



CASTELLÓN



Escanea este QR para ampliar la información de Castellón

ONCE MUNICIPIOS DE CASTELLÓN, LA MITAD DEL INTERIOR, ACTIVARÁN ESTA CAMPAÑA ANTES DE NOVIEMBRE

# El comercio rural se apunta a los bonos para frenar la despoblación

Ofrecen descuentos para que los empadronados elijan tiendas locales frente a las grandes superficies

La Cámara de Comercio activa otra campaña en internet con igual meta en Els Ports y Alt Maestrat

NOELIA MARTÍNEZ  
nmartinez@epmediterraneo.com  
CASTELLÓN

La estrategia de ofrecer buenos comercio que tan buenos resultados ha dado en la costa y áreas próximas (Burriana, Castelló, Onda,...) se ha trasladado en esta recta final del 2023 al interior de Castellón, donde por primera vez habitantes de poblaciones como Villores o Vistabella, entre otras, optarán a estas tarjetas con descuento directo para hacer compras en el comercio local, y al tiempo atajar la despoblación. De 11 ayuntamientos de Castellón -ver infografía- que han obtenido ayudas tras presentarse a la convocatoria de la **Conselleria de Economía Sostenible**, la mitad de beneficiarias son pueblos donde los pequeños negocios también rivalizan por un cliente que, aunque resida allí de forma habitual, tiende a hacer la compra semanal en una gran superficie del litoral.

La secretaria general de Confecomerc en Castellón, Tere Esteve, indicó que ya se ha reunido para asesorar a diversos consistorios y recordó que «los bonos son un revulsivo y harán que la gente compre más en su pueblo. Se tienen que usar rápido porque han de justificarse en noviembre, para justificar la subvención -en el caso de los que la han solicitado a Conselleria; pues en otros casos se impulsan desde cada ayuntamiento sin esta-». En Vistabella (334 habitantes), por ejemplo, se han empezado a repartir esta semana los tres bonos por valor total de 30 euros a los mayores de edad; y en la Vall d'Uixó, con mayor población (31.388 vecinos) se activaban 1.000 bonos de 60 euros para gastar en comercio local, con la novedad de poder comprar on line y recoger en tienda física.

«GENERAN VIDA» // Actualmente, la campaña de bonos coincide en el tiempo con otra, de la Cámara de Comercio -en colaboración con el Fondo europeo de desarrollo regional y Ministerio de Comercio- para incentivar las compras y la economía en zonas rurales, «frente a las grandes superficies».

La responsable de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Castellón, Cecilia Masó, apuntó que «el objetivo es sensibilizar a la gente para que compre en el comercio de proximidad, que valore su calidad y el reto que



La tienda Flors i Regals, de Vilafranca, protagoniza un vídeo de la campaña de apoyo al comercio rural de la Cámara.

## Alimentación y bebidas suponen un cuarto de la oferta de negocios

Los formatos comerciales que más abundan en los locales minoristas de Castellón, Valencia y Alicante corresponden al sector de alimentación y bebidas que supone una cuarta parte (24%), seguido de cerca por moda y cuidado personal (22,8%) y artículos para equipar el hábitat (19%). Así consta en el estudio realizado por el Observatorio del Consejo Superior de Cámaras de la Comunitat Valenciana.

► Ora tendencia que detectan es que en general, «crecen los locales comerciales de empresas con venta 'on line' aparte y los de alimentación no especializada (súpers y pequeñas tiendas de ultramarinos)». El formato de tienda multiservicio es habitual en los pueblos.



