

Informe de Coyuntura del Comercio Rural de la Ribera 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 la Ribera de Navarra	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 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 **Consortio EDER**. 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 la **Ribera de Navarra**. 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 de la Ribera de Navarra, 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



La Ribera de Navarra se encuentra situada en la zona sur de la Comunidad Foral de Navarra, quedando dividida entre Ribera Alta y Ribera Baja.



115.980 habitantes



1.345 km²



86,23 habitantes/km²



Población de origen extranjero/total
15%



Índice de masculinidad
101,25



Índice de envejecimiento (>64/<15 años)
123,7



Renta per cápita media anual por unidad de consumo (2020): 17.609,30€

Tasa de pobreza (2020): 28,5%



6.309 empresas de origen ribero operando en la comarca

45 polígonos industriales

El 23,6% de las hectáreas de cultivo de Navarra se concentran en Ribera Alta y el 22,5% en Ribera Baja.



11,97% de las empresas pertenecen al sector industrial



12,80% de las empresas pertenecen al sector de la construcción



26,58% de las empresas pertenecen al sector comercial



48,65% de las empresas pertenecen al sector servicios

2.- Ficha técnica

Calendario

Validación	Diciembre de 2022.
Trabajo de campo	Elaboración de la Base de Datos Inicial: octubre de 2022 - enero de 2023, con frecuencia diaria. Difusión de la encuesta: diciembre 2022 - febrero de 2023.
Difusión del informe	Marzo de 2023.

Conceptos y definiciones

Nivel de stock	Conjunto de mercancías almacenadas por una empresa, tanto materias primas como productos finales.
Gastos fijos	Gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de actividad.
Actividad económica	Valor añadido generado mediante la producción de bienes y servicios.
Personal asalariado	Número total de personas que trabajan en la empresa en una fecha determinada y perciben una remuneración salarial.
Precio final	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).
Volumen de ventas	Número de unidades vendidas en un periodo determinado de tiempo.
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	<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">• 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 <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 EDER

Total comercio: 952
Com. con correo válido: 360
Total respuestas: 186

Error muestral total: 6,45% (nivel de confianza 95%)
Error muestral com. contacto válido: 5,00%

Índice de respuesta absoluta: 186
Índice de respuesta relativo: 51,66%

Fuente

Base de datos del comercio rural de la Ribera de Navarra y encuesta de carácter coyuntural sobre la situación del comercio

Métodos

Recogida de datos

- Mailing dirigido a los comerciantes (encuesta en Google Forms)
- Mailing dirigido a las asociaciones de comerciantes (encuesta en Google Forms)
- Asesoramientos 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: 186 comercios
TAMAÑO DE LA POBLACIÓN RELATIVA: 360
TAMAÑO DE LA POBLACIÓN: 952 comercios
MÉTODOS:

- Encuesta online (Google Forms)
- Encuesta impresa



INDICADOR DE VENTAS

52,42



INDICADOR DE STOCK

52,82



INDICADOR DE LAS
EXPECTATIVAS DE VENTA

50,81

52,02

Indicador de Confianza

01

Situación actual del comercio

El **85,48%** de los comercios opinan que su **nivel de ventas** es al menos **satisfactorio**.

El **77,42%** de los comercios **han notado un incremento** en los **precios de sus proveedores**.

El **77,42%** de los comercios creen que su **stock** es **suficiente o reducido**.

02

Expectativas del comercio en 2023

El **77,42%** de los comercios creen que su **nivel de ventas** va a ser **igual o mejor** en **2023**.

El **40,32%** de los comercios creen que el **personal contratado** va a ser **igual o mayor** en **2023**.

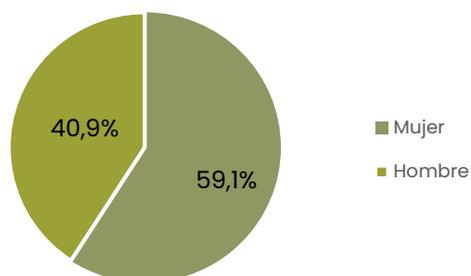
El **72,58%** de los comercios creen que la **situación general** del comercio va a ser **igual o mejor** en **2023**.



