



**El reportaje del domingo**

NOELIA  
**MARTÍNEZ**



UN INCENTIVO AL ALZA PARA CONSUMIR EN TIENDAS DE PROXIMIDAD

# El bono comercio como alternativa a las rebajas

Las tarjetas 'subvencionadas' permiten **comprar más barato** y suponen un **doble beneficio** para vendedor y familias. Ya se aplicó en la Vall, pronto en Alcalà, Onda y Vila-real; y lo estudian Castelló y Burriana

Dar una vuelta por las tiendas del barrio y acabar comprando productos por valor de 50 euros, pero gastando solo 25, es posible gracias a las promociones al alza de los bonos comercio. Estas tarjetas de promoción del consumo se han popularizado más si cabe a raíz de la drástica caída de la facturación, con el ahorro en mínimos históricos, y la crisis del coronavirus. Son muchos los municipios adheridos, con iniciativas de ayuntamientos y entidades. En la Vall d'Uixó se probó con éxito en Navidad. En Alcalà de Xivert y Onda se preparan para su puesta en marcha inminente, y en Vila-real la campaña se acaba de presentar para lanzarla próximamente. Burriana y Castelló serían los próximos, todo apunta, en adherirse a los bonos comercio, aunque todavía estudian cómo serán las bases.

**Un sueño para los hogares**

Comprar más por menos es el sueño de cualquier familia en tiempos difíciles para la economía. Los vecinos de las localidades donde se ha puesto en marcha el bono tienen esta ventaja, pues se suele poner como requisito estar empadronado y ser mayor de edad para beneficiarse. Las cuantías a gastar van desde los 5, 10, 25 o 50 euros, bien de forma directa o indirecta, al acumular dinero para gastar en posteriores compras.

En ocasiones se implican comercios de todo tipo, desde textil y calzado a juguete, carnicerías, peluquerías o incluso hostelería. Los centros históricos se convierten en una especie de club cuyos socios pueden beneficiarse de una compra más económica, sin tener que colgar el cartel de rebajas, como sí hacen otros formatos como las franquicias, incluso en primavera, con continuos descuentos, sin esperar a verano o invierno, y que no dan tregua a las pymes.

El presidente de Covaco Castellón-Confecomerc, Juan Adsuara, manifestó que «en las actuales circunstancias de contención del consumo, lo recomendable para la reactivación de la venta son bonos comercio al 50%». «Por poner un ejemplo, una persona que compre un bono de 25 euros recibiría 50 para gastar en los establecimientos adheridos a la campaña. Esto representa una gran motivación para los ciudadanos, ya que estarían comprando más por menos». Es una iniciativa importante, además, «porque las compras realizadas en el municipio se quedan en él, se favorece el hábito de compra en el comercio próximo y se fomenta la riqueza local; pero también tiene una dimensión social, de ayudas a las familias». En su opinión, «la incerti-

dumbre que genera la crisis sanitaria y las continuas restricciones han hecho que el consumo se haya visto plenamente afectado. La caída de ventas en Navidad fue histórica, un 25% menos; y las rebajas de enero pasaron totalmente inadvertidas. La tercera ola en el arranque de este 2021 provocó caídas en todos los sectores, incluido alimentación y equipamiento del hogar». La asociación recordó que reclamó a la Conselleria de Economía un ambicioso plan autonómico de bonos comercio, que les Corts aprobó con una dotación de 10 millones de euros (50% a cargo de Generalitat y 50% de ayuntamientos). Pero se desconoce la fecha de su puesta en marcha y desde este departamento no avanzaron nuevos detalles.

El responsable del Área de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Castellón, Francisco García, valoró que «las campañas de bonos favorecen que los consumidores se acerquen al comercio urbano que aporta, junto a la hostelería, el dinamismo a los centros históricos. Sin ellos, estos dejarían de existir». Ve interesante que «ayuntamientos como los de Onda, Orpesa o Burriana han agrupado en apps la oferta comercial de cada municipio».

«La pandemia la llevado al comercio a un momento muy difícil, en el que el principal objetivo es mantener el negocio», incidió. Para sobrevivir a la competencia de las grandes cadenas de distribución y la continua transformación, como ocurre con el proceso de venta *on line*, «deben lanzarse acciones». Serían las encaminadas a: 1. Profesionalización (la Cámara tiene un plan de formación y otro de digitalización e innovación), 2. Especialización (la Cámara hace diagnósticos de innovación comercial y propuestas y planes de innovación), 3. Diferenciación (imagen y servicios); y 4. Asociacionismo, la opción más clara para compensar el tamaño. ≡



**Juan Adsuara**  
CONFECOMERC

«Los bonos ayudan a las familias, que compran más por menos; e incentivan el consumo»

**Francisco García**  
CÁMARA DE COMERCIO

«Estas campañas acercan al cliente al comercio urbano, que es vital para los centros históricos»

En Vila-real se ha presentado una tarjeta que bonifica compras en el comercio local.



Las franquicias lanzan rebajas y promociones en primavera, con lo que la competencia se eleva.