TERE ESTEVE  
CONFECOMERC CASTELLÓN

«Los bonos suponen un revulsivo para que la gente que habita en el interior realice más sus compras en el pueblo»

CECILIA MASÓ  
CÁMARA DE COMERCIO

«Nuestra campaña audiovisual pretende sensibilizar del reto que supone un comercio rural hoy en día»

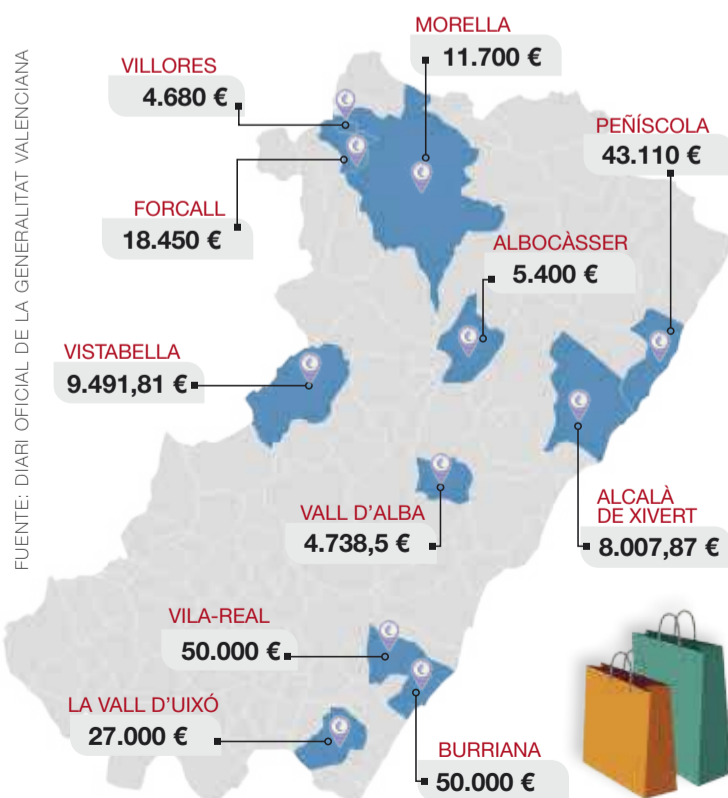
supone hoy en día mantenerlo abierto en zonas rurales. Abarcamos 385 tiendas de l'Alt Maestrat y Els Ports. Uno de los mensajes es *El comercio rural genera vida*».

En redes sociales han subido ya vídeos de tres testimonios de tiendas: Aromes de Morella (original negocio de perfumería), de la capital de Els Ports; Flors i regals (flo-

ristería ampliada al sector de paquetería y regalos), de Vilafranca; y la panadería La Moronda, de Forcall (horno tradicional). Ahora, en septiembre, se reparte cartelería.

**AUTÓNOMOS SIN AYUDA** // Más de la mitad de los comercios de Castellón, el 56%, funciona con solo una persona al frente, sin asalariados, y este suele ser el modelo precisamente del interior. Así se desprende del informe del Observatorio Pateco de las Cámaras de Comercio de la Comunitat, que refleja un recorte de 600 puntos de venta menos en el transcurso de la última década (2012-2022). La desaparición de comercios ha sido menor en ese periodo en Castellón (-7,3%, -598, y con 7.612 en global) que en Alicante (-8,3%, tras perder 2.261 y situarse en 24.869); y que Valencia (donde cae el doble que en Castellón, -14,7%, con 27.613). En global, los comerciantes castellonenses han sorteado con un tanto menos de crudeza las crisis, que persisten: desde la rivalidad de las grandes superficies a los gigantes on line de venta electrónica; o el alza de costes de energía y materias primas más reciente tras la guerra de Ucrania.

## MUNICIPIOS QUE APLICARÁN ESTE 2023 LOS BONOS COMERCIO CON SUBVENCIÓN, EN EUROS



FUENTE: DIARI OFICIAL DE LA GENERALITAT VALENCIANA





@EpMediterraneo\_bot



@periodicomediterraneo



@epmediterraneo



@elperiodico.mediterraneo.com



elperiodicomediterraneo



elperiodicomediterraneo

## Testimonios de establecimientos 'únicos' en municipios del interior



JAVIER ORTÍ

La tienda de Villores trae cada día pan de la vecina Forcall y, por encargo, pedidos especiales.

**JUAN QUEROL** ▶ TIENDA DE COMESTIBLES (VILLORES)

### «Si alguien nos encarga algo especial, se lo traigo»

**JAVIER ORTÍ**  
local@epmediterraneo.com  
VILLORES

En todo el pueblo de Villores solamente hay una tienda, la de Juan Querol. Un paraíso multiservicio en una zona rural y al que se pueden pedir todo tipo de deseos «Todos los días traigo el pan de Forcall y, si hay encargos, como chuletas, también paso por la carnicería antes de salir de casa y venir a abrir en Villores», relata el comerciante.

