

## Comprar en un comerç local. Per què donar suport al teu supermercat de barri?

10/01/2022

*La nostra responsabilitat a l'hora de comprar és clau per contribuir en una millora econòmica, mediambiental i social. Descobreix les raons i avantatges de comprar en un comerç local i de proximitat.*

### Què és el comerç local?

Entenem per comerç local aquells petits supermercats de barri on es poden comprar productes artesans i de proximitat. Aquest tipus de supermercats locals són el que mantenen viu l'essència dels barris i la seva economia local diària.



Caprabo aposta per la venda de [producte local](/sites/caprabocom/url/nostra-terra/index.html) [ /sites/caprabocom/url/nostra-terra/index.html ] en tots els seus supermercats, comptant a més amb la col·laboració del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya (FCAC), la Federació Catalana de D.O.P. i I.G.P i el segell oficial Venda de proximitat directa de la Generalitat.

L'altra forma de Caprabo per acostar-se al comerç local és apostant per la obertura de [franquícies](/shared/.content/blog-frescos/siempre-al-dia/caparticulo-00007.xml) [ /shared/.content/blog-frescos/siempre-al-dia/caparticulo-00007.xml ] integrals Caprabo, Caprabo Rapid o Aliprox en diverses localitzacions per promoure així el format de proximitat en totes les poblacions.

## Raons per donar suport al comerç local i de proximitat

El consum de productes locals i de proximitat és millor per a tots en tots els aspectes, perquè no sols estàs cuidant la teva salut i l'alimentació dels teus, sinó que també participes en el futur i conservació dels petits agricultors, ramaders i productors de la teva zona.

- 1. Productes de qualitat.** Els productes de proximitat són frescos i de temporada, totes dues característiques estan associades a productes saludables. A més, la seva producció és pròxima i de confiança, això ens facilita conèixer la qualitat de cada producte per poder triar el millor de cada zona. Caprabo ofereix més de 2.600 productes de proximitat, molts d'ells amb segells que avalen la seva qualitat i origen.

2. **Millora l'economia local.** La proximitat dels productes redueix al mínim la intermediació, contribuint així a millorar l'economia local. També, gràcies a aquest comerç local es genera ocupació i riquesa en el mateix barri.
3. **Minimitza l'impacte mediambiental.** El motiu principal és el canal de distribució, al ser menor aquest produeix una mínima petjada ecològica. Els petits productors al mateix temps protegeixen els boscos, la biodiversitat i es regeixen per la normativa del benestar animal. Tu mateix també participes en aquesta cura del medi ambient, perquè per anar a comprar a la botiga més propera no necessites desplaçar-te amb cotxe.
4. **Promou la cultura de la zona.** Gràcies a la proximitat dels productes locals i als seus productors podem conèixer totes les històries que hi ha darrere de la producció, la tradició intrínseca de cada producte i tots els seus beneficis. Exemple d'això serien les anxoves de L'Escala, elaborades des de 1940, els calçots de Valls, les seves jornades gastronòmiques i les seves [calçotades](#) [ /shared/.content/blog-frescos/de-nuestra-tierra/caparticulo-00001.xml ], les peres de Lleida, les pomes de Girona o [els vins i caves catalans i els seus cellers](#) [ /shared/.content/blog-frescos/de-nuestra-tierra/caparticulo-00020.xml ].
5. **Fa barri.** Aquest mateix comerç local participa en el desenvolupament de l'entorn social. Des de Caprabo realitzem accions de [Responsabilitat Social Corporativa](#) [ /shared/.content/blog-frescos/siempre-al-dia/caparticulo-00006.xml ], fomentem el coneixement dels productes catalans amb campanyes, Fires Caprabo de Productes de Proximitat a les comarques catalanes i jornades gastronòmiques amb productes de proximitat de temporada.

## Com ajudar al comerç local?

Tots podem ser participants de la creació d'un món més sostenible i una progressió econòmica millor distribuïda. La clau està a saber com fer-ho i com ajudar de manera directa al comerç local.

1. **Consumeix producte local.** La primera premissa és comprar productes de proximitat, elaborats prop de casa, siguin productes frescos o altres productes d'alimentació com l'arròs, vi o oli.
2. **Participa en les seves iniciatives solidàries.** En aquest cas l'ajuda pot ser mútua. Igual que els comerços locals solen participar amb el seu patrocini en les festes de barri, tu pots participar de manera voluntària quan proposen alguna acció social.
3. **Segueix-los en les seves xarxes socials.** Les xarxes socials són molt útils a l'hora de donar a conèixer un petit o nou comerç local. Si dones *likes*, comentes, participes en els seus sortejos o comparteixes les seves publicacions a les teves històries podran arribar a molta més gent.
4. **Subscriu-te a la seva newsletter.** La subscripció a la newsletter no et suposarà molt esforç, i no sols estaràs ajudant al comerç local, sinó que podràs beneficiar-te estant a l'última de totes les seves novetats i ofertes.
5. **Registra't com a usuari i aprofita totes les promocions.** És una altra forma ràpida i fàcil d'ajudar, el comerç podrà veure l'abast de les seves campanyes i promocions i tu, com a usuari, podràs obtenir descomptes personalitzats.

## Avantatges del comerç local

Els avantatges de comprar en un comerç local són moltes, de fet, podríem afegir alguna més a la llista de raons anteriors.

---

El més destacable del comerç de proximitat és l'atenció **personalitzada**. Això és un plus que no trobem en els grans magatzems, normalment si és la teva botiga habitual els treballadors ja et coneixen, saben els teus gustos i et poden aconsellar amb total confiança.

Una altra dels avantatges és que pots **estalviar diners** a l'hora de realitzar les teves compres, gràcies a l'estalvi del transport, les promocions i els descomptes per ser client.

Entre tots podem millorar el comerç de proximitat!