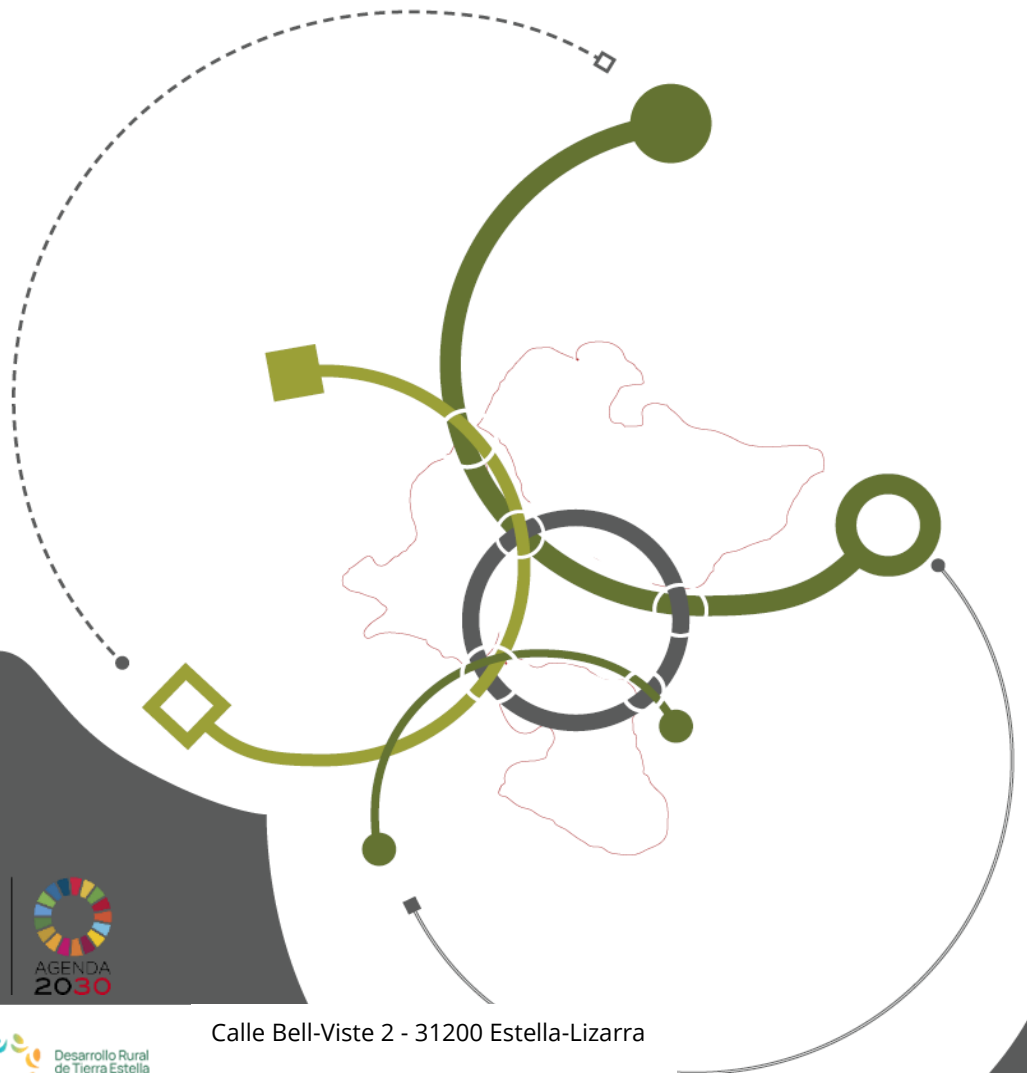




Informe de Coyuntura del Comercio Rural de Navarra



Índice

Introducción	3
1.- Zona de estudio	4
2.- Ficha técnica	5
3.- Síntesis diagnóstica	7
4.- Análisis	8
Caracterización del comercio rural en Tierra Estella	8
Situación actual del comercio rural	11
Perspectivas del comercio rural	13
Indicador de confianza	15
5.- Conclusiones	16
6.- Referencias	19
Anexos	20
Anexo I. Encuesta	
Anexo II. Cálculo del indicador de confianza	

Introducción

Este informe de coyuntura, se enmarca en las acciones previstas por **la Red de Servicio de Dinamización del Comercio Rural de Navarra**, iniciativa impulsada **por la Dirección General de Turismo, Comercio y Consumo** de Gobierno de Navarra, en colaboración con los Grupos de Acción Local (GAL), Cederna Garalur, Eder, Zona Media y Teder.

Uno de los objetivos principales del Plan de Acción, es trabajar para la mejora competitiva de los comercios, para ello es necesario conocer y observar al sector en cada una de las comarcas objeto de actuación.

En esta línea, se han realizado dos acciones:

- La elaboración y actualización de la BBDD del comercio minorista, en las cuatro zonas de los GAL. Ha permitido recopilar una información muy relevante, en cuanto a conocer la situación de partida y cómo se distribuye el sector comercio en los territorios.
- La elaboración de un informe de coyuntura que ofrece información sobre el nivel de evolución de las principales variables e indicadores relativos a la realidad de los comercios de las cuatro zonas de los GAL. Tiene como objetivos, analizar, describir y monitorizar de forma adecuada el sector comercial de cada comarca definiendo una serie de indicadores de coyuntura necesarios para la implementación de acciones encaminadas a la mejora de la competitividad del sector comercial.

El objetivo de este primer informe ha sido conocer la situación de partida y realizar un seguimiento de la situación que atraviesan los comercios de proximidad **de Tierra Estella** a comienzo del año, 2023. La información recabada va a permitir orientar los programas dirigidos al sector comercial y dar respuesta de manera más precisa a sus necesidades. También va a constituir el punto de partida para las siguientes acciones a emprender desde la Red del Servicio de Dinamización del Comercio Rural de Navarra, desde los cuatro Grupos de Acción Local: Cederna Garalur, Eder, Zona Media y Teder,

Con el fin de presentar los principales resultados obtenidos y situarlos dentro del contexto característico de Tierra Estella, este informe comienza caracterizando brevemente la zona de estudio. Después, se presenta la ficha técnica, con el fin de exponer las principales características estadísticas y metodológicas del estudio. Tras ello, se ofrece una síntesis diagnóstica del análisis realizado, para proceder posteriormente con un análisis más detallado. Finalmente, se recogen las principales conclusiones, se exponen las referencias bibliográficas utilizadas y se presentan los anexos pertinentes.