4.- Análisis

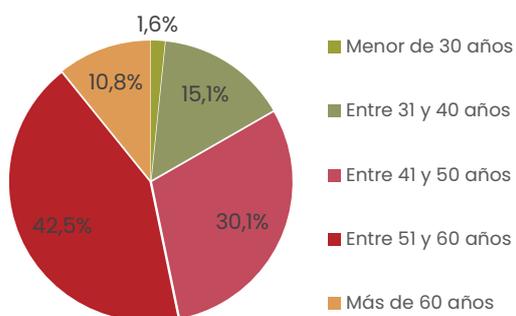
Caracterización del comercio rural en la Ribera de Navarra

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



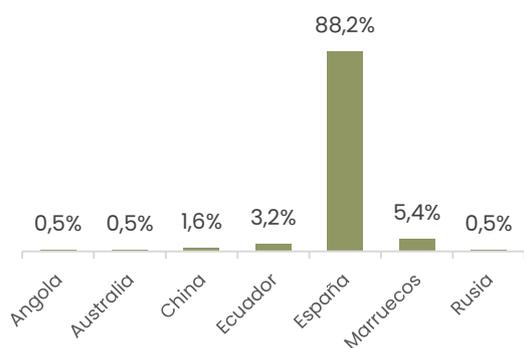
De los comercios encuestados, el 59,14% indican que la persona titular es una mujer, frente al 40,86% que indican que la persona titular es un hombre.

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



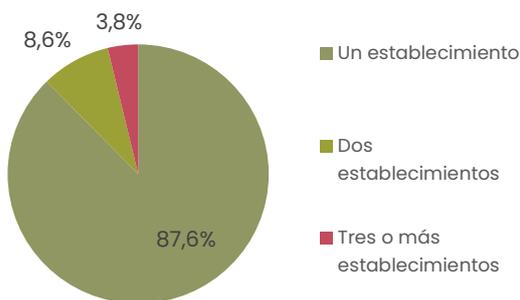
De los comercios encuestados, el 87,63% indican que la persona titular tiene entre 31 y 60 años, el 10,75% indican tener más de 60 años y el 1,61% indican tener menos de 30 años

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



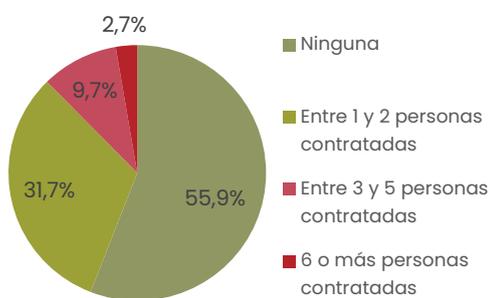
De los comercios encuestados, el 88,17% indican que la persona titular es española, mientras que el 11,83% restante provienen de distintos países.

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



De los comercios encuestados, el 87,63% indican tener un establecimiento, el 8,60% dicen tener dos establecimientos y solo el 3,76% indican tener tres o más establecimientos.

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



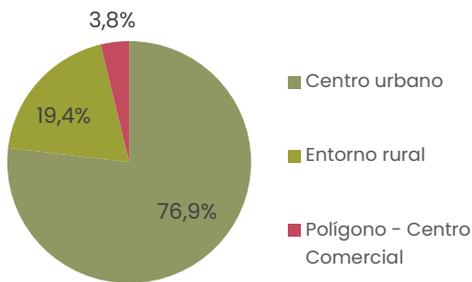
De los comercios encuestados, el 55,91% afirman no tener ninguna persona contratada, frente al 31,72% que tienen entre una y dos personas contratadas. El 9,68% dicen tener entre tres y cinco personas contratadas y solo el 2,69% indican tener seis o más personas contratadas.

