

# Informe de Coyuntura del Comercio Rural de Navarra

**Cederna Garalur**



# Índice

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>1.- Zona de estudio</b>	<b>4</b>
<b>2.- Ficha técnica</b>	<b>5</b>
<b>3.- Síntesis diagnóstica</b>	<b>7</b>
<b>4.- Análisis</b>	<b>8</b>
<b>Caracterización del comercio rural en la zona de actuación de Cederna Garalur</b>	<b>8</b>
<b>Situación actual del comercio rural</b>	<b>11</b>
<b>Perspectivas del comercio rural</b>	<b>13</b>
<b>Indicador de confianza</b>	<b>15</b>
<b>5.- Conclusiones</b>	<b>16</b>
<b>6.- Referencias</b>	<b>19</b>
<b>Anexos</b>	<b>20</b>
<b>Anexo I.A.</b>	
<b>Encuestas Merindad de Sangüesa: Pirineo; Prepirineo; Comarca de Sangüesa.</b>	
<b>Anexo I.B.</b>	
<b>Encuestas Mendialdea, Bortziriak-Malerreka-Bertizarana, Sakana y Baztan-Urdax</b>	
<b>Anexo II. Cálculo del indicador de confianza</b>	

## Introducción

Este informe se enmarca en las acciones previstas en la **Red de Servicio de Dinamización del Comercio Rural de Navarra**, impulsada por la **Dirección General de Turismo, Comercio y Consumo** de Gobierno de Navarra, en colaboración con los **Grupos de Acción Local (GAL)**, entre los cuales se encuentra la **Asociación Cederna Garalur**. El objetivo de la Red es apoyar e impulsar la mejora competitiva de los comercios, contribuyendo al bienestar de la ciudadanía mediante el desarrollo sostenible de la actividad comercial.

El presente informe, que recoge información de carácter coyuntural, sirve como una primera aproximación a la situación del comercio de proximidad situado en el ámbito de actuación de Cederna Garalur. La importancia de realizar este análisis a principios de 2023 reside en la necesidad de implementar una línea base que permita seguir la evolución de la situación del comercio de proximidad a lo largo del tiempo.

Resulta oportuno establecer dicho seguimiento ahora, ya que el comercio de proximidad se encuentra en una etapa decisiva que determinará el grado de recuperación final del sector tras la pandemia de COVID-19, así como el éxito o fracaso al afrontar la actual crisis económica de carácter inflacionista, junto con la superación o no de algunos de los retos más acuciantes: falta de digitalización, escasa sostenibilidad, pérdida de competitividad y/o dificultad para establecer dinámicas sostenibles de relevo generacional o de asociacionismo.

Con el fin de presentar los principales resultados obtenidos y situarlos dentro del contexto característico del territorio de Cederna Garalur, 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



El ámbito de actuación de Cederna Garalur se encuentra situado en la zona norte de la Comunidad Foral de Navarra, compuesto por las siguientes comarcas:

**Baztan-Zugarramurdi-Urdazubi/Urdaix; Comarca de Sangüesa; Cuencas Prepirenaicas; Erro-Aezkoa-Esteribar-Luzaide; Malerreka-Bertizarana-Bortziriak; Mendialdea; Roncal-Salazar; Sakana.**



76.856 habitantes  
54% hombres  
46% mujeres



4.542,5 km<sup>2</sup>



21,60 habitantes/km<sup>2</sup>



Población de origen extranjero/total  
6,46%



Índice de envejecimiento (>64/<15 años)  
243,71



Renta per cápita media anual por unidad de consumo (2020): 20.924,10€.

Tasa de pobreza (2020): 17,33%

18,69 % Mujeres – 14,90 % Hombres (2019)

Umbral de pobreza 7.685€/ Año

4.597 empresas con sede social.

32 polígonos industriales y 65 industrias aisladas



134.776,82 Ha de superficie agraria útil:

320.018 Ha superficie forestal

2.517 Explotaciones ganaderas.



11,57% de las empresas pertenecen al sector industrial



15,09% de las empresas pertenecen al sector de la construcción



21,75% de las empresas pertenecen al sector comercial



51,58% de las empresas pertenecen al sector servicios

## 2.- Ficha técnica

### Calendario

<b>Validación</b>	Diciembre de 2022.
<b>Trabajo de campo</b>	Base de datos elaborada por Ikertalde : Octubre 2022. Difusión de la encuesta: Desde el 2 enero hasta el 24 febrero de 2023.
<b>Difusión del informe</b>	Abril de 2023.

### Conceptos y definiciones

<b>Nivel de stock</b>	Conjunto de mercancías almacenadas por una empresa, tanto materias primas como productos finales.
<b>Gastos fijos</b>	Gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de actividad.
<b>Actividad económica</b>	Valor añadido generado mediante la producción de bienes y servicios.
<b>Personal asalariado</b>	Número total de personas que trabajan en la empresa en una fecha determinada y perciben una remuneración salarial.
<b>Precio final</b>	Precio que incluye los impuestos, tasas, incrementos o descuentos que sean de aplicación. Para la actividad comercial coincide con el precio final de venta al público (PVP).
<b>Volumen de ventas</b>	Número de unidades vendidas en un periodo determinado de tiempo.
<b>Índice del Nivel de Ventas</b>	<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"><li>• Nivel de ventas muy bueno: 100</li><li>• Nivel de ventas bueno: 75</li><li>• Nivel de ventas satisfactorio: 50</li><li>• Nivel de ventas malo: 25</li><li>• Nivel de ventas muy malo: 0</li></ul> <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>
<b>Índice del Nivel de Stock</b>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nivel de stock muy reducido: 100</li><li>• Nivel de stock reducido: 75</li><li>• Nivel de stock adecuado: 50</li><li>• Nivel de stock excesivo: 25</li><li>• Nivel de stock muy excesivo: 0</li></ul> <p>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.</p>

## Conceptos y definiciones

### 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 Cederna - Garalur

Total comercio:  
543

Con contacto  
válido: 257

Total respuestas:  
64

Error muestral  
total:

10,64% (nivel de  
confianza 95%)

Error muestral  
con contacto  
válido: 11,52%

Índice de  
respuesta

absoluta: 11,79%

Índice de  
respuesta

relativo: 24,90%

### Fuente

Base de datos del comercio rural de la Cederna Garalur y encuesta de carácter coyuntural sobre la situación del comercio

### Métodos

#### Recogida de datos

- Mailing dirigido a los comerciantes (encuesta en Google Forms)
- Mailing a las asociaciones de comerciantes (encuesta en Google Forms)
- Visitas presenciales a comerciantes (encuesta impresa)

#### 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: 64 comercios

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN RELATIVA: 257 comercios

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN: 543 comercios

MÉTODOS:

- Encuesta online (Google Forms)
- Encuesta impresa



INDICADOR DE VENTAS

**54,69**



INDICADOR DE STOCK

**47,66**



INDICADOR DE LAS  
EXPECTATIVAS DE VENTA

**41,41**

**47,92**

Indicador de Confianza

**01**

#### Situación actual del comercio

El **84,38%** de los comercios opinan que su **nivel de ventas** es al menos **satisfactorio**.

El **59,38%** de los comercios **han notado un incremento** en los **precios de sus proveedores**.

El **79,69%** de los comercios creen que su **stock** es **suficiente o reducido**.

El 7,81 cree que su nivel de stock actual es muy reducido.

**02**

#### Expectativas del comercio en 2023

El **60,94%** de los comercios creen que su **nivel de ventas** va a ser **igual o mejor** en **2023**.

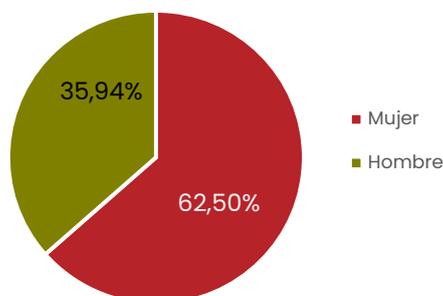
El **85,94%** de los comercios creen que el **personal contratado** va a ser **igual o mayor** en **2023**.

El **60,94 %** de los comercios creen que la **situación general** del comercio va a ser **igual o mejor** en **2023**.