1. - Zona de estudio



Tierra Estella, está situada en el cuadrante Sur-Occidental de la Comunidad Autónoma de Navarra, la componen 131 núcleos de población, repartidos en 68 municipios.



60.206 habitantes



1.685 km²



35 habitantes/km²



Población de origen extranjero/total
13,5%



Índice de envejecimiento (>64/<15 años)
441,2%



Renta per cápita media anual por unidad de consumo (2020): 19.204,29€

Tasa de pobreza (2020): 24,8%



3.424 empresas operan en la comarca
24 polígonos industriales

El 14,74% de las hectáreas de cultivo de Navarra se concentran en Tierra Estella.



13,7% de las empresas pertenecen al sector industrial



13,00% de las empresas pertenecen al sector de la construcción



26,20% de las empresas pertenecen al sector comercial



46,90% de las empresas pertenecen al sector servicios

2.- Ficha técnica

Calendario

Validación	Diciembre de 2022.
Trabajo de campo	Actualización BBDD comercio minorista de 01/10 a 31/12/2022 Mailing a comercios de BBDD de 12/12/2022 a 13/02/2023
Difusión del informe	Abril de 2023.

Conceptos y definiciones

Nivel de Ventas	Valor monetario asociado al número de productos, bienes o servicios vendidos por el comercio durante un periodo de tiempo determinado
Evolución ventas	El índice de crecimiento o decrecimiento de ventas de una empresa, es necesario el valor de las ventas netas del periodo inicial y el valor de las ventas netas del periodo actual.
Precios compra	Precio de los productos que los proveedores abastecen, directamente relacionados con la actividad económica del comprador.
Gastos fijos	Gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de actividad.
Precio de venta	Precio que incluye los impuestos, tasas, incrementos o descuentos que sean de aplicación. Para la actividad comercial se refiere al precio final de venta al público (PVP).
Nivel de stock	Conjunto de mercancías almacenadas por una empresa, tanto materias primas como productos finales.
Pedidos a proveedores	Petición de compra que un cliente hace a un proveedor para que éste suministre los bienes o servicios solicitados.
Volumen de ventas	Número de unidades vendidas en un periodo determinado de tiempo.
Personal asalariado	Número total de personas que trabajan en la empresa en una fecha determinada y perciben una remuneración salarial.
Actividad económica	Valor añadido generado mediante la producción de bienes y servicios.
Tasa de respuesta	Proporción del número de personas que contestan a la encuesta respecto al número total de personas a las que se le envía. Un buen índice de respuestas oscila entre el 5% y el 30%. Una tasa de respuesta excelente es del 50% o más.
Índice del Nivel de Ventas	<p>Índice que mide la percepción de los comercios respecto a su volumen de ventas actual. Para calcularlo se realiza una media aritmética ponderada donde a cada una de las posibles respuestas se le asigna un peso de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nivel de ventas muy bueno: 100• Nivel de ventas bueno: 75• Nivel de ventas satisfactorio: 50• Nivel de ventas malo: 25• Nivel de ventas muy malo: 0 <p>El valor del índice oscila entre 0 y 100, siendo mejor la percepción de los comercios respecto a su nivel de ventas actual cuanto más se acerque el índice a 100 y peor cuanto más cercano de 0 se encuentre.</p>

Índice del Nivel de Stock

Índice que mide la percepción de los comercios respecto a su nivel de stock actual. Para calcularlo se realiza una media aritmética ponderada donde a cada una de las posibles respuestas se le asigna un peso de:

- Nivel de stock muy reducido: 100
- Nivel de stock reducido: 75
- Nivel de stock adecuado: 50
- Nivel de stock excesivo: 25
- Nivel de stock muy excesivo: 0

El valor del índice oscila entre 0 y 100, siendo mejor la percepción de los comercios respecto a su nivel de stock actual cuanto más se acerque a 100, y peor cuanto más cercano de 0 se encuentre.

Índice de Perspectivas del Volumen de Ventas

Índice que mide las expectativas de los comercios respecto a su volumen de venta esperado en 2023. Para calcularlo se realiza una media aritmética ponderada donde a cada una de las posibles respuestas se le asigna un peso de:

Volumen de ventas muy creciente: 100
Volumen de ventas creciente: 75
Volumen de ventas estable: 50
Volumen de ventas decreciente: 25
Volumen de ventas muy decreciente: 0

El valor del índice oscila entre 0 y 100, siendo mejor las expectativas de los comercios respecto a su volumen de ventas en 2023 cuanto más se acerque a 100, y peor cuanto más cercano de 0 se encuentre.

Indicador de Confianza

Media aritmética entre el Índice del Nivel de Ventas, el Índice del Nivel de Stock y el Índice de Perspectivas del Volumen de Ventas. El valor del indicador oscila entre 0 y 100, siendo mayor el grado de confianza de los comercios cuanto más se acerque a 100, y peor cuanto más cercano de 0 se encuentre.

Universo muestral

Base de datos Comercio rural TEDER

Total comercio: 547
Com. con correo válido: 433
Total respuestas: 100

Error muestral total: 8,87% (nivel de confianza 95%)
Error muestral com. contacto válido: 8,60%

Índice de respuesta absoluta: 18,28%
Índice de respuesta relativo: 23,10%

Fuente

BBDD del comercio minorista en Tierra Estella y encuesta de carácter coyuntural sobre la situación del comercio.

Metodología

Recogida de datos

Mailing dirigido a los/as comerciantes (encuesta en Google Forms)
Mailing dirigido a los/as asociaciones de comerciantes.

Tratamiento de datos

Todos los datos se han volcado en una hoja Excel, donde se han homogeneizado las respuestas.

El informe busca recabar información sobre las tendencias generales presentes en el sector, sin que por ello constituya un reflejo representativo firme a efectos estadísticos.

3.- Síntesis diagnóstica

TAMAÑO DE LA MUESTRA: 100 comercios

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN RELATIVA: 443 comercios

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN: 547 comercios

MÉTODOS:

- Encuesta online (Google Forms)



INDICADOR DE VENTAS

49,50



INDICADOR DE STOCK

48,75



INDICADOR DE LAS
EXPECTATIVAS DE VENTA

41,00

46,42

Indicador de Confianza

01

Situación actual del comercio

El **80%** de los comercios opina que su **nivel de ventas** es **satisfactorio**.

