya con una valoración mínima de 1.000 millones de euros es Glovo.

En el mismo acto intervino Josep Ametller, director general de Ametller Origen, que atribuyó el fuerte crecimiento de la firma de distribución alimentaria al dominio de la cadena de valor de sus productos, la capacidad de innovar y la apuesta por Barcelona.