## 4.- Análisis

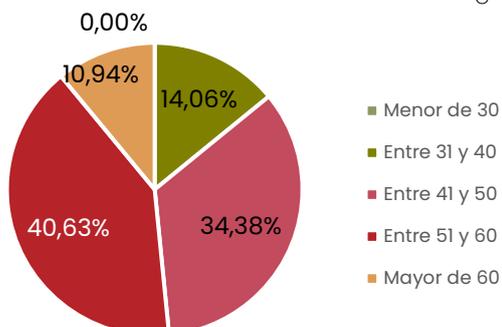
### Caracterización del comercio rural en la zona de actuación de Cederna Garalur

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



De los comercios encuestados, el **62,50%** indican que la persona titular es una mujer, frente al **35,94%** que indican que la persona titular es un hombre.

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

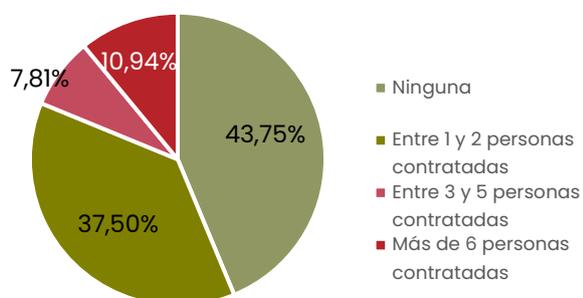


De los comercios encuestados, el **89,07%** indican que la persona titular tiene entre 31 y 60 años, el **10,94%** indican tener más de 60 años y no existe representación de menores de 30 años.

#### País de origen de la persona titular del comercio rural minorista:

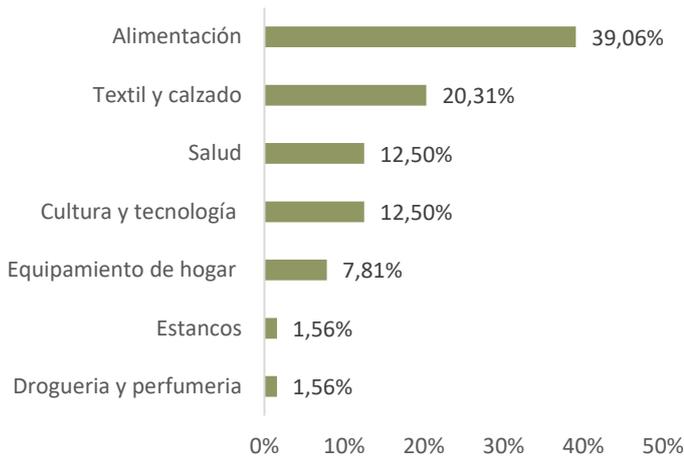
Ninguna de las respuestas registradas dice ser de otro país. La nacionalidad es española en el caso de la zona de actuación analizada.

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



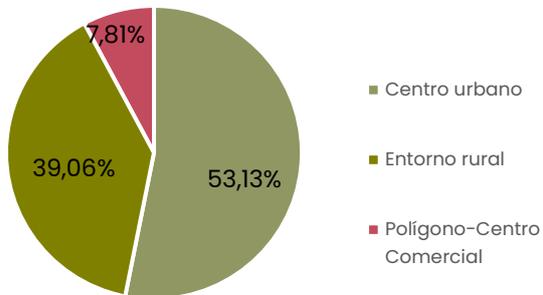
De los comercios encuestados, el **43,75%** afirman no tener ninguna persona contratada, frente al **37,50%** que tienen entre una y dos personas contratadas. El **7,81%** dicen tener entre tres y cinco personas contratadas y solo el **10,94%** indican tener seis o más personas contratadas.

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



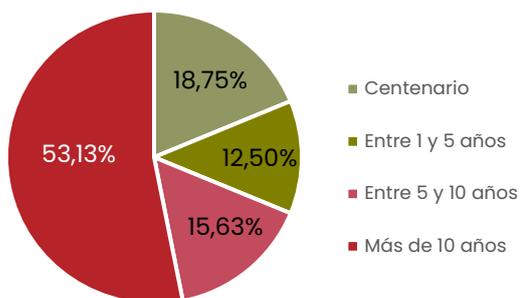
De los comercios encuestados, la mayoría pertenecen al sector de la alimentación **39,06%** y del textil, calzado y complementos **20,31%**. Les siguen cultura y tecnología **12,50%**, salud **12,50%**, equipamiento para el hogar **7,81%**, Otros ferretería,... **4,69%**, droguería y belleza **1,56%** y estancos **1,56%**.

Gráfico 7. Distribución de los comercios según la ubicación del establecimiento.



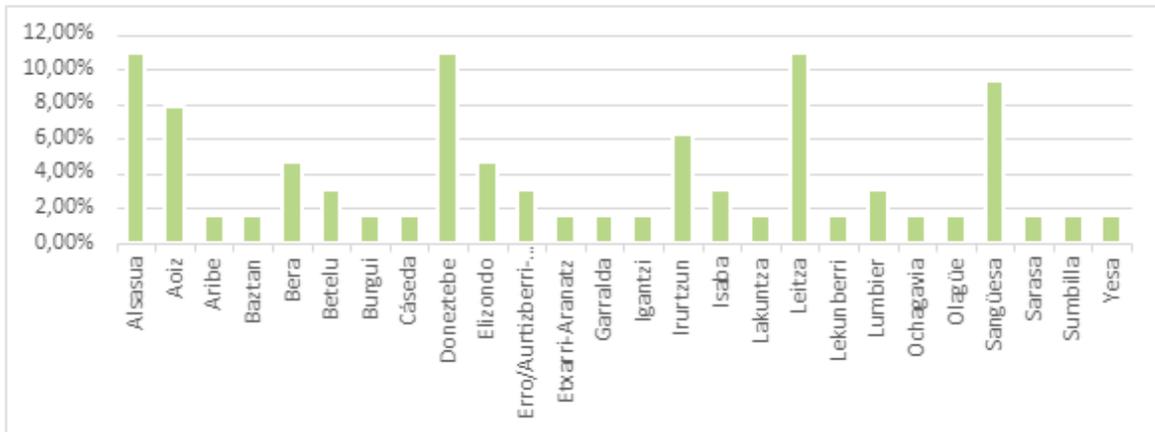
De los comercios encuestados, el **53,13%** se ubican en el centro urbano y el **39,06%** en el entorno rural. Tan solo el **7,81%** se sitúan en un polígono o centro comercial.

Gráfico 8. Distribución de los comercios según antigüedad.

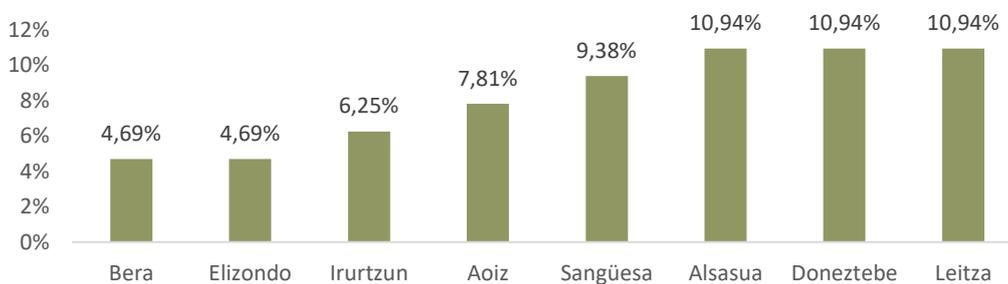


De los comercios encuestados, el **53,13%** tienen una antigüedad superior a 10 años, el **15,63%** tienen una antigüedad de entre 5 y 10 años, el **12,50%** tienen una antigüedad de entre 1 y 5 años y destaca el número de comercios centenarios que tienen un **18,75%** de representación.

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



Poblaciones con mayor representación (>4%).

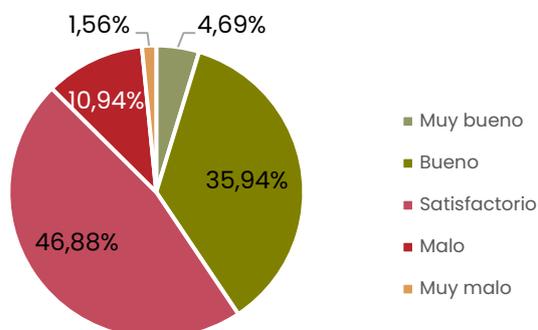


De los comercios encuestados, la mayoría se ubican en la zona occidental de la Montaña de Navarra, es decir, Mendialdea, Sakana, Bortziriak-Malerreka-Bertizarana y Baztan-Urdax (67,18%), seguido por las cabeceras principales de la parte oriental (35,94% del total de las respuestas); Aoiz y Sangüesa (17,19%). El resto de los municipios tienen un peso individual inferior al 4%. Los datos recogidos representan a todas las comarcas del campo de actuación de Cederna Garalur, se han conseguido respuestas de todas las comarcas.