El **92%** de los comercios ha notado un **incremento** muy significativo de los **precios de compra a sus proveedores**.

El **70%** de los comercios cree que su nivel de **stock** es **suficiente** y el **15%** **reducido**.

02

Expectativas del comercio en 2023

El **59%** de los comercios cree que su **nivel de ventas** va a ser **igual** y el **37%** **peor** en 2023.

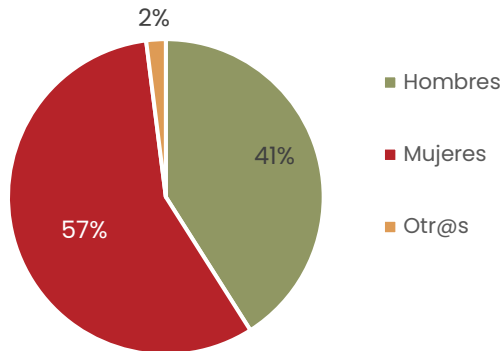
El **90%** de los comercios cree que el **personal contratado se mantendrá igual**.

El **60%** de los comercios cree que la **situación general del comercio** va a ser **igual y peor el 35%**.

4.- Análisis

Caracterización del comercio rural en Tierra Estella

Gráfico 1. Distribución de los comercios según el género de la persona titular.

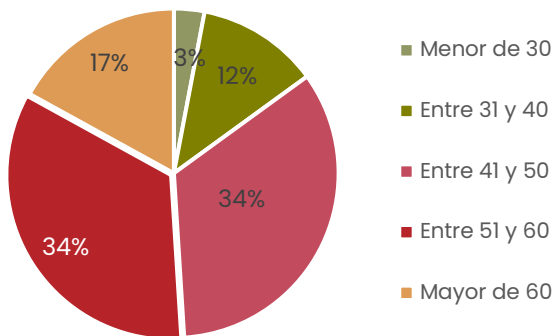


Las personas comerciantes que han respondido a la encuesta han sido 100.

La participación de las mujeres, ha sido mayor, un **58%** y por parte de los hombres, menor implicación, un **42%**.

Dos personas se han expresado como no binarias.

Gráfico 2. Distribución de los comercios según la edad de la persona titular.

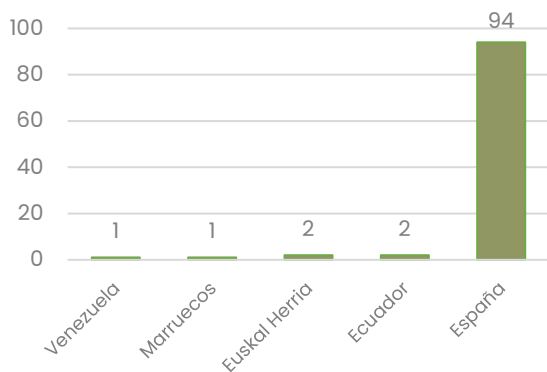


En cuanto a la edad de los titulares del comercio, más de la mitad superan los 51 años.

Nos encontramos con un comercio mayor, el **17%** supera los 60 años y el **34%** tiene una edad entre 51 y 60 años.

En edad madura, entre 41 y 50 años el **34%**. Menores de 40 años un **12%** de los titulares. Y menos de 30 años, un **3%**.

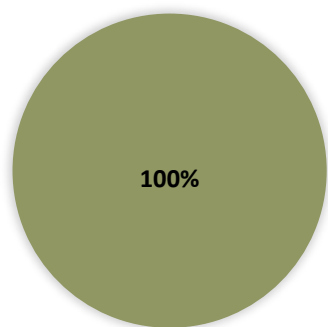
Gráfico 3. Distribución de los comercios según el país de origen de la persona titular.



El **94%** de las encuestas señalan que son de España, y de manera residual Marruecos, Ecuador y Venezuela.

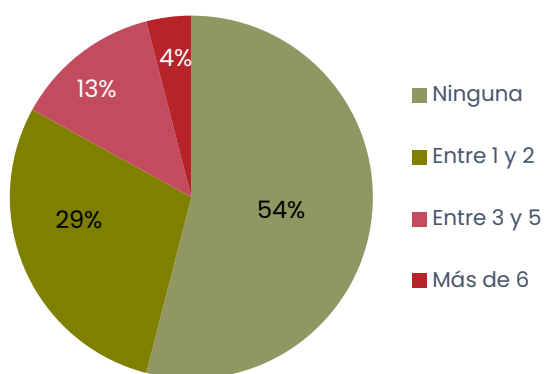
Dos personas indican como país de origen Euskal Herria.

Gráfico 4. Distribución de los comercios según el número de establecimientos



De los comercios encuestados, el 100% indican tener un único establecimiento.

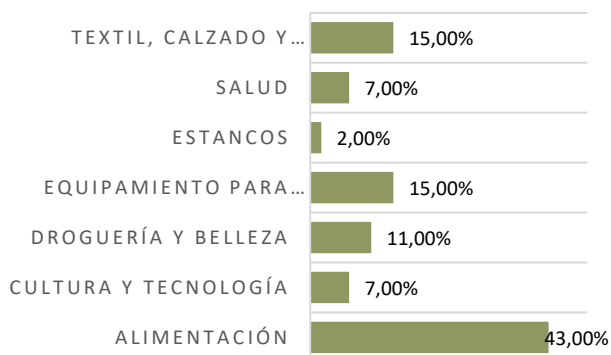
Gráfico 5. Distribución de los comercios según el número de personas contratadas.



El **54%** de los comercios del territorio son gestionados únicamente por la persona titular.

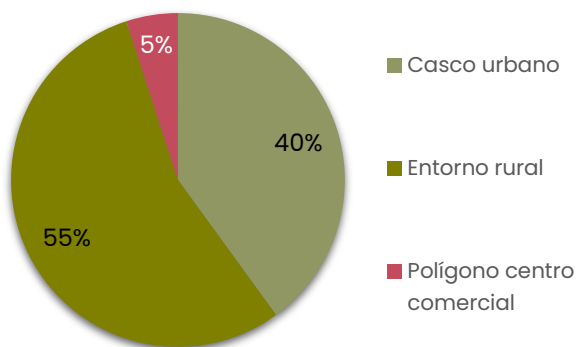
El **29%** de ellos tiene entre una y dos personas contratadas, un **13%** entre tres y cinco personas y solamente el **4%** tiene más de 6 personas contratadas

Gráfico 6. Distribución de los comercios según el sector de actividad



Por sector de actividad, la mayor participación en la encuesta, ha sido los comercios de alimentación **43%**, de textil y calzado **15%**, de equipamiento del hogar **15%**, de cultura y tecnología el **7%**, igual que salud **7%**, droguería y perfumería un **11%** y completan la muestra 2 estancos.