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



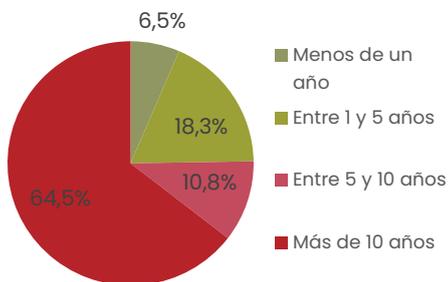
De los comercios encuestados, la mayoría pertenecen al sector de la alimentación (28,49%) y del textil, calzado y complementos (25,81%). Les siguen cultura y tecnología (13,98%), salud (9,68%), equipamiento para el hogar (8,60%), floristerías (5,38%), droguería y belleza (5,38%) y estancos (2,69%)

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



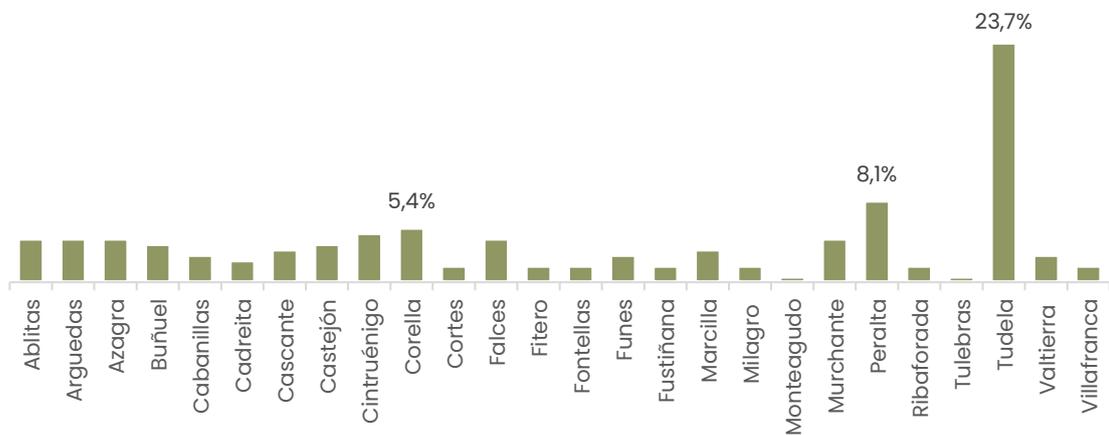
De los comercios encuestados, el 76,88% se ubican en el centro urbano y el 19,35% en el entorno rural. Tan solo el 3,76% se sitúan en un polígono o centro comercial.

Gráfico 8. Distribución de los comercios según antigüedad.



De los comercios encuestados, el 64,54% tienen una antigüedad superior a 10 años, el 10,75% tienen una antigüedad de entre 5 y 10 años, el 18,28% tienen una antigüedad de entre 1 y 5 años y tan solo el 6,45% tienen una antigüedad menor de un año.

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

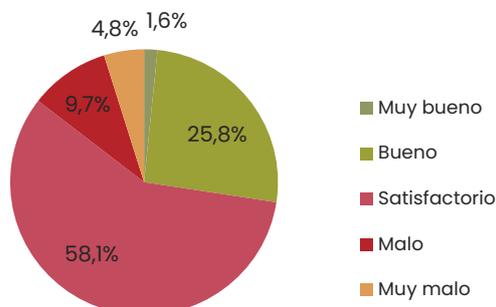


De los comercios encuestados, la mayoría se ubican en Tudela (23,66%), seguido por Peralta (8,06%) y por Corella (5,38%). El resto de los municipios tienen un peso individual inferior al 5%, aunque todos los municipios están representados con al menos la participación de un comercio.

Situación actual del comercio rural

Nivel de rentas

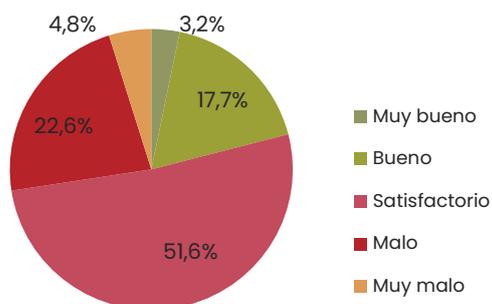
Gráfico 10. Percepción de los comercios de la Ribera sobre su nivel de ventas actual.