## Situación actual del comercio rural

### Nivel de ventas

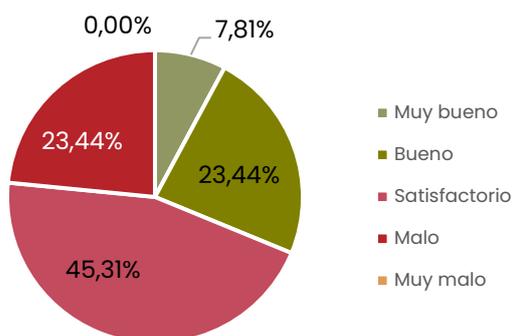
Gráfico 10. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre su nivel de ventas actual.



El **46,88%** de los comercios encuestados califican su nivel de ventas actual como satisfactorio, el **35,94%** lo califican como bueno y el **4,69%** como muy bueno.

Sin embargo, el **10,94%** indican que su nivel actual de ventas es malo y el **1,56%** afirman que es muy malo.

Gráfico 11. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución del nivel de ventas durante el 2022

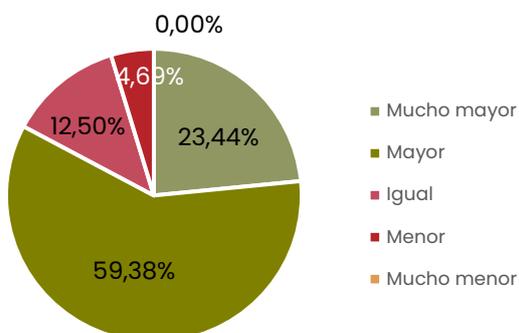


El **45,31%** de los comercios encuestados califican su nivel de ventas durante el último año como satisfactorio, el **23,44%** lo califican como bueno y el **7,81%** como muy bueno.

Sin embargo, el **23,44%** de los encuestados indican que su nivel de ventas durante el último año es malo y ninguna de las personas encuestadas dice haber tenido un nivel muy malo.

### Precios de compra y provisiones

Gráfico 12. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución de los precios de compra a proveedores durante el 2022.

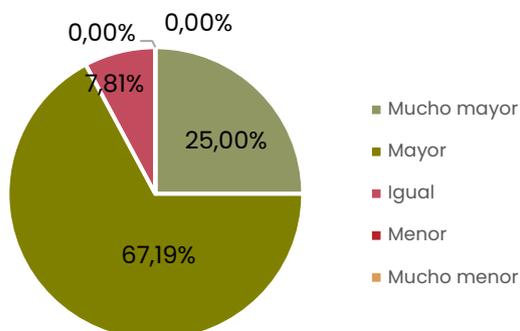


El **12,50%** de los comercios encuestados indican que el precio de compra de sus provisiones no ha variado durante el último año y el **4,69%** indican que ha sido menor. Sin embargo, el **59,38%** de los encuestados afirman que los precios de compra de las provisiones han aumentado durante el último año y el **23,44%** que el aumento ha sido elevado.

Ningún comercio encuestado indica que los precios hayan disminuido mucho durante el último año.

## Gastos fijos

Gráfico 13. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución de los gastos fijos durante el 2022.



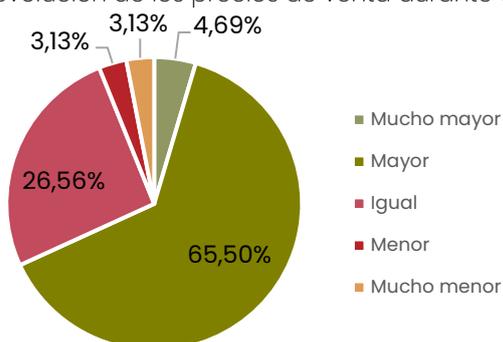
El **7,81%** de los comercios encuestados indican que sus gastos fijos no han variado durante el último año y ninguna indica que haya sido menor.

Sin embargo, el **67,19%** de los encuestados afirman que los gastos fijos han aumentado durante el último año y el **25,00%** que han aumentado mucho.

Ningún comercio encuestado indica que los gastos fijos hayan disminuido mucho durante el último año.

## Precios de venta

Gráfico 14. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución de los precios de venta durante el último año.



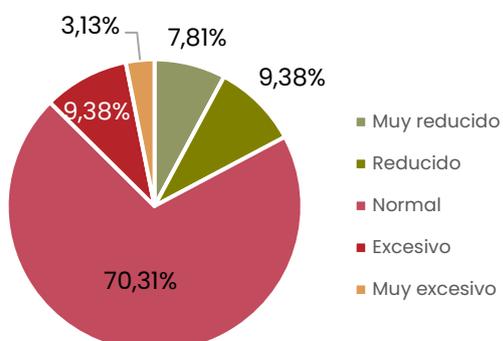
El **26,56%** de los comercios encuestados indican que su precio de venta no ha variado durante el último año y el **3,13%** indican que ha sido menor.

Destaca el **62,50%** de las personas encuestadas que afirma que sus precios de venta han aumentado durante el último año y el **3,13%** que han aumentado mucho.

El **3,13%** de los comercios encuestados indican que los precios han disminuido mucho durante el último año.

## Nivel de stock

Gráfico 15. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre el nivel de stock actual.



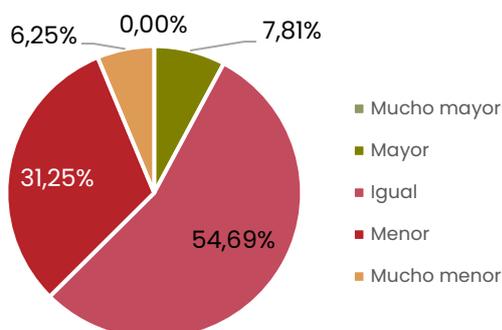
El **70,31%** de los comercios encuestados indican que su nivel de stock actual es normal, el **9,38%** que es reducido y el **7,81%** que es muy reducido.

Sin embargo, el **9,38%** de los encuestados afirman que su nivel de stock es excesivo y el **3,13%** que es muy excesivo.

## Perspectivas del comercio rural

### Pedidos a proveedores

Gráfico 16. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución del número de pedidos que van a realizar a proveedores durante 2023.

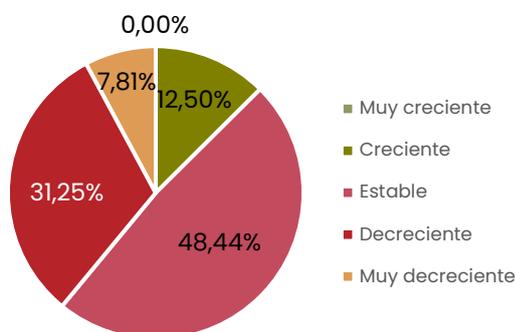


El **54,69%** de los comercios encuestados indican que esperan realizar el mismo número de pedidos a proveedores durante 2023, el **7,81%** esperan realizar más pedidos en 2023 y el ninguno de los comercios encuestados afirma tener una compra mucho mayor respecto a 2023.

Sin embargo, el **31,25%** de los encuestados esperan realizar menos pedidos y el **6,25%** esperan realizar un número mucho menor de pedidos.

### Volumen de ventas

Gráfico 17. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución del volumen de ventas en 2023.

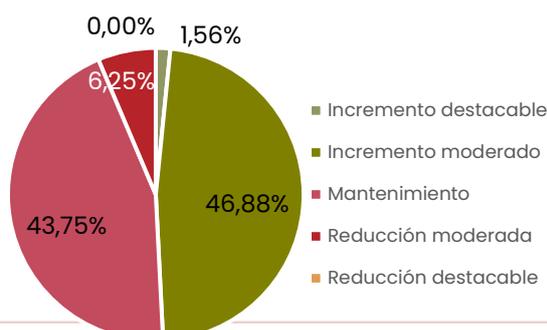


El **48,44%** de los comercios encuestados indican que esperan tener el mismo volumen de ventas durante 2023, el **12,50%** esperan tener un volumen mayor y ninguno apunta que vaya a tener un volumen mucho mayor.