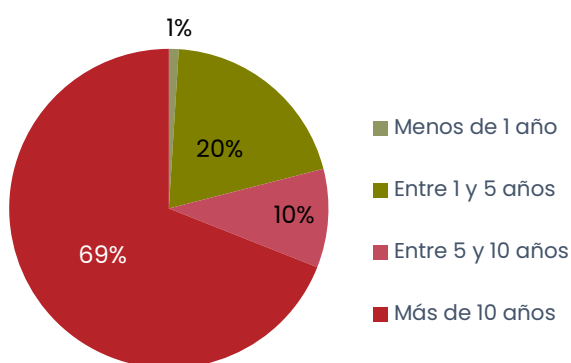
Gráfico 7. Distribución de los comercios según la ubicación de los establecimientos.



El **40%** de los comercios se ubican en el casco urbano de Estella-Lizarra, el **5%** en los polígonos de Estella, Murieta y Villatuerta.

El resto de comercios, el **55%** están diseminados por los municipios del territorio, en un entorno rural.

Gráfico 8. Distribución de los comercios según antigüedad.

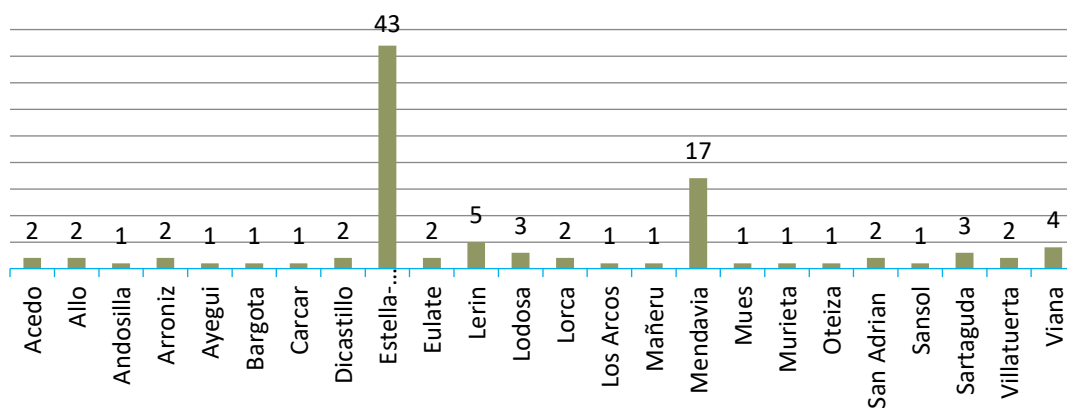


Respecto al número de años que lleva en funcionamiento el comercio, destaca el amplio porcentaje de comercios que tienen más de 10 años de antigüedad, suponen el **69%**.

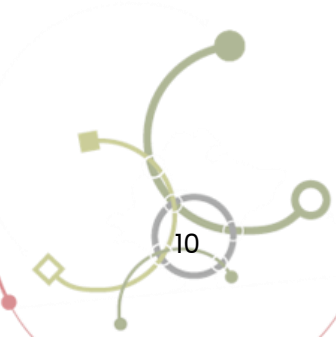
Un 10% tienen menos entre 5 y 10 años de antigüedad

De más reciente creación, entre 1 y 5 años un 20%. 1 comercio tiene menos de 1 año.

Gráfico 9. Distribución de los comercios según el municipio en el que se ubica.



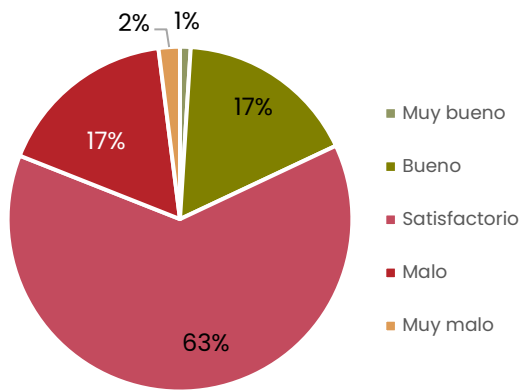
El panel recoge como muestra representativa de los comercios de Tierra Estella, 100 de ellos, distribuidos en 25 municipios del territorio. Se indica el número de comercios que han respondido a la encuesta en cada municipio.



Situación actual del comercio rural

Nivel de ventas

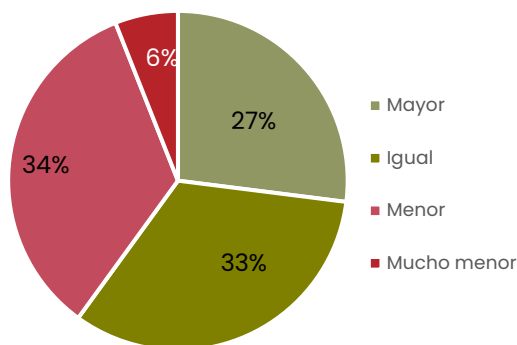
Gráfico 10. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre su nivel de ventas actual.



Más del **63%** de los comercios, respondieron que tienen un volumen de ventas satisfactorio, incluso el **17%** obtuvieron buenos resultados, en alimentación, textil y calzado, droguería, equipamiento de hogar y salud, por el contrario, otro **17%** de los comercios indicaron malos resultados, principalmente textil y calzado, alimentación, cultura y estancos.

Dos comercios dicen que tienen un nivel muy bueno y uno muy malo.

Gráfico 11. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución del nivel de ventas durante el 2022



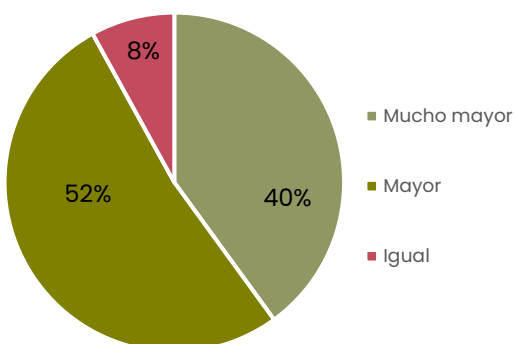
Para el **60%** de los comercios ha sido bueno, el **33%** se ha mantenido igual y aumentaron sus ventas, el **27%**.