El 58,06% de los comercios encuestados califican su nivel de ventas actual como satisfactorio, el 25,81% lo califican como bueno y el 1,61% como muy bueno.

Sin embargo, el 9,68% indican que su nivel actual de ventas es malo y el 4,84% afirman que es muy malo.

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

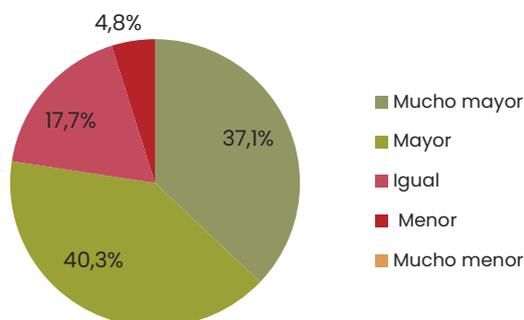


El 51,61% de los comercios encuestados califican su nivel de ventas durante el último año como satisfactorio, el 17,74% lo califican como bueno y el 3,23% como muy bueno.

Sin embargo, el 22,58% de los encuestados indican que su nivel de ventas durante el último año es malo y el 4,84% afirma que este es muy malo.

Precios de compra y provisiones

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

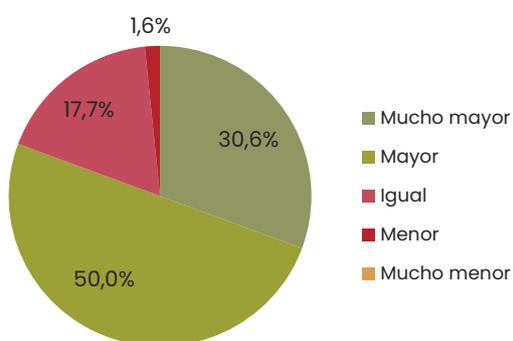


El 17,74% de los comercios encuestados indican que el precio de compra de sus provisiones no ha variado durante el último año y el 4,84% indican que ha sido menor.

Sin embargo, el 40,32% de los encuestados afirman que los precios de compra de las provisiones han aumentado durante el último año y el 37,1% 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 de la Ribera sobre la evolución de los gastos fijos durante el 2022..



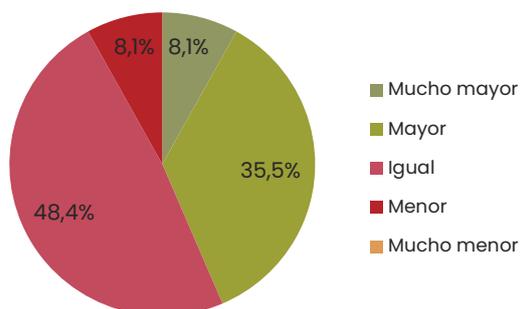
El 17,74% de los comercios encuestados indican que sus gastos fijos no han variado durante el último año y el 1,61% indican que ha sido menor.

Sin embargo, el 50,00% de los encuestados afirman que los gastos fijos han aumentado durante el último año y el 30,65% 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 de la Ribera sobre la evolución de los precios de venta durante el último año.



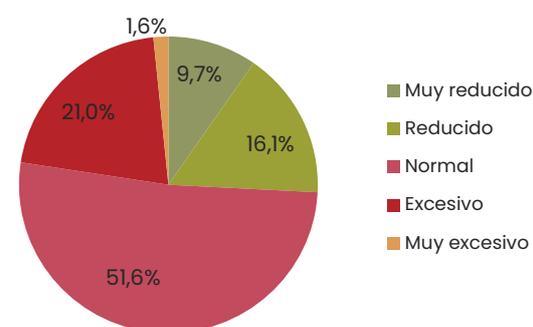
El 48,39% de los comercios encuestados indican que su precio de venta no ha variado durante el último año y el 8,06% indican que ha sido menor.