Sin embargo, el **31,25%** de los encuestados esperan tener un volumen de ventas menor y el **7,81%** mucho menor.

### Precio de venta

Gráfico 18. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución del precio de venta durante 2023.



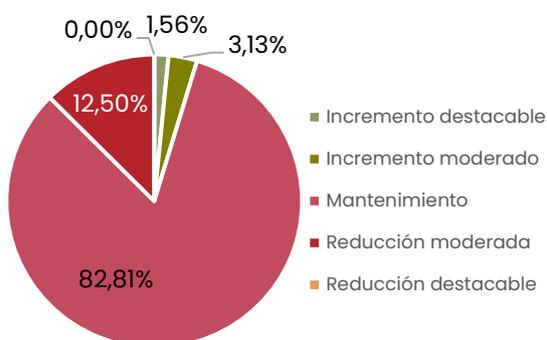
El **43,75%** de los comercios encuestados esperan que el precio de venta no varíe durante 2023 y el **6,25%** esperan que haya una reducción moderada.

Sin embargo, el **46,88%** de los encuestados esperan un incremento moderado en el precio de venta y el **1,56%** esperan un incremento destacable.

Ningún comercio encuestado espera una reducción elevada del precio de venta.

## Número de personas contratadas

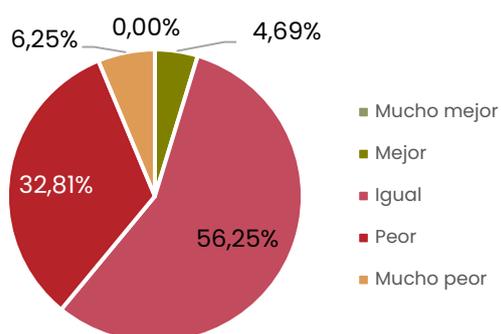
Gráfico 19. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución del personal contratado durante 2023



El **82,81%** de los comercios encuestados esperan que el número de personas contratadas no varíe en 2023 y el **3,13%** esperan que incremente moderadamente. Sin embargo, el **12,50%** de los encuestados esperan una reducción moderada y un **1,56%** espera un incremento destacable. Ningún comercio encuestado espera un incremento destacable en el número de personas contratadas.

## Situación general del comercio rural

Gráfico 20. Percepción de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur sobre la evolución de la situación general del comercio durante 2023



El **56,25%** de los comercios encuestados esperan que la situación general del comercio no varíe en 2023, el **4,69%** esperan que sea mejor, ningún comercio indica que sea mucho mejor.

Sin embargo, el **32,81%** de los encuestados esperan una peor situación general del comercio y el **6,25%** esperan una situación mucho peor en 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 el campo de actuación de Cederna Garalur.

Indicador del Nivel de Ventas, Indicador del Nivel de Stock e Indicador de las Perspectivas del Volumen de Ventas en el campo de actuación de Cederna Garalur

ÍNDICADOR DEL NIVEL DE VENTAS	INDICADOR DEL NIVEL DE STOCK	INDICADOR DE LAS PERSPECTIVAS DEL VOLUMEN VENTAS
<b>54,69</b>	<b>52,34</b>	<b>41,41</b>

El Indicador del Nivel de Ventas en el campo de actuación de Cederna Garalur tiene un valor de **54,69** siendo mejorable. No obstante, cabe destacar que el indicador se encuentra cerca de alcanzar niveles satisfactorios (a partir de 55). El Indicador del Nivel de Stock **52,34** se encuentra en una situación similar.

El Indicador de las Perspectivas del Volumen de Ventas hace alusión a las expectativas. En este caso, la puntuación es algo menor que en los dos indicadores mencionados anteriormente, siendo de **41,41** puntos y pudiéndose mejorar.

El valor del **Índice de Confianza** de los comercios del campo de actuación de Cederna Garalur es de **49,48 puntos**. Ello implica que la confianza de los comercios situados en el campo de actuación de Cederna Garalur es mejorable.

## 5.- Conclusiones

En la muestra de comercios estudiada se observa un **sector feminizado**, donde más de la mitad de los titulares de comercios son mujeres (62,50%). Además, es mayoritariamente un **sector adulto**, en el que la mayor parte de las personas titulares tienen una edad de entre 31 y 60 años (89,07%). Ello plantea dos cuestiones a destacar:

- Solo un 10,94% de los titulares de comercios encuestados del territorio analizado tiene más de 60 años, siendo el grupo de edad que se encuentra más cercano a la edad de jubilación.  
Sin embargo, el 40,63% de las personas titulares tienen entre 51 y 60 años, por lo que en 10 o 20 años puede que la **falta de relevo generacional se agudice**.
- No existe representación de titulares de comercios menores de 30 años en la zona estudiada. Ello puede deberse a los cambios en los hábitos de la población joven, los cuales se emancipan, finalizan sus estudios y comienzan a percibir ingresos cada vez más tarde (Pérez Caballero et al., 2006).

**Relevo generacional.** De las 64 personas encuestadas, 33 tienen más de 51 años, de las cuales, 23 personas han mostrado interés en recibir información sobre ayudas para el relevo de negocios.

**Emprendimiento.** No hemos obtenido ninguna respuesta de personas titulares de comercios menores de 30.

El bajo índice de emprendimiento, relacionado directamente con la falta de relevo para comercios próximos al cierre, preocupa y condiciona el desarrollo económico comarcal, esto genera incertidumbre y pesimismo tanto en los comerciantes como en la población en general, lo que conlleva a la disminución y cierre de comercios rurales, y sus servicios, fundamentales para la población.

La mayoría de los comercios situados en el territorio de Cederna Garalur son pequeños y de carácter familiar, el 43,75% no tiene ninguna persona contratada, siendo el 37,50% los que tienen contratados entre 1 y 2 personas. 3 o más personas contratadas (18,75%), fruto del **carácter familiar y de proximidad** de la mayoría de los negocios que conforman la muestra.

Los **dos sectores predominantes** son la alimentación (39,06%) y el sector textil, de calzados y de complementos (20,31%). Además, la mayor parte de los comercios se ubican en el **centro urbano** o en el **entorno rural**, lo que es de esperar debido al **carácter de cercanía** que tiene el comercio de proximidad.

De los comercios encuestados, la mayoría se ubican en la zona occidental de la Montaña de Navarra, es decir, Mendialdea, Sakana, Bortziriak-Malerreka-Bertizarana y Baztan-Urdax (67,18%), seguido por las cabeceras principales de la parte oriental (35,94% del total de las respuestas); Aoiz y Sangüesa (17,19%). El resto de los municipios tienen un peso individual inferior al 4%. Los datos recogidos representan a todas las comarcas del campo de actuación de Cederna Garalur.

Tras analizar el indicador de confianza, cabe destacar que la **confianza de los comercios de la zona de actuación de Cederna Garalur** en el desarrollo de la actividad comercial es **mejorable** (49,48 puntos). El Índice de Confianza está alejado de un valor deseado (a partir de 55 puntos).

Dentro de los indicadores que forman el índice, es el relativo a las expectativas sobre el volumen de ventas el que peor puntuación obtiene, lo que muestra la **preocupación e incertidumbre sobre el futuro del comercio**.

**Respecto a la situación actual que perciben los comerciantes**, hay variables que en el cómputo total arrojan resultados positivos y variables que arrojan resultados negativos:

- El **51,95%** de los comerciantes califican su **nivel de ventas actual** como **satisfactorio, bueno o muy bueno**, lo que implica que tan solo el 2,73% de los comercios tienen una percepción negativa sobre su nivel de ventas.  
Además, el **33,60%** de los comerciantes dicen que la **evolución del nivel de ventas** durante **2022** ha sido **satisfactoria, buena o muy buena**.
- El **82,82%** de los comerciantes indican que los **precios de sus proveedores han subido** a lo largo de 2022 y el **92,19%** indican que han **aumentado los gastos fijos**.
- El **67,19%** de los comercios afirman que han **subido su precio de venta** en **2022**.  
Cabría esperar un porcentaje similar de los comercios que indican que han aumentado su precio de venta y de los comercios para los que ha aumentado el coste unitario. Sin embargo, el primero ha sido menor, lo que puede deberse a que muchas veces la subida de precios no es una opción viable.
- El **87,50%** de los comerciantes encuestados afirman tener un **stock normal, reducido o muy reducido**, por lo que puede establecerse que, en general, los comercios situados en la zona de actuación de Cederna Garalur realizan una buena gestión del stock.