Por actividad han crecido los comercios de alimentación y textil y calzado, también salud cultura y equipamiento de hogar.

Un **40%** vieron disminuido su volumen de ventas a lo largo del año, ellos 6% dicen mucho menor.

Precios de compra y provisiones

Gráfico 12. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución de los precios de compra a proveedores durante el 2022.

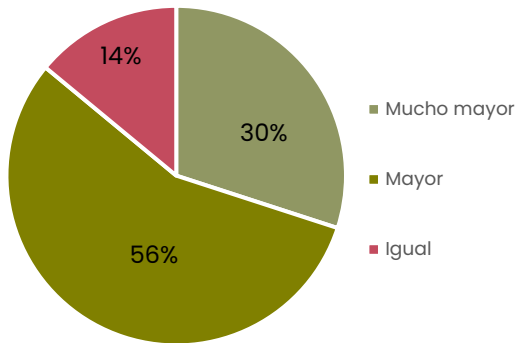


Los precios de compra de los productos a proveedores aumentaron notablemente. El **52%** de los comercios experimentaron un mayor incremento y más del 40% indican que ha sido mucho mayor

Un **8%** lograron mantener los mismos precios de compra.

Gastos fijos

Gráfico 13. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución de los gastos fijos durante el 2022.



Los gastos fijos, especialmente de suministros, han aumentado considerablemente. El **56%** de los comercios experimentaron un mayor incremento y el 30%, indican que ha sido mucho mayores.

Un **14%** dice contener los mismos gastos fijos en su negocio. Ningún comercio dice que los gastos hayan bajado.

Precios de venta

Gráfico 14. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución de los precios de venta durante el último año.

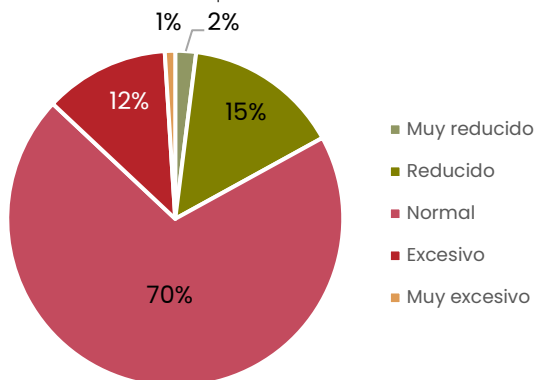


El incremento de los precios de compra a los proveedores y el aumento de los gastos fijos, ha influido directamente en el aumento de los precios de venta.

En conjunto, todos los establecimientos han aumentado el precio de venta, el **79%** manifestó un incremento de sus precios, mientras que el **20%** indicó que mantenía los mismos precios. Un comercio dice que sus precios han bajado.

Nivel de stock

Gráfico 15. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre el nivel de stock actual.



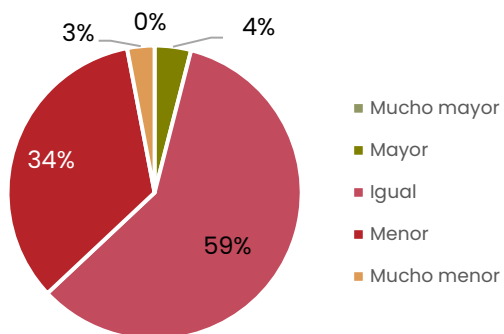
Sobre el nivel de stock en los establecimientos, el **70%** opina que su nivel de almacenamiento es adecuado y el 15% que es reducido, incluso dos comercios señalan que es muy reducido.

Un **12%** reconoce que su nivel de almacenamiento es excesivo y un comercio dice ser muy excesivo.

Perspectivas del comercio rural

Pedidos a proveedores

Gráfico 16. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución del número de pedidos que van a realizar a proveedores durante 2023.

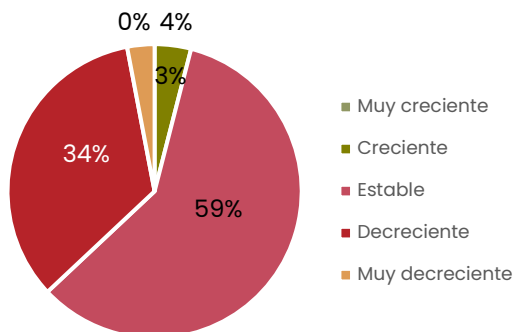


El **59 %** de los comercios dicen que mantendrán su nivel de pedidos a proveedores y un **4%** espera aumentar los pedidos durante el 2023.

El **34%** de los comercios dice que reducirá las compras y probablemente el stock. Y un **3%** espera que los pedidos disminuyan notablemente.

Volumen de ventas

Gráfico 17. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución del volumen de ventas en 2023.



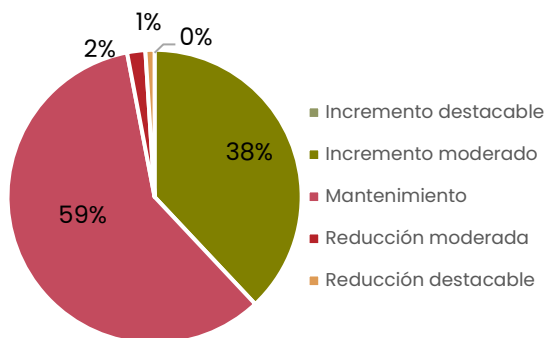
Para el **59%** de los comercios, las expectativas a corto plazo, son de estabilidad. y esperan mantener el mismo volumen de ventas en el 2023.

En cambio para el **34%** de los comercios las ventas durante el 2023 disminuirán y un **3%** cree que descenderán mucho.

Solo un **4%** piensa que las ventas crecerán en el 2023.

Precio de venta

Gráfico 18. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución del precio de venta durante 2023.