Sin embargo, el 35,48% de los encuestados afirman que sus precios de venta han aumentado durante el último año y el 8,06% que han aumentado mucho.

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

Nivel de stock

Gráfico 15. Percepción de los comercios de la Ribera sobre el nivel de stock actual.



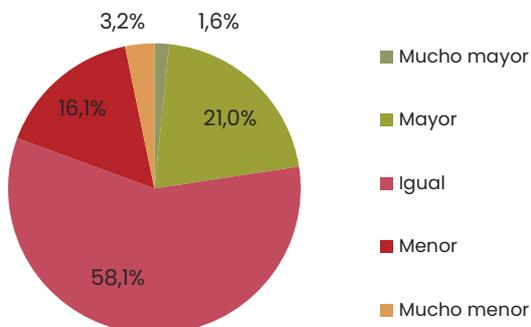
El 51,61% de los comercios encuestados indican que su nivel de stock actual es adecuado, el 16,13% que es reducido y el 9,68% que es muy reducido.

Sin embargo, el 20,97% de los encuestados afirman que su nivel de stock es excesivo y el 1,61% que es muy excesivo.

Perspectivas del comercio rural

Pedidos a proveedores

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

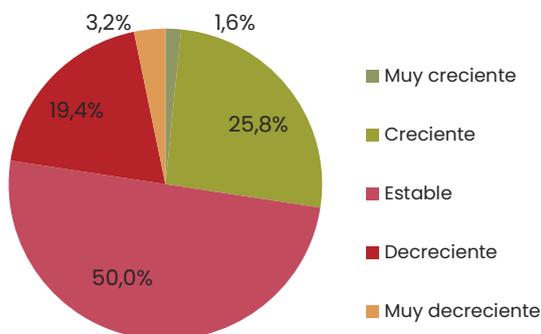


El 58,06% de los comercios encuestados indican que esperan realizar el mismo número de pedidos a proveedores durante 2023, el 20,97% esperan realizar más pedidos en 2023 y el 1,61% esperan realizar un número mucho mayor de pedidos en 2023.

Sin embargo, el 16,13% de los encuestados esperan realizar menos pedidos y el 3,23% esperan realizar un número mucho menor de pedidos.

Volumen de ventas

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

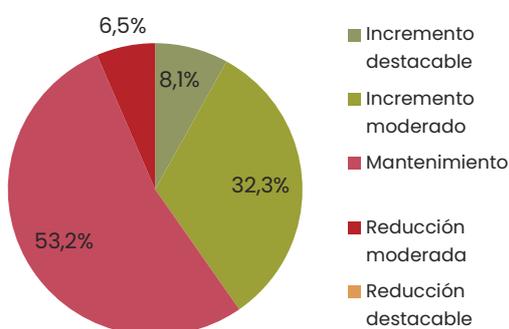


El 50,00% de los comercios encuestados indican que esperan tener el mismo volumen de ventas durante 2023, el 25,81% esperan tener un volumen mayor y el 1,61% un volumen mucho mayor.

Sin embargo, el 19,35% de los encuestados esperan tener un volumen de ventas menor y el 3,23% mucho menor.

Precio de venta

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



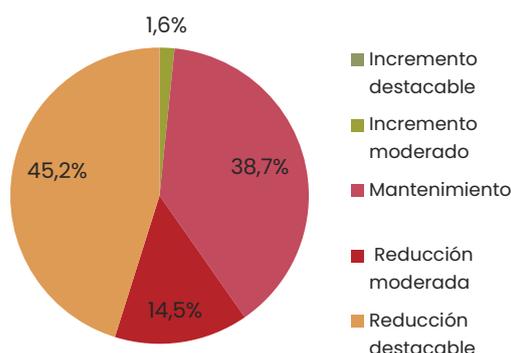
El 53,23% de los comercios encuestados esperan que el precio de venta no varíe durante 2023 y el 6,45% esperan que haya una reducción moderada.