Mención especial a los 12 **negocios centenarios** que han respondido la encuesta. Claramente su dedicación y trabajo para mantener sus negocios y servicios ofrecidos a la población.

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 **7,81%** de los comerciantes tienen la percepción de que va a **aumentar el número de pedidos a proveedores** durante 2023. Este resultado es destacable porque el **82,82%** han indicado un aumento de los precios de sus proveedores durante 2022. Ello puede explicarse por las expectativas que tienen los comerciantes sobre el **volumen de ventas en 2023**, ya que un **12,50%** creen que va a aumentar el volumen de ventas y un **48,44%** que va a ser **estable**. Además, el **48,44%** de los comerciantes creen que va a **aumentar su precio de venta durante 2023**.  
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.
- La variable más destacable es el número de comercios que mantienen el número de personas contratadas, ya que el **82,81%** de los comerciantes creen que van a mantener **su plantilla laboral**.
- El **60,94%** de los comerciantes creen que la **situación del comercio en 2023** va a ser **estable, mejor o mucho mejor**.

Pese a los retos y problemas mencionados, cabe destacar el **clima general de confianza y optimismo en la zona de actuación de Cederna Garalur**, lo cual propicia un **escenario receptivo** a la hora de modernizarse y combatir los retos mencionados.

Se están empezando a tejer en algunas de las comarcas las **nuevas redes de asociacionismo** a través de foros y mesas específicas para el sector. Acción que se ve con buenos ojos por parte de las personas que están al frente de un comercio rural en el norte de Navarra. Cabe mencionar el Plan de Modernización de Sakana que reactivará el sector a través de 13 acciones específicas para el sector, el Plan de Activación socio-económica de Mendialdea que tiene en cuenta a los sectores tractores de la zona para crear asociacionismo y sinergias entre diferentes sectores además de acciones concretas para el sector comercial y el PAOC conjunto de las comarcas de Malerreka-Borztiriak y Bertizarana que engloba a las localidades más participativas de la zona para una **estrategia común a nivel comarcal**, con acciones concretas también para el sector comercial.

## 6.- Referencias

- ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL 2023-2027 CEDERNA GARALUR: EDLP
  - *Caracterización territorial; Fuente: INE .2021. Habitantes totales y segregados, superficie municipal, Hab/ km2.*
  - *Porcentaje de mujeres; Fuente: INE. Población a 1/01/2021.*
  - *Porcentaje de hombres; Fuente: INE. Población a 1/01/2021*
  - *Indicadores de población; grado de envejecimiento Fuente: INE.2021*
  - *Riesgo de pobreza; Fuente: Nastat. 2019*
  - *Empresas por sector; Fuente: Nastat. 2021*
  - *Departamento de Desarrollo Rural y Medio Ambiente. Gobierno de Navarra. 2021*
  - *Explotaciones ganaderas; Fuente: Registro de Explotaciones agrícolas. 2021*
  - *Superficie forestal; Fuente: Distribución General de Tierras (DGT)*
  - *Registro de Explotaciones agrícolas. 2021*
  - *Empresas por sector. Nastat 2021*
  - *Departamento de Desarrollo Rural y Medio Ambiente. Gobierno de Navarra. 2021*
- Diagnóstico sobre el Grado de Digitalización del Sector Comercio Minorista y Artesano de Navarra. *Gobierno de Navarra y ATANA – 2020.*
- Pérez Caballero, S., Hidalgo Vera, Á., & Calderón, M. J. (2006). La economía de las personas jóvenes. Instituto de la Juventud.
- Nastat. (2022a). Directorio de Empresas 1.1.2022. (na)stat. <https://nastat.navarra.es/es/mapas/-/tag/empresas>
- Nastat. (2022b). Ingresos, gastos y consumo de los hogares. Estadísticas de renta. (na)stat. [https://nastat.navarra.es/es/tablas\\_powerbi/-/tag/estadistica-renta](https://nastat.navarra.es/es/tablas_powerbi/-/tag/estadistica-renta)
- Nastat. (2022c). Población. Indicadores de población. (na)stat. <https://nastat.navarra.es/es/operacion-estadistica/-/tag/indicadores-poblacion>
- Estrategia Territorial de Navarra <https://storymaps.arcgis.com/stories/c264ac6349af40e3a932a1df70f983fd>

## Anexos

### Anexo I.A. Encuestas

#### Merindad de Sangüesa: Pirineo; Prepirinio; Comarca de Sangüesa.

Castellano <https://forms.gle/5W8tE3SqFT53Gre9A>

Preguntas Respuestas 21 Configuración Puntos totales: 0

**Red de Dinamización del Comercio Rural Merindad de Sangüesa**  
Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es

**Nafarroako Landa Merkataritza Dinamizatzeko Sarea Zangotzako Merindadea**  
Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es

Sección 1 de 21

**Panel de Comercios 1ª Encuesta: Coyuntura, Digitalización, Formación, Ayudas...**

Estimada/o Comerciante:

Si deseas participar en el **Panel de Comercios de La Merindad de Sangüesa** agradecemos que respondas a este breve cuestionario. El tiempo estimado de realización es de **7 minutos**.

Para cualquier duda puedes llamar al teléfono 624 178 537 o escribir un correo a [maiteancho@cederna.es](mailto:maiteancho@cederna.es)

Agradecemos de antemano tu colaboración.

Correo \*

Correo válido

Euskera <https://forms.gle/SJBmrjMbd7n8kFUK8>

Preguntas Respuestas Configuración Puntos totales: 0

**Red de Dinamización del Comercio Rural Merindad de Sangüesa**  
Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es

**Nafarroako Landa Merkataritza Dinamizatzeko Sarea Zangotzako Merindadea**  
Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es

Sección 1 de 22

**Landa-merkataritzaren Panela. Lehen inkesta: Digitalizazioa, prestakuntza, laguntzak eta abar**

Merkatari agurgarria:

Zangotzako Merindadeko Landa merkataritzaren Panelan parte hartu nahi baduzu, eskertuko genizuke galdetegi honi erantzutea. 7 minutu inguru beharko dituzu.

Edozein zalantza izanez gero, deitu 624 178 537 telefonora edo idatzi mezu bat [maiteancho@cederna.es](mailto:maiteancho@cederna.es) helbidera.

Aidez aurretik, eskerrik asko zure laguntzagatik.

Correo \*

**Red de Dinamización del Comercio Rural  
Merindad de Sangüesa**

Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es



**Nafarroako Landa Merkataritza Dinamizatzeko Sarea  
Zangotzako Merindadea**

Contacto: Maite Ancho 624 178 537  
maiteancho@cederna.es



**Panel de Comercios 1ª Encuesta: Coyuntura, Digitalización, Formación, Ayudas...**

Estimada/o Comerciante:

Si deseas participar en el **Panel de Comercios de La Merindad de Sangüesa** agradecemos que respondas a este breve cuestionario.

El tiempo estimado de realización es de **7 minutos**.

Para cualquier duda puedes llamar al teléfono 624 178 537 o escribir un correo a maiteancho@cederna.es

Agradecemos de antemano tu colaboración.

**CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO**

<b>1</b>	<b>Nombre comercial o Razón social</b>		
<b>2</b>	<b>Sexo</b>	<input type="checkbox"/> Hombre	<input type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/> Otr@s
<b>3</b>	<b>Edad del titular</b>	<input type="checkbox"/> Menor de 30 años <input type="checkbox"/> <b>Entre 51 y 60 años</b>	<input type="checkbox"/> Entre 31 y 40 años <input type="checkbox"/> <b>Más de 60 años</b> <input type="checkbox"/> Entre 41 y 50 años
<b>4</b>	<input type="checkbox"/> Entre 51 y 60 años <input type="checkbox"/> Más de 60 años	<p align="center"><b>RELEVO DE NEGOCIOS</b></p> <p>Ponemos en contacto a personas que están <b>interesadas en vender o en comprar</b> negocios en funcionamiento con quienes desean realizar un relevo en su propiedad.</p> <p>¿Te gustaría recibir información sobre ayudas para el relevo generacional?</p> <p><input type="checkbox"/> Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono)</p> <p>_____</p> <p><input type="checkbox"/> Correo electrónico</p> <p>_____</p>	
<b>6</b>	<b>País de origen</b>		
<b>7</b>	<b>Personas contratadas</b>	<input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/> 6 o más	<input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5
<b>8</b>	<b>Sector de actividad</b>	<input type="checkbox"/> Alimentación <input type="checkbox"/> Textil y calzado <input type="checkbox"/> Estancos <input type="checkbox"/> Equipamiento para el hogar <input type="checkbox"/> Otros	<input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Droguería <input type="checkbox"/> Cultura y tecnología
<b>9</b>	<b>Antigüedad del comercio</b>	<input type="checkbox"/> <b>Menos de un año</b> <input type="checkbox"/> Entre 1 y 5 años <input type="checkbox"/> Entre 5 y 10 años <input type="checkbox"/> Más de 10 años <input type="checkbox"/> <b>Negocio centenario</b>	<b>ACOMPAÑAMIENTO</b>
<b>10</b>	<b>Entorno en el que se ubica el comercio</b>	<input type="checkbox"/> Casco antiguo (Más de 1000 habitantes) <input type="checkbox"/> Entorno rural (Menos de 1000 habitantes) <input type="checkbox"/> Núcleo urbano (Más de 1000 habitantes) <input type="checkbox"/> Polígono <input type="checkbox"/> Área Comercial	
<b>11</b>	<b>Municipio</b>		