Sus convecinos de su jornada laboral diaria saben bien que pueden contar con él ante cualquier necesidad sobrevenida, desde un hilo de un color concreto a un tipo exacto de atún enlatado, como el bajo en sal. «Si lo piden, lo traigo de otra localidad y lo tienen», explica.

Ante la posibilidad de

que pronto se ponga en marcha el bono comercio en la localidad, tiene claro que va a adherirse, pues supone «una medida buena» para que la gente de Villores pueda conocer su amplia variedad y calidad de productos y pueda disfrutarlos a buen precio, gracias a los descuentos.

Como curiosidad, el mismo edificio del súper, también alberga el bar de Villores, en otra planta que da a la calle vecina.

El alcalde de Villores,

**«Si me piden atún bajo en sal o hilo de un color, lo traigo. Sí, me apuntaré al bono»**

Iván Guimerá, avanzó que activarán a partir de la semana próxima el bono comercio. «Beneficiará a 53 vecinos con 100 euros mensuales para adquirir productos en la tienda de la localidad. A través de la Generalitat, el consistorio pretende potenciar la economía local y luchar contra la despoblación. El principal objetivo es salvar la única tienda del municipio y con ello un servicio básico para el presente y el futuro de Villores», indicó el munícipe. Una vez se repartan, se podrán hacer las primeras compras con descuento, limitadas a productos de primera necesidad (según las bases, no incluye alcohol, tabaco o medicinas). El consistorio abonará a la tienda la cantidad que esta le reclame con los bonos recibidos.



MEDITERRÁNEO

El pasado 1 de agosto un burrianense cumplió una década al frente de esta farmacia rural.

**VICENTE EIXERÉS** ▶ FARMACIA Y PARAFARMACIA (VISTABELLA)

### «Doy servicio todo el año, pero el pico es el verano»

**NOELIA MARTÍNEZ**  
nmartinez@epmediterraneo.com  
VISTABELLA

Dedica las 24 horas al servicio del vecindario de Vistabella, que se siente más a salvo sabiendo que, de necesitar con urgencia un medicamento, cuentan con una farmacia todo el año sin tener que salir de su municipio. Vicente Eixerés comenzó el 1 de agosto del 2013 a tomar las riendas y lleva ya una década compaginando su vida laboral en el corazón del Penyagolosa con su residencia en la Plana Baixa, donde acude cuando el turno de guardia del fin de semana de zona (compartida con las de Atzeneta, Benafigos y Xodos) se lo permite. Comprometido con su población de adopción, ahora, ha decidido adherirse a la campaña de bo-

nos comercio, que permite a los empadronados gastar unos vales descuento en comercios. En esta tipología, no es posible usarlo en medicinas, pero sí en productos de parafarmacia. «En nuestro caso se puede gastar en productos tales como cremas faciales, cosmética en general, champús, jabones, geles, material de cura, etc.», detalla.

Abre en horario de mañana y tarde, y durante la noche tiene el teléfono disponible «para la guardia».

**«Los vecinos pueden usar el bono para geles, cosmética, etc. de parafarmacia»**

Respecto a la demanda, como es natural, «crece en verano, se concentra en los dos meses de más afluencia por las fiestas. El resto del año se da un servicio – en su caso, ofrece entrega y consulta por videoconferencia con la farmacia hospitalaria-. Los inviernos son muy crudos, con nieve. Sobre todo, los usuarios son gente que vive en el pueblo, jubilados, de entre 65 y 75 años».

El alcalde de Vistabella, Jordi Alcón, explica que la población «es muy estacional: pasa de 300 habitantes a 3.000 en la semana de fiestas en agosto. Los bonos ahora son un estímulo para compensar la bajada de ingresos de cara al invierno. Es una campaña necesaria. Para Menjar a Casa o el comedor nos abastecen tiendas locales».