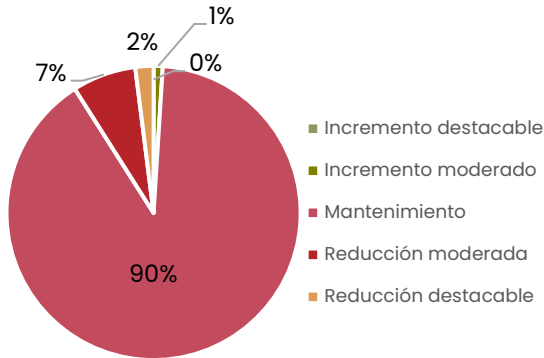


El **59%** de los comercios dice que mantendrá los mismos precios de venta y el **38%** apunta un incremento en sus precios de venta. Las subidas se esperan en prácticamente todas las actividades.

Solo un **3%** piensa que reducirá los precios de los productos durante el 2023.

Número de personas contratadas

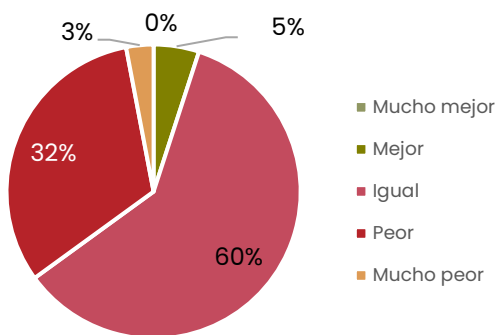
Gráfico 19. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución del personal contratado durante 2023



El pronóstico parece indicar estabilidad en el empleo, el **90%** de los establecimientos encuestados prevé mantener sus plantillas durante el 2023. Un **46%** de los comercios, tiene personal contratado y el **7%** plantea una posible reducción y un **2%** parece que lo confirma. Por el contrario un comercio cree que podría aumentar la plantilla de trabajadores.

Situación general del comercio rural

Gráfico 20. Percepción de los comercios de Tierra Estella sobre la evolución de la situación general del comercio durante 2023



El **60%** de los comercios piensa que la situación general de su comercio será estable, durante el 2023.

Frente al **35%** de comercios que estiman que la situación empeorará y por el contrario un 5% cree que la situación será mejor en el 2023.

Indicador de confianza

El Índice de Confianza está compuesto por tres indicadores básicos: (1) Indicador del Nivel de Ventas, (2) Indicador del Nivel de Stock y, (3) Indicador de las Perspectivas del Volumen de Ventas. En la Tabla 2 se muestra el valor para los tres indicadores en Tierra Estella.

Indicador del Nivel de Ventas, Indicador del Nivel de Stock e Indicador de las Perspectivas del Volumen de Ventas en la Ribera de Navarra.

ÍNDICADOR DEL NIVEL DE VENTAS	INDICADOR DEL NIVEL DE STOCK	INDICADOR DE LAS PERSPECTIVAS DEL VOLUMEN VENTAS
49,50	48,75	41
Índice de confianza = 46,42		

El Indicador del Nivel de ventas en el panel de Tierra Estella tiene un valor de 49,50, respecto al Indicador del Nivel de stock, este tiene una puntuación de 48,75, ambos insatisfactorios y mejorables.

El Indicador de las Perspectivas del volumen de ventas, hace alusión a las expectativas. En este caso, la puntuación es mucho menor que en los dos indicadores mencionados anteriormente, siendo casi negativo, 41 puntos, muy inferior a los indicadores de confianza del nivel de ventas y el nivel de stock.

El Índice de Confianza surge de la media aritmética entre los tres indicadores expuestos, los cuales se encuentran en niveles por debajo de 55 puntos. (nivel satisfactorio)

El valor del **Índice de Confianza** de los comercios de Tierra Estella es de **46,42 puntos**, un nivel **insatisfactorio y podría ser muy mejorable**.

5.- Conclusiones

Los resultados del panel del comercio minorista de la Comarca de Tierra Estella ofrecen una situación de partida y unas pinceladas de su caracterización, se observa un sector feminizado, donde más de la mitad de la titularidad de los comercios son mujeres (58%) y la representación por parte de los hombres, es del 41%.

En cuanto a la edad, se puede decir que el sector comercio en Tierra Estella es mayor, más de la mitad de los titulares del comercio superan los 51 años, y con una edad madura, entre 41 y 50 años el 34%. Menores de 40 años un 12% de los titulares y menos de 30 años un 3%.

Señalar que el 17% de los titulares tiene más de 60 años, muy próximo a la edad de jubilación y el 34% de las personas titulares tienen entre 51 y 60 años, y menores de 40 años un 15%, por lo que se deduce un sector adulto y la **falta de relevo generacional**. Estos datos se reflejan también en los años que tienen los comercios, el 69% tienen más de 10 años de antigüedad, y el 20% tiene menos de 5 años, ha descendido notablemente la apertura de establecimientos.

La mayoría de los negocios comerciales son de pequeño tamaño, generalmente gestionados por la persona titular (54%) y tiene un carácter familiar, el 100% indican tener un único establecimiento y más de la mitad son unipersonales, el 29 % de ellos tiene entre una y dos personas contratadas, un 17% entre tres y seis personas contratadas

Por actividades, la mayor participación en la encuesta ha sido, los comercios de alimentación (43%) también es el sector más numeroso, Tierra Estella cuenta con un 40% de establecimientos de alimentación y bebidas. El resto se reparte, de la siguiente forma: textil y calzado 15%, de equipamiento del hogar 15%, de cultura y tecnología el 7%, igual que salud 7%, droguería y perfumería un 11% y completan la muestra 2 estancos. Una representación bastante equilibrada sobre el total de comercios por actividades en Tierra Estella.

Respecto a los municipios en los que se ubica el comercio, el 43% de la muestra está localizada en **Estella**, cabecera de comarca administrativa y comercial, con más de 13.000 habitantes y capital de Tierra Estella. El 40 % de los comercios se ubican en el **centro urbano** de Estella-Lizarra y el 5% en los polígonos de Estella, Murieta y Villatuerta

El segundo municipio con mayor peso de respuesta respecto al número de comercios es **Mendavia** (17%), municipio con un comercio muy activo. El resto de los municipios tienen un peso inferior al 5% y suponen el 55% del total de los comercios en Tierra Estella, reflejo de un comercio pequeño que ofrece cercanía y servicio a la población, un comercio de proximidad que se encuentran diseminado por los pequeños municipios del territorio, en un **entorno rural**.

Tras analizar el indicador de confianza, cabe destacar que la **confianza de los comercios de Tierra Estella** en el desarrollo de la actividad comercial es **insatisfactorio** y podría ser muy mejorable (46,42 puntos).