**SITUACIÓN ACTUAL DE TU COMERCIO**

<b>12</b>	<b>¿Cómo calificas tu nivel de ventas?</b>	<input type="checkbox"/> Muy bueno	<input type="checkbox"/> Bueno	<input type="checkbox"/> Satisfactorio	<input type="checkbox"/> Malo	<input type="checkbox"/> Muy malo
<b>13</b>	<b>¿Cómo ha variado tu nivel de ventas durante el último año?</b>	<input type="checkbox"/> Mucho mayor	<input type="checkbox"/> Mayor	<input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Menor	<input type="checkbox"/> Mucho menor
<b>14</b>	<b>¿Cómo han variado los precios de compra de tus provisiones durante el último año?</b>	<input type="checkbox"/> Mucho mayor	<input type="checkbox"/> Mayor	<input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Menor	<input type="checkbox"/> Mucho menor
<b>15</b>	<b>¿Cómo han variado los gastos fijos de tu comercio durante el último año?</b>	<input type="checkbox"/> Mucho mayor	<input type="checkbox"/> Mayor	<input type="checkbox"/> Igual	<input type="checkbox"/> Menor	<input type="checkbox"/> Mucho menor

16	<b>¿Cómo han variado los precios de venta de tu comercio durante el último año?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
17	<b>¿Cómo calificas tu nivel de stock?</b>	
	<input type="checkbox"/> Muy reducido <input type="checkbox"/> Reducido <input type="checkbox"/> Normal <input type="checkbox"/> Excesivo <input type="checkbox"/> Muy excesivo	
<b>PERSPECTIVAS DEL COMERCIO A FUTURO</b>		
18	<b>¿Cómo crees que va a ser la cantidad de pedidos que realizas a tus proveedores a lo largo de 2023?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
19	<b>¿Cómo crees que va a ser tu volumen de ventas a lo largo de 2023?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
20	<b>¿Cómo crees que va a ser tu precio de ventas a lo largo de 2023?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
21	<b>¿Cómo crees que va a ser el número de personas que trabajan en tu comercio a lo largo de 2023?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
22	<b>¿Cómo crees que va a ser la situación general de tu comercio a lo largo de a lo largo de 2023?</b>	
	<input type="checkbox"/> Mucho mejor <input type="checkbox"/> Mejor <input type="checkbox"/> Estable <input type="checkbox"/> Peor <input type="checkbox"/> Mucho peor	
<b>CUESTIONES COMPLEMENTARIAS</b>		
<b>TRANSICIÓN ENERGÉTICA</b>		
23	<b>¿Cuánto han aumentado los gastos energéticos de tu comercio durante el último año?</b>	<input type="checkbox"/> Menos de 500€ <input type="checkbox"/> Entre 500€ y 1000€ <input type="checkbox"/> Entre 1000€ y 2000€ <input type="checkbox"/> Más de 2000€
24	<b>¿Has solicitado alguna ayuda para mejorar la eficiencia energética de tu negocio?</b>	<input type="checkbox"/> Sí * Salta a 25 <input type="checkbox"/> No * Salta a 26
25	<b>¿Qué tipo de ayudas?</b>	
26	<b>¿Por qué razón no has tramitado ayudas para mejorar la eficiencia energética de tu negocio?</b>	<input type="checkbox"/> No me interesa <input type="checkbox"/> Por desconocimiento <input type="checkbox"/> Por dificultada en el momento de solicitud <input type="checkbox"/> Por no cumplir los requisitos exigidos en la convocatoria <input type="checkbox"/> Otro
<b>DIGITALIZACIÓN</b>		
27	<b>¿Tienes acceso a internet en tu comercio?</b>	
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
28	<b>¿Tienes página web y/o tienda online?</b>	
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
29	<b>Enlace a la web / tienda online:</b>	
30	<b>¿Utilizas redes sociales?</b>	
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
31	<b>En caso afirmativo, pon el enlace a tus redes sociales</b>	
	<input type="checkbox"/> Instagram: _____ <input type="checkbox"/> Facebook: _____ <input type="checkbox"/> Twitter: _____ <input type="checkbox"/> TikTok: _____ <input type="checkbox"/> Youtube: _____ <input type="checkbox"/> Otros: _____	
32	<b>¿Usas programas informáticos / herramientas digitales en tu comercio?</b>	
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
33	<b>En caso afirmativo, ¿Qué programas informáticos / herramientas digitales utilizas?</b>	
	<input type="checkbox"/> Terminal de punto de venta (TPV)/Datáfono <input type="checkbox"/> Marketplace <input type="checkbox"/> Herramientas/prácticas de ciberseguridad (copias de seguridad, certificados SSL...) <input type="checkbox"/> Mensajería instantánea (WhatsApp, Telegram...) <input type="checkbox"/> Herramientas de gestión de clientes (mailing, software específico o CRM...) <input type="checkbox"/> Herramientas de contabilidad y/o facturación <input type="checkbox"/> Herramientas de teletrabajo (Sack, Microsoft Teams...) <input type="checkbox"/> Certificado digital o Cl@ve (PIN o permanente) <input type="checkbox"/> Otros: _____	

**ACTIVIDADES FORMATIVAS**

<b>34</b>	<p><b>¿Has participado en <u>acciones formativas</u> durante los últimos 3 años?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Sí * salta a36                      <input type="checkbox"/> No * salta a 35</p>
<b>35</b>	<p><b>¿Por qué no has participado en actividades formativas?</b></p> <p><input type="checkbox"/> No me interesa la temática  <input type="checkbox"/> No me llega la información  <input type="checkbox"/> No tengo tiempo  <input type="checkbox"/> El horario no es compatible con mi vida laboral y/o familiar  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>36</b>	<p><b>¿Qué tipo de formación has recibido?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Gestión comercial  <input type="checkbox"/> Publicidad y marketing digital  <input type="checkbox"/> RRSS  <input type="checkbox"/> E-commerce  <input type="checkbox"/> Escaparatismo y diseño  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>37</b>	<p><b>¿Te gustaría recibir información sobre actividades formativas?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Sí *salta 38                      <input type="checkbox"/> No * salta a 41</p>
<b>38</b>	<p><b>¿Qué <u>tipología</u> de actividad formativa te gustaría recibir?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Gestión comercial (Fiscalidad, contabilidad, tramites con Hacienda, SS..)  <input type="checkbox"/> Publicidad y marketing digital  <input type="checkbox"/> RRSS  <input type="checkbox"/> E-commerce. Comercio electrónico.  <input type="checkbox"/> Escaparatismo y diseño  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>39</b>	<p><b>¿Cómo te gustaría recibir la actividad formativa?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Presencial  <input type="checkbox"/> Online  <input type="checkbox"/> Otros _____</p>
<b>40</b>	<p><b>¿En qué horario te gustaría recibir formación?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Mañana.  <input type="checkbox"/> Medio día.  <input type="checkbox"/> Tarde.  <input type="checkbox"/> Online.  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>INFORMACIÓN SOBRE PROGRAMAS</b>	
<b>CONOCIMIENTO DE LAS PROPUESTAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TURISMO, COMERCIO Y CONSUMO</b>	
<b>41</b>	<p><b>¿Quieres recibir información sobre ayudas y programas dirigidos al sector comercial?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Sí   <input type="checkbox"/> No * salta a la pregunta 43</p>
<b>42</b>	<p><b>¿Sobre qué tipo de ayudas y programas quieres recibir información?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ayudas económicas para emprender  <input type="checkbox"/> Ayudas económicas para inversiones y mejoras  <input type="checkbox"/> Bolsa de relevo de negocios  <input type="checkbox"/> Ayuda traspaso de negocios  <input type="checkbox"/> Transformación digital  <input type="checkbox"/> Sobrecoste energético  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>PROGRAMAS Y AYUDAS</b>	
<b>43</b>	<p><b>¿Conoces los siguientes programas de apoyo al sector comercial?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Centro de Impulso de transformación digital de comercio y artesanía  <input type="checkbox"/> Comercio rural con sabor  <input type="checkbox"/> última campaña de comercio  <input type="checkbox"/> Página web  <input type="checkbox"/> Relevo Generacional  <input type="checkbox"/> No conozco ninguno de estos programas  <input type="checkbox"/> Otro _____</p>
<b>44</b>	<p><b>Pregunta abierta.</b>  <b>¿Quieres dar tu opinión? Te escuchamos!</b></p>