Sin embargo, el 32,26% de los encuestados esperan un incremento moderado en el precio de venta y el 8,06% 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 de la Ribera sobre la evolución del personal contratado durante 2023

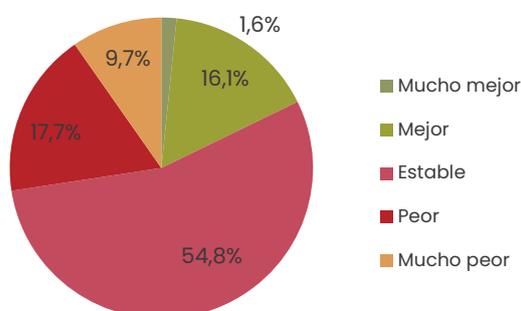


El 38,71% de los comercios encuestados esperan que el número de personas contratadas no varíe en 2023 y el 1,61% esperan que incremente moderadamente. Sin embargo, el 14,52% de los encuestados esperan una reducción moderada y el 45,16% una reducción destacable.

Ningún comercio encuestado espera un incremento destacable en el número de personas contratadas.

Situación general del comercio rural

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



El 54,84% de los comercios encuestados esperan que la situación general del comercio no varíe en 2023, el 16,13% esperan que sea mejor y el 1,61% esperan que sea mucho mejor.

Sin embargo, el 17,74% de los encuestados esperan una peor situación general del comercio y el 9,68% 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 la Ribera de Navarra.

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
52,42	52,82	50,81

El Indicador del Nivel de Ventas en la Ribera de Navarra tiene un valor de 52,42, 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 (52,58) 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 50,81 puntos y pudiéndose mejorar. Pese a contar con una puntuación menor, este también está cerca de alcanzar niveles satisfactorios.

El valor del **Índice de Confianza** de los comercios de la Ribera de Navarra es de **52,02 puntos**. Ello implica que la confianza de los comercios situados en la Ribera de Navarra es mejorable, aunque está cerca de alcanzar un nivel satisfactorio.

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 (59,14%). 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 (87,63%). Ello plantea dos cuestiones a destacar:

- Solo un 10,75% de los titulares de comercios encuestados en la Ribera de Navarra tiene más de 60 años, siendo el grupo de edad que se encuentra más cercano a la edad de jubilación.
Sin embargo, el 42,47% 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**.
- Tan solo un 1,61% de los titulares de comercios en la Ribera de Navarra tienen menos de 30 años. 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)

La mayoría de los comercios situados en la Ribera de Navarra son pequeños y de carácter familiar. Por ejemplo, el 87,65% solo cuenta con un establecimiento y el 55,91% no tiene ninguna persona contratada, siendo el 31,72% los que tienen contratados entre 1 y dos personas. Son pocos los comercios que tienen tres o más establecimientos (3,76%) y seis o más personas contratadas (2,69%), fruto del **carácter familiar y de proximidad** de la mayoría de los negocios que conforman la muestra.

Los **dos sectores predominantes** son la alimentación (28,49%) y el sector textil, de calzados y de complementos (25,81%). 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.

Respecto a los municipios en los que se ubica el comercio, el 23,66% de la muestra está localizada en **Tudela**. Este resultado es previsible, ya que Tudela se erige como el municipio tractor de la Ribera. El segundo municipio con mayor peso respecto a la cantidad de comercios es **Peralta** (8,06%), municipio tractor de la Ribera Alta, seguido por **Corella** (5,38%). El resto de los municipios tienen un peso individual inferior al 5%.

Tras analizar el indicador de confianza, cabe destacar que la **confianza de los comercios de la Ribera de Navarra** en el desarrollo de la actividad comercial es **mejorable** (52,02 puntos). No obstante, el Índice de Confianza está **cerca de alcanzar niveles satisfactorios** (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**. No obstante, tanto este indicador como los otros dos que forman el índice (indicador del nivel de ventas e indicador del nivel de stock) se encuentran cerca de alcanzar niveles satisfactorios.