Un nivel satisfactorio del Índice de Confianza es (a partir de 55 puntos).

El **valor del Índice de Confianza** de los comercios de Tierra Estella es de **46,42** puntos, un nivel. El **peor dato** lo tiene el Indicador de las **Perspectivas del volumen de ventas, 41 puntos**, ya que el **34%** de los comercios dicen que las ventas durante el 2023 **disminuirán** y para el **59%** de los comercios, las expectativas a corto plazo, son **de estabilidad** y esperan mantener el mismo volumen de ventas en el 2023, denota cierta **preocupación e incertidumbre sobre el futuro del comercio**. Los otros dos que forman el índice (indicador del nivel de ventas es de 49,50 y el Indicador del nivel de stock, es de 48,75, ambos insatisfactorios y mejorables.

Respecto a la **situación actual** que perciben los y las comerciantes de Tierra Estella, hay variables que en el computo total arrojan resultados positivos y variables que arrojan resultados negativos:

- El **63%** de los y las comerciantes califican su **nivel de ventas actual** como **satisfactorio**, incluso el **19%** obtuvieron buenos resultados, en alimentación, textil y calzado, droguería, equipamiento de hogar y salud.
El 17% de los comercios tienen una percepción negativa sobre su nivel de ventas.
- Respecto a **la evolución del nivel de ventas** durante 2022, el 60% de los comerciantes dicen que ha sido satisfactoria, buena, incluso un 27% tuvieron un incremento en las ventas
- El **92%** de los y las comerciantes indican que los **precios de sus proveedores han subido** a lo largo de 2022, sobre todo alimentos y el **86%** indican que han **aumentado los gastos fijos**, especialmente de suministros, energía, gas, luz, transporte.
- El incremento de los precios de compra a los proveedores y el aumento de los gastos fijos, ha influido directamente en el aumento de los precios de venta. El **79%** de los comercios afirman que **han subido** sus **precios de venta** en 2022, mientras que el 20% dice mantener los mismos precios, comercios de equipamiento de hogar, salud y textil y calzado.
- El **85%** de los comerciantes encuestados afirman tener un **stock normal, adecuado**, incluso un 15% reducido. Podría decirse que, en general, los comercios de Tierra Estella realizan una buena gestión del stock.

Respecto a **las perspectivas** que tienen los comerciantes sobre la evolución **del comercio a lo largo de 2023**, nuevamente hay variables que en el cómputo total arrojan resultados positivos y variables que arrojan resultados negativos:

- El **59%** de los comerciantes tienen la percepción de que será **igual y mantendrá el número de pedidos a proveedores** durante 2023. Y el 34% reducirá las compras a proveedores.
- Ello puede explicarse por las expectativas que tienen los comerciantes sobre el **volumen de ventas en 2023**, ya que un **59%** cree que el volumen de ventas va a ser **estable y mantendrá el mismo volumen de ventas**. Y el 34% piensa que sus ventas se reducirán durante 2023.
- Sobre el precio de venta **durante 2023**, un **59%** cree que **mantendrá los mismos precios de venta** y el **38%** de los comerciantes creen que va a **aumentar sus precios de venta**. Ello explicaría que, pese a percibir un aumento en los precios de sus proveedores tengan pensado realizar los mismos o incluso más pedidos. Por un lado, si el volumen de ventas aumenta más que el coste total unitario (incluye gastos fijos), podría mantenerse o incluso aumentar el margen de beneficio. Por otro lado, si aumenta el precio de venta proporcionalmente al incremento en el coste total unitario, se mantendría el margen de beneficios.
- En cuanto al personal contratado, el **90%** de los comerciantes piensa **mantener su plantilla laboral**. Señalar que un 46% de los comercios tiene personal contratado y el 7% indica una posible reducción de plantilla.
- El **60%** de los comerciantes creen que la **situación del comercio en 2023** va a ser **estable**, pero un **35%** señala que la situación empeorará.

En esta coyuntura y con previsiones de prudencia, el comercio minorista en Tierra Estella estima cierta estabilidad, continuidad e incluso adaptarse a los nuevos retos y modernizarse. En cambio para un 35% de los comerciantes la situación es complicada, se aprecia falta de confianza para renovarse y pesimismo.

6.- Referencias

Plan de Atracción y Ordenación Comercial de Estella – Lizarra. (PAOC 2018

Elaborado por Ikertalde Grupo Consultor, S.A

Informe del Plan Estratégico de Comercio de Pamplona 2017-2021 (PECP 2017 – 2021)

Elaborado por Ikertalde Grupo Consultor, S.A

Plan Estratégico de Desarrollo Local Participativo Tierra Estella (EDLP 2023- 2027)

Elaborado por TEDER

Informe ¿Dónde compramos y qué compramos?: cambios en el comercio y los hábitos de las personas. EITB noviembre 2022

Anexos

Anexo I. Encuesta

ENCUESTA DE LA "RED DE SERVICIO DE DINAMIZACIÓN DEL COMERCIO RURAL"

Estimada/o Comerciante:

La **Dirección General de Turismo, Comercio y Consumo de Gobierno de Navarra** mediante el Servicio de Dinamización del Comercio Rural de **TEDER**, quiere conocer y realizar un seguimiento de la situación del comercio de proximidad situado en zonas rurales de Navarra.

Para cualquier duda o aclaración puedes llamar al teléfono **948 55 65 37** o escribir un correo a **comerciorural.teder@montejurra.com**

Agradecemos de antemano tu colaboración.

Animaros a contestar a la encuesta ¡Son solo 5 minutos!

¡Necesitamos contar contigo!

1. CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO		
	Nombre comercial o razón social	
1	Sexo	<input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/> Otr@s
2	Edad de la persona titular	<input type="checkbox"/> Menor de 30 años <input type="checkbox"/> Entre 31 y 40 años <input type="checkbox"/> Entre 41 y 50 años <input type="checkbox"/> Entre 51 y 60 años <input type="checkbox"/> Más de 60 años
3	País de origen	
4	Sector de actividad	<input type="checkbox"/> Alimentación <input type="checkbox"/> Droguería <input type="checkbox"/> Estancos <input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Textil, calzado y complementos <input type="checkbox"/> Cultura y tecnología <input type="checkbox"/> Equipamiento para el hogar
5	Número de establecimientos comerciales	<input type="checkbox"/> Un establecimiento <input type="checkbox"/> Tres o más establecimientos <input type="checkbox"/> Dos establecimientos
6	Personas contratadas	<input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 <input type="checkbox"/> 6 o más
7	Antigüedad del comercio	<input type="checkbox"/> Menos de un año <input type="checkbox"/> Entre 5 y 10 años <input type="checkbox"/> Entre 1 y 5 años <input type="checkbox"/> Más de 10 años
8	Municipio	
9	Entorno en el que se ubica el comercio	<input type="checkbox"/> Centro urbano <input type="checkbox"/> Polígono - Centro Comercial <input type="checkbox"/> Entorno rural

2. SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO

10	¿Cómo calificas tu nivel de ventas ?	
	<input type="checkbox"/> Muy malo <input type="checkbox"/> Malo <input type="checkbox"/> Satisfactorio	<input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Muy bueno
112	¿Cómo ha variado tu nivel de ventas durante el último año ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menor <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
12	¿Cómo han variado los precios de compra de tus mercancías durante el último año ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menores <input type="checkbox"/> Menores <input type="checkbox"/> Iguales	<input type="checkbox"/> Mayores <input type="checkbox"/> Mucho mayores
13	¿Cómo han variado los gastos fijos de tu comercio durante el último año ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menores <input type="checkbox"/> Menores <input type="checkbox"/> Iguales	<input type="checkbox"/> Mayores <input type="checkbox"/> Mucho mayores
14	¿Cómo han variado los precios de venta de tu comercio durante el último año ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menores <input type="checkbox"/> Menores <input type="checkbox"/> Iguales	<input type="checkbox"/> Mayores <input type="checkbox"/> Mucho mayores
15	¿Cómo calificas tu nivel de stock ?	
	<input type="checkbox"/> Muy reducido <input type="checkbox"/> Reducido <input type="checkbox"/> Normal	<input type="checkbox"/> Excesivo <input type="checkbox"/> Muy excesivo

3. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO A FUTURO

16	¿Cómo crees que va a ser la cantidad de pedidos que realizas a tus proveedores a lo largo de 2023 ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menor <input type="checkbox"/> Menor	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
17	¿Cómo crees que va a ser tu volumen de ventas a lo largo de 2023 ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menor <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
18	¿Cómo crees que va a ser tu precio de venta a lo largo de 2023 ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menor <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
19	¿Cómo crees que va a ser el número de personas contratadas en tu negocio a lo largo de 2023 ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho menor <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
20	¿Cómo crees que va a ser la situación general de tu comercio a lo largo de 2023 ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho peor <input type="checkbox"/> Peor <input type="checkbox"/> Estable	<input type="checkbox"/> Mejor <input type="checkbox"/> Mucho mejor

4. CUESTIONES COMPLEMENTARIAS

4.1. INVERSIONES

21	<p>¿Has realizado alguna inversión en tu comercio durante el último año?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
22	<p>¿Cuál ha sido la cuantía de las inversiones?</p> <p><input type="checkbox"/> Menos de 5.000 €</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 5.000 € y 10.000 €</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 10.000 € y 15.000 €</p> <p><input type="checkbox"/> Más de 15.000 €</p> <p><input type="checkbox"/> No he realizado inversiones</p>
23	<p>¿Cuál ha sido el destino de las inversiones?</p> <p><input type="checkbox"/> Obras y/o reformas o traslado del establecimiento</p> <p><input type="checkbox"/> Publicidad y/o marketing digital</p> <p><input type="checkbox"/> Tecnología y/o herramientas de gestión digital</p> <p><input type="checkbox"/> Traspaso de negocio</p> <p><input type="checkbox"/> Inversiones encaminadas al ahorro energético y/o eficiencia energética</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>
24	<p>¿Cuáles son los principales obstáculos que encuentras a la hora de invertir en tu comercio?</p> <p><input type="checkbox"/> Trabas burocráticas (permisos, etc.)</p> <p><input type="checkbox"/> Dificultad de financiación</p> <p><input type="checkbox"/> Futuro incierto del comercio</p> <p><input type="checkbox"/> Falta de conocimiento técnico</p> <p><input type="checkbox"/> Falta de ayudas económicas</p> <p>Otros _____</p>
25	<p>¿Has recibido alguna subvención?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
26	<p>¿Qué tipo de ayuda?</p>
27	<p>¿Por qué no has recibido las ayudas?</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> No he solicitado ayudas</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Desconozco las ayudas existentes</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Me exigen muchos trámites</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> No sé cómo solicitar ayudas</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
28	<p>¿Quieres recibir información sobre las ayudas y programas dirigidas al Sector comercial?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
29	<p>¿Qué tipo de ayudas y programas te interesa conocer o recibir información?</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Ayudas económicas para emprender</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Ayudas económicas para inversiones y mejoras</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Bolsa relevo de negocios</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Ayuda Traspaso de negocios</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Transformación digital</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Otro _____</p>

5. DATOS DE CONTACTO Y PROTECCIÓN DE DATOS

Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono)

 Correo electrónico

Confirmando que he leído y acepto los términos y condiciones de la [Política de Protección y Tratamiento de Datos](#).

¡ GRACIAS POR TU COLABORACIÓN ¡- MILES KER PARTE HARTZEAGATIK
www.teder.org

Anexo II. Cálculo del indicador de confianza

INDICADOR DE CONFIANZA		
Nivel de ventas	Nivel de Stock	Perspectivas sobre el nivel de ventas
49,50	48,75	41,00
Índice de confianza = 46,42 (media aritmética)		

ÍNDICE DEL NIVEL DE VENTAS			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy bueno	100	1	1,00
Bueno	75	17	12,75
Satisfactorio	50	63	31,50
Malo	25	17	4,25
Muy malo	0	2	0,00
Total		100	49,50

ÍNDICE DEL NIVEL DE STOCK			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy reducido	100	1	100,00
Reducido	75	12	9,00
Normal	50	70	35,00
Excesivo	25	15	3,75
Muy excesivo	0	2	0,00
Total		100	48,75

ÍNDICE DE LA PERSPECTIVA SOBRE EL NIVEL DE VENTAS			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy bueno	100	0	0,00
Bueno	75	4	3,00
Satisfactorio	50	59	29,50
Malo	25	34	8,50
Muy malo	0	3	0,00
Total		100	41,00