ERIK PRADAS



### los testimonios

JUAN FRANCISCO ROCA



►► Soledad recogió ayer su 'cheque' de 5 euros para gastar en las tiendas.

**ALCALÀ DE XIVERT** SOLEDAD ( CONSUMIDORA)

### «Todo lo que nos podamos ayudar, bienvenido sea»

La campaña de apoyo al comercio local *Bo x a tu, bo x al poble*, puesto en marcha por el Ayuntamiento de Alcalà-Alcossebre, ha cerrado ya el reparto de los dos bonos de 5 euros cada uno repartidos en la última semana a cada vecino o vecina que certifique estar empadronado en esta localidad del Baix Maestrat. Se han repartido, de manera escalonada, un total de 14.000 bonos, para un total de 70.000 euros que ha invertido el consistorio.

Soledad, vecina de Alcalà, valora la iniciativa de los bonos comercio: «Todo lo que nos podamos ayudar los unos a los otros, bienvenido sea, en estos tiempos tan complicados por la pandemia». Será a partir de mañana, lunes 26, y hasta el 31 de mayo, cuando tanto ella como el resto

de habitantes que hayan solicitado ese bono lo podrán canjear en los comercios adheridos a la campaña: 17 de Alcalà y 21 de Alcossebre. Los mismos cuentan con un distintivo donde se puede leer que participan desde peluquerías a centros estéticos, fruterías, tiendas de electrodomésticos, de ropa, carnicerías y gestorías, entre otras. Comprando por un valor de 10 o más euros y entregando un bono le descontarán 5 euros. Si el valor es de 20 o más y da dos bonos, le descontarán 10.

La iniciativa del consistorio pretende, dado el difícil contexto actual por el covid-19, ofrecer estas ayudas directas a las familias e incentivar las compras. En los comercios, la repercusión económica directa ascenderá a 140.000 euros. JUAN FRANCISCO ROCA

MEDITERRÁNEO



►► Rosario Salvador y su hijo, en el negocio que regentan en la Vall d'Uixó.

**LA VALL D'UIXÓ** ROSARIO (COMERCIANTE)

### «Se notó mucho el efecto en las ventas de juguetes»

Desde la experiencia de los bonos comercio activada a finales del pasado año en la Vall d'Uixó, Rosario Salvador habla con conocimiento de causa. Y es que la campaña le aportó a su negocio, sobre todo, una mayor afluencia de clientes. «Empezó a principios de diciembre. Y nos vino muy bien porque en la tienda tenemos juguetes y la gente vino mucho a comprar. Carritos, muñecas, muchos juegos de mesa para poder quedarse en casa, por la pandemia», recuerda.

Asimismo, rememora cómo otros asociados comerciantes también reconocían el efecto. «Decían que habían advertido que vecinos de la localidad que tenían el hábito de ir a comprar a grandes superficies, ahora estaban visitando más las tiendas pequeña. Se notaba que era una ayuda para com-

prar, de tenerlo a no tenerlo, cambia. Creo que sí, que valdría la pena repetirlo», valoró.

El consistorio puso a disposición de la ciudadanía (residentes y mayores de edad), por entonces, 1.000 bonos de 50 euros para incentivar la compra en el comercio local. «Su precio era de 25 euros pero tenían un valor de 50 euros para consumir en los establecimientos», explicaron.

Otro testimonio, también positivo, es el de María José Soriano, que notó el impacto de la campaña en la carnicería, con más desembolso económico en productos que quizás habitualmente, sin el bono y sin la pandemia, no se hacían tanto: «Con las restricciones en bares, había quien compraba un par de entrecots para casa». RD

**ONDA** DANIEL (ONDA CENTRE COMERCIAL)

### «Para efectuar la compra, se mostrar e l código QR»

Onda está a punto de estrenar una campaña de bonos para incentivar el consumo, impulsada por el Ayuntamiento. Los comercios, hostelería y servicios podían apuntarse hasta mañana; y a partir del martes, según explicaron desde Onda Centre Comercial, los particulares pueden empezar, aportando el DNI, a descargarse el bono, que tiene un código QR que se podrá utilizar solo una vez para cada compra bonificada. Se podrá imprimir, mostrar en el móvil o indicar el número para que el comerciante lo compruebe en la aplicación y revise si ya se ha empleado. Para Daniel Herreros, secretario

adjunto de Onda Centre Comercial, «cada pueblo busca su fórmula de bonos comercio. Creo que podrá contribuir a dar alegría al consumo y las familias. Quizás 20 euros no es mucho, pero para una unidad con tres mayores de edad, poder gastar 60 euros, se nota. Participan desde tiendas de ropa a un hotel, restaurantes,...».

El consistorio prevé inyectar 250.000 euros a los establecimientos locales a través de *Bono + comerç*. Se expedirán 25.000 por valor de 10 euros –dos por vecino–, y hasta el 30 de junio, se podrán canjear para compras superiores a 20 euros o, en caso de aportar los dos bonos, por más de 40 euros. RD

MEDITERRÁNEO



►► Daniel Herreros es secretario adjunto de Onda Centre Comercial.