## TEJIENDO LA DESPENSA

### Modelo de Gobernanza alimentaria Territorializada para la Merindad de Sangüesa

Pretende promover la transición hacia la sostenibilidad para el sistema alimentario local, a través de un sistema de cogobernanza, **involucrando a todos los eslabones de la cadena agroalimentaria**, desde la producción, pasando por la transformación, distribución y comercialización, hasta llegar a los consumidores.



**TEJIENDO  
LA DESPENSA**

Productos de la Merindad de Sangüesa

45 ¿ Conoces el proyecto Tejiendo la Despensa?  
 Sí  No

46 ¿Te gustaría recibir información sobre el proyecto?  
 Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono)  
 Correo electrónico

### DATOS DE CONTACTO Y PROTECCIÓN DE DATOS

Si quieres participar en el Panel de Comercios y recibir información sobre ayudas y programas orientados al sector comercial (inversiones, relevo generacional, digitalización, formación ...) Indicanos la forma de contacto.

¿Te gustaría recibir información sobre el proyecto?

47.  Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono)

48.  Correo electrónico

49. Confirмо que he leído y acepto los términos y condiciones de la Política de Protección y Tratamiento de datos. *Protección de datos de carácter personal: La recogida y tratamiento de datos de carácter personal se regirán según los artículos 13 y 14 RGPD, así como el artículo 11 de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.* Ver protección de datos

[Ver protección de datos](#)

**¡Muchas Gracias por tu participación! Tus respuestas nos ayudaran a saber cuál es la situación actual del comercio en la Merindad de Sangüesa. Para que la respuesta se registre, debes seleccionar ENVIAR**



## Anexo I.B Encuestas

### Mendialdea, Bortziriak–Malerreka–Bertizarana, Sakana y Baztan-Urdax.

The image shows two side-by-side screenshots of online survey forms. Both forms feature a header with a landscape illustration of a house and trees. The left form is titled "ENCUESTA 'INFORME SECTOR COMERCIO'" and contains text in Spanish about a survey for rural commerce in Navarre, mentioning funding and data privacy. The right form is titled "'MERCATARITZA SEKTOREAREN TXOSTENA' - INKESTA" and contains text in Basque about a survey for the market sector, also mentioning funding and data privacy. Both forms include a "Correo" field and a "Cambiar configuración" link.

Las encuestas preparadas para la zona montañosa de la parte más occidental de Navarra se han preparado en euskera y castellano igual que en la Merindad de Sangüesa. Recopilando conjuntamente la información sacada de las cuatro encuestas y agrupando todos los territorios.

Castellano: <https://forms.gle/HV3NuwmcZTKKZiGu5>

Euskara: <https://forms.gle/AEs4pH7YbCFPVco77>



### ENCUESTA "INFORME SECTOR COMERCIO" – PANEL DE COMERCIOS

Cederna Garalur forma parte de la Red de Servicio de Dinamización del Comercio Rural de Navarra, impulsada por la Dirección General de Turismo, Comercio y Consumo de Gobierno de Navarra. Todos los comercios de proximidad situados en entornos rurales podéis beneficiaros de este servicio de profesionalización, asesoramiento y acompañamiento. Está financiado al 100% y no tiene coste para las personas promotoras. En esta fase de observación os pedimos que contestéis a la siguiente encuesta y a otra posterior para formar parte del Panel de Comercios rurales de Navarra. Como parte del panel, os comunicaremos las subvenciones y formaciones que sean de vuestro interés. Todos los datos recogidos recibirán un tratamiento privado y adecuado, no utilizándose para fines comerciales o publicitarios. Además, en cualquier momento podréis llamarnos o mandarnos un correo para salir del Panel y dejar de recibir información. En este momento, vuestros datos se eliminarán y no quedará ningún registro. ¡Gracias por colaborar en el Panel de Comercio! las respuestas nos ayudaran a conocer la situación actual del sector comercial de la Montaña de Navarra.

Agradezco de antemano tu colaboración.

Para cualquier duda puedes llamar al teléfono 624 178 953 o escribir un correo a [andonimartin@cederna.es](mailto:andonimartin@cederna.es)

CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO			
1	Nombre comercial o Razón social		
2	Sexo	<input type="checkbox"/> Hombre	<input type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/> Otr@s
3	Edad del 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	
4	<input type="checkbox"/> Entre 51 y 60 años  <input type="checkbox"/> Más de 60 años	<b>RELEVO DE NEGOCIOS</b> Ponemos en contacto a personas que están <b>interesadas en vender o en comprar</b> negocios en funcionamiento con quienes desean realizar un relevo en su propiedad. ¿Te gustaría recibir información sobre ayudas para el relevo generacional? <input type="checkbox"/> Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono) _____ <input type="checkbox"/> Correo electrónico _____	
6	País de origen		
7	Personas contratadas	<input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2	<input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 <input type="checkbox"/> 6 o más
8	Sector de actividad	<input type="checkbox"/> Alimentación <input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Textil y calzado <input type="checkbox"/> Droguería <input type="checkbox"/> Estancos <input type="checkbox"/> Cultura y tecnología <input type="checkbox"/> Equipamiento para el hogar <input type="checkbox"/> Otros	

9	Antigüedad del comercio	<input type="checkbox"/> Menos de un año <input type="checkbox"/> Entre 1 y 5 años <input type="checkbox"/> Entre 5 y 10 años <input type="checkbox"/> Más de 10 años <input type="checkbox"/> <b>Negocio centenario</b>
10	Entorno en el que se ubica el comercio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Casco Urbano</li> <li>• Entorno Rural</li> <li>• Polígono – Centro Comercial</li> </ul>
11	Municipio	
<b>SITUACIÓN ACTUAL DE TU COMERCIO</b>		
12	¿Cómo calificas tu <u>nivel de ventas</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Muy bueno <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Satisfactorio <input type="checkbox"/> Malo <input type="checkbox"/> Muy malo	
13	¿Cómo ha variado tu <u>nivel de ventas</u> durante el <u>último año</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
14	¿Cómo han variado los <u>precios de compra</u> de tus <u>provisiones</u> durante el <u>último año</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
15	¿Cómo han variado los <u>gastos fijos</u> de tu comercio durante el <u>último año</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
16	¿Cómo han variado los <u>precios de venta</u> de tu comercio durante el <u>último año</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
17	¿Cómo calificas tu <u>nivel de stock</u> ?	
	<input type="checkbox"/> Muy reducido <input type="checkbox"/> Reducido <input type="checkbox"/> Normal <input type="checkbox"/> Excesivo <input type="checkbox"/> Muy excesivo	
<b>PERSPECTIVAS DEL COMERCIO A FUTURO</b>		
18	¿Cómo crees que va a ser la <u>cantidad de pedidos</u> que realizas a tus <u>proveedores</u> a lo largo de 2023?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
19	¿Cómo crees que va a ser tu <u>volumen de ventas</u> a lo largo de 2023?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
20	¿Cómo crees que va a ser tu <u>precio de ventas</u> a lo largo de 2023?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
21	¿Cómo crees que va a ser el <u>número de personas que trabajan en tu comercio</u> a lo largo de 2023?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mayor <input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Igual <input type="checkbox"/> Menor <input type="checkbox"/> Mucho menor	
22	¿Cómo crees que va a ser la <u>situación general</u> de tu comercio a lo largo de a lo largo de 2023?	
	<input type="checkbox"/> Mucho mejor <input type="checkbox"/> Mejor <input type="checkbox"/> Estable <input type="checkbox"/> Peor <input type="checkbox"/> Mucho peor	
<b>CUESTIONES COMPLEMENTARIAS</b>		
<b>INVERSIONES</b>		
23	¿Has realizado alguna inversión en tu negocio durante los últimos 3 años?	
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No (salta a la pregunta 26)	
24	¿Cuál ha sido la <u>cuantía</u> de las inversiones? Marca solo un óvalo.	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos de 5.000€</li> <li>• Entre 5.000€ y 10.000€</li> <li>• Entre 10.000€ y 15.000€</li> <li>• Más de 15.000€</li> <li>• Otro:</li> </ul>	
25	¿Cuál ha sido el <u>destino</u> de las inversiones? (Puedes marcar más de una opción)	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obras y reformas en el establecimiento</li> <li>• Traspaso de negocio</li> <li>• Publicidad y/o marketing digital</li> <li>• Equipos informáticos y/o herramientas de gestión digital</li> </ul>	

