

Comprar en comercio local. ¿Por qué apoyar a tu supermercado de barrio?

10 ene 2022

Nuestra responsabilidad a la hora de comprar es clave para contribuir en una mejora económica, medioambiental y social. Descubre las razones y ventajas de comprar en un comercio local y de proximidad.

¿Qué es el comercio local?

Entendemos por comercio local aquellos pequeños supermercados de barrio, donde se pueden comprar productos artesanos y de proximidad. Este tipo de supermercados locales son lo que mantienen viva la esencia de los barrios y su economía local diaria.



[Ver imagen](#)

Caprabo apuesta por la venta de [producto local](#) [</sites/caprabocom/url/nostra-terra/index.html>] en todos sus supermercados, contando además con la colaboración del Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC), la Federación Catalana de D.O.P. e I.G.P y el sello oficial *Venda de proximitat directa* de la Generalitat.

La otra forma de Caprabo para acercarse al comercio local es apostando por las aperturas de [franquicias](#) [</shared/.content/blog-frescos/siempre-al-dia/caparticulo-00007.xml>] integrales Caprabo, Caprabo Rapid o Aliprox en varias localizaciones para promover así el formato de proximidad en todas las poblaciones.

Razones para apoyar al comercio local y de proximidad

El consumo de productos locales y de proximidad es mejor para todos en todos los aspectos, porque no solo estás cuidando tu salud y la alimentación de los tuyos, sino que también participas en el futuro y conservación de los pequeños agricultores, ganaderos y productores de tu zona.

1. **Productos de calidad.** Los productos de proximidad son frescos y de temporada, ambas características están asociadas a productos saludables. Además, su producción es cercana y de confianza, esto nos facilita conocer la calidad de cada producto para poder escoger lo mejor de cada zona. Caprabo ofrece más de 2.600 productos de cercanía, muchos de ellos con sellos que avalan su calidad y origen.

2. **Mejora la economía local.** La proximidad de los productos reduce al mínimo la intermediación, contribuyendo así a mejorar la economía local. También, gracias a ese comercio local se genera empleo y riqueza en el propio barrio.
3. **Minimiza el impacto medioambiental.** El motivo principal es el canal de distribución, al ser menor este produce una mínima huella ecológica. Los pequeños productores a su vez protegen los bosques, la biodiversidad y se rigen por las normas del bienestar animal. Tú mismo también participas en ese cuidado del medio ambiente, porque para ir a comprar al comercio más cercano no necesitas desplazarte en coche.
4. **Promueve la cultura de la zona.** Gracias a la proximidad de los productos locales y sus productores podemos conocer todas las historias que hay detrás de la producción, la tradición intrínseca de cada producto y todas sus bondades. Ejemplo de ello serían las anchoas de L'Escala, elaboradas desde 1940, los calçots de Valls, sus jornadas gastronómicas y sus [calçotades](#) [/shared/.content/blog-frescos/de-nuestra-tierra/caparticulo-00001.xml], las peras de Lleida, las manzanas de Girona o [los vinos y cavas catalanes y sus bodegas](#) [/shared/.content/blog-frescos/de-nuestra-tierra/caparticulo-00020.xml].
5. **Hace barrio.** Ese mismo comercio local participa en el desarrollo del entorno social. Desde Caprabo realizamos acciones de [Responsabilidad Social Corporativa](#) [/shared/.content/blog-frescos/siempre-al-dia/caparticulo-00006.xml], fomentamos el conocimiento de los productos catalanes con campañas, Ferias Caprabo de Productos de Proximidad en las comarcas catalanas y jornadas gastronómicas con productos de proximidad de temporada.

¿Cómo ayudar al comercio local?

Todos podemos ser partícipes de la creación de un mundo más sostenible y una progresión económica mejor distribuida. La clave está en saber cómo hacerlo y cómo ayudar de forma directa al comercio local.

1. **Consume producto local.** La primera premisa es comprar productos de proximidad, elaborados cerca de casa, ya sean productos frescos u otros productos de alimentación como arroz, vino o aceite.
2. **Participa en sus iniciativas solidarias.** En este caso la ayuda puede ser mutua. Al igual que los comercios locales suelen participar con su patrocinio en las fiestas de barrio, tú puedes participar de forma voluntaria cuando proponen alguna acción social.
3. **Síguelos en sus redes sociales.** Las redes sociales son muy útiles a la hora de dar a conocer un pequeño o nuevo comercio local. Si das *likes*, comentas, participas en sus sorteos o compartes sus publicaciones en tus historias podrán llegar a mucha más gente.
4. **Suscríbete a su newsletter.** La suscripción a la newsletter no te supondrá mucho esfuerzo, y no solo estarás ayudando al comercio local, sino que podrás beneficiarte estando a la última de todas sus novedades y ofertas.
5. **Regístrate como usuario y aprovecha todas las promociones.** Es otra forma rápida y fácil de ayudar, el comercio podrá ver el alcance de sus campañas y promociones y tú, como usuario, podrás obtener descuentos personalizados.

Ventajas del comercio local

Las ventajas de comprar en un comercio local son muchas, de hecho, podríamos añadir alguna más a la lista de razones anteriores.

Lo más destacable del comercio de proximidad es la **atención personalizada**. Esto es un plus que no encontramos en los grandes almacenes, normalmente si es tu tienda habitual los trabajadores ya te conocen, saben tus gustos y te pueden aconsejar con total confianza.

Otra de las ventajas es que puedes **ahorrar dinero** a la hora de realizar tus compras, gracias al ahorro del transporte, las promociones y los descuentos por ser cliente.

¡Entre todos podemos mejorar el comercio de proximidad!