<b>26</b>	<b>¿Cuáles son los principales obstáculos que encuentras a la hora de invertir en tu comercio? (Puedes marcar más de una opción)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabas burocráticas, permisos...</li> <li>• Dificultad para conseguir financiación</li> <li>• Futuro incierto del comercio</li> <li>• Falta de conocimiento técnico</li> <li>• Falta de ayudas económicas</li> </ul>
<b>DIGITALIZACIÓN</b>	
<b>27</b>	<b>¿Tienes acceso a internet en tu comercio?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
<b>28</b>	<b>¿Tienes página web y/o tienda online?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
<b>29</b>	<b>Enlace a la web / tienda online:</b>
<b>30</b>	<b>¿Utilizas redes sociales?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No (salta a la pregunta 31)
<b>31</b>	<b>En caso afirmativo, pon el enlace a tus redes sociales</b>
	<input type="checkbox"/> Instagram: _____ <input type="checkbox"/> Facebook: _____ <input type="checkbox"/> Twitter: _____ <input type="checkbox"/> TikTok: _____ <input type="checkbox"/> Youtube: _____ <input type="checkbox"/> Otros: _____
<b>32</b>	<b>¿Usas programas informáticos / herramientas digitales en tu comercio?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No (salta a la pregunta 33)
<b>33</b>	<b>En caso afirmativo, ¿Qué programas informáticos / herramientas digitales utilizas?</b>
	<input type="checkbox"/> Terminal de punto de venta (TPV)/Datáfono <input type="checkbox"/> Marketplace <input type="checkbox"/> Herramientas/prácticas de ciberseguridad (copias de seguridad, certificados SSL...) <input type="checkbox"/> Mensajería instantánea (WhatsApp, Telegram...) <input type="checkbox"/> Herramientas de gestión de clientes (mailing, software específico o CRM...) <input type="checkbox"/> Herramientas de contabilidad y/o facturación <input type="checkbox"/> Herramientas de teletrabajo (Sack, Microsoft Teams...) <input type="checkbox"/> Certificado digital o Cl@ve (PIN o permanente) <input type="checkbox"/> Otros: _____
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>	
<b>34</b>	<b>¿Has participado en acciones formativas durante los últimos 3 años?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí * salta a36 <input type="checkbox"/> No * salta a 35
<b>35</b>	<b>¿Por qué no has participado en actividades formativas?</b>
	<input type="checkbox"/> No me interesa la temática <input type="checkbox"/> No me llega la información <input type="checkbox"/> No tengo tiempo <input type="checkbox"/> El horario no es compatible con mi vida laboral y/o familiar <input type="checkbox"/> Otro _____
<b>36</b>	<b>¿Qué tipo de formación has recibido?</b>
	<input type="checkbox"/> Gestión comercial <input type="checkbox"/> Publicidad y marketing digital <input type="checkbox"/> RRSS <input type="checkbox"/> E-commerce <input type="checkbox"/> Escaparatismo y diseño <input type="checkbox"/> Otro _____
<b>37</b>	<b>¿Te gustaría recibir información sobre actividades formativas?</b>
	<input type="checkbox"/> Sí *salta 38 <input type="checkbox"/> No * salta a 41
<b>38</b>	<b>¿Qué tipología de actividad formativa te gustaría recibir?</b>
	<input type="checkbox"/> Gestión comercial (Fiscalidad, contabilidad, tramites con Hacienda, SS..) <input type="checkbox"/> Publicidad y marketing digital <input type="checkbox"/> RRSS <input type="checkbox"/> E-commerce. Comercio electrónico. <input type="checkbox"/> Escaparatismo y diseño <input type="checkbox"/> Otro _____

39	<b>¿Cómo te gustaría recibir la actividad formativa?</b> <input type="checkbox"/> Presencial <input type="checkbox"/> Online <input type="checkbox"/> Otros
40	<b>¿En qué horario te gustaría recibir formación?</b> <input type="checkbox"/> Mañana. <input type="checkbox"/> Medio día. <input type="checkbox"/> Tarde. <input type="checkbox"/> Online. <input type="checkbox"/> Otro

**INFORMACIÓN SOBRE PROGRAMAS**

**CONOCIMIENTO DE LAS PROPUESTAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TURISMO, COMERCIO Y CONSUMO**

41	<b>¿Quieres recibir información sobre ayudas y programas dirigidos al sector comercial?</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No   * salta a la pregunta 43
42	<b>¿Sobre qué tipo de ayudas y programas quieres recibir información?</b> <input type="checkbox"/> Ayudas económicas para emprender <input type="checkbox"/> Ayudas económicas para inversiones y mejoras <input type="checkbox"/> Bolsa de relevo de negocios <input type="checkbox"/> Ayuda traspaso de negocios <input type="checkbox"/> Transformación digital <input type="checkbox"/> Sobrecoste energético <input type="checkbox"/> Otro

**PROGRAMAS Y AYUDAS**

43	<b>¿Conoces los siguientes programas de apoyo al sector comercial?</b> <input type="checkbox"/> Centro de Impulso de transformación digital de comercio y artesanía <input type="checkbox"/> Comercio rural con sabor <input type="checkbox"/> última campaña de comercio <input type="checkbox"/> Página web <input type="checkbox"/> Relevo Generacional <input type="checkbox"/> No conozco ninguno de estos programas <input type="checkbox"/> Otro
44	<b>Pregunta abierta.</b> <b>¿Quieres dar tu opinión? Te escuchamos!</b>

**DATOS DE CONTACTO Y PROTECCIÓN DE DATOS**

**Si quieres participar en el Panel de Comercios y recibir información sobre ayudas y programas orientados al sector comercial (inversiones, relevo generacional, digitalización, formación ...) Indícanos la forma de contacto.**

¿Te gustaría recibir información sobre el proyecto?

47.  Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono)

48.  Correo electrónico

49. Confirmando que he leído y acepto los términos y condiciones de la Política de Protección y Tratamiento de datos. *Protección de datos de carácter personal: La recogida y tratamiento de datos de carácter personal se regirán según los artículos 13 y 14 RGPD, así como el artículo 11 de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.* Ver protección de datos

[Ver protección de datos](#)

Para validar tus respuestas debes darle al botón 'enviar'

**GRACIAS POR TU COLABORACIÓN**

**MILESKER PARTE HARTZEAGATIK**

[www.cederna.eu](http://www.cederna.eu)



## Anexo II. Cálculo del indicador de confianza de todo el campo de actuación de Cederna Garalur

INDICADOR DE CONFIANZA		
Nivel de ventas	Nivel de Stock	Perspectivas sobre el nivel de ventas
<b>54,69</b>	<b>52,34</b>	<b>41,41</b>
<b>Índice de confianza = 49,48 (media aritmética)</b>		

ÍNDICE DEL NIVEL DE VENTAS			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy bueno	100	1	1,56
Bueno	75	23	26,95
Satisfactorio	50	30	23,44
Malo	25	7	2,73
Muy malo	0	3	0,00
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>54,69</b>

ÍNDICE DEL NIVEL DE STOCK			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy reducido	100	5	7,81
Reducido	75	6	7,03
Normal	50	45	35,16
Excesivo	25	6	2,34
Muy excesivo	0	2	0,00
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>52,34</b>

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	8	9,38
Satisfactorio	50	31	24,22
Malo	25	20	7,81
Muy malo	0	5	0,00
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>41,41</b>