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

- El **85,48%** de los comerciantes califican su **nivel de ventas actual** como **satisfactorio, bueno o muy bueno**, lo que implica que tan solo el 14,52% de los comercios tienen una percepción negativa sobre su nivel de ventas.

Además, el **72,58%** de los comerciantes dicen que la **evolución del nivel de ventas** durante **2022** ha sido **satisfactoria, buena o muy buena**.

- El **77,42%** de los comerciantes indican que los **precios de sus proveedores han subido** a lo largo de 2022 y el **80,65%** indican que han **aumentado los gastos fijos**.
- El **43,54%** 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 **77,42%** 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 Ribera de Navarra 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 **80,64%** 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 77,42% 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 **27,42%** creen que va a aumentar el volumen de ventas y un **50%** que va a ser **estable**. Además, el **40,31%** de los comerciantes creen que va a **aumentar su precio de venta durante 2023**. Ello explicaría que, pese a percibir un aumento en los precios de sus proveedores tengan pensado realizar 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.
- El **59,68%** de los comerciantes encuestados opinan que podrían **reducir su plantilla laboral en 2023**.
- El **72,58%** 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 Ribera de Navarra**, lo cual propicia un **escenario receptivo** a la hora de modernizarse y combatir los retos mencionados.

6.- Referencias

Consortio EDER. (2021).

Plan de Activación Comarcal 2021-2030 (Estrategia Comarcal de Especialización Inteligente y Sostenible de la Ribera Navarra). Consortio EDER.

Departamento de Desarrollo Rural y Medio Ambiente. (2022).

Principales cifras del sector agrario.

<https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/7BC1C4ED-F747-4A63-8C98-837824318BBA/0/cifrassectoragrario.pdf>

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

Nastat. (2022c).

Población. Indicadores de población. (na)stat.

<https://nastat.navarra.es/es/operacion-estadistica/-/tag/indicadores-poblacion>

Natarajan, S., Lipsitz, S. R., & Rimm, E. (2007).

A simple method of determining confidence intervals for population attributable risk from complex surveys. *Statistics in Medicine*, 26(17), 3229-3239.

<https://doi.org/10.1002/sim.2779>

Pérez Caballero, S., Hidalgo Vera, Á., & Calderón, M. J. (2006).

La economía de las personas jóvenes. Instituto de la Juventud.

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 **Consortio EDER**, 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 **948 847 356** o escribir un correo a **usue.sagues@consorcioeder.es**

Agradecemos de antemano tu colaboración.

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

¡Necesitamos contar contigo!

1. 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 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
4	País de origen
5	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
6	Número de establecimientos comerciales <input type="checkbox"/> Un establecimiento <input type="checkbox"/> Tres o más establecimientos <input type="checkbox"/> Dos establecimientos
7	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
8	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
9	Municipio
10	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

11	¿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
12	¿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
13	¿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
14	¿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
15	¿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
16	¿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 <input type="checkbox"/>

3. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO A FUTURO

17	¿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"/> Igual	<input type="checkbox"/> Mayor <input type="checkbox"/> Mucho mayor
18	¿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
19	¿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
20	¿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
21	¿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

22	¿Has realizado alguna inversión en tu comercio durante el último año ?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
22.1	¿Cuál ha sido la cuantía de las inversiones?
	<input type="checkbox"/> Menos de 5.000 € <input type="checkbox"/> Entre 5.000 € y 10.000 € <input type="checkbox"/> Entre 10.000 € y 15.000 € <input type="checkbox"/> Más de 15.000 €
22.2	¿Cuál ha sido el destino de las inversiones?
	<input type="checkbox"/> Obras y/o reformas o traslado del establecimiento <input type="checkbox"/> Publicidad y/o marketing digital <input type="checkbox"/> Tecnología y/o herramientas de gestión digital <input type="checkbox"/> Traspaso de negocio <input type="checkbox"/> Inversiones encaminadas al ahorro energético y/o eficiencia energética <input type="checkbox"/> Otros: _____
22.3	¿Has recibido alguna subvención ?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
22.4	¿ Cuál ?
23	¿Cuáles son los principales obstáculos que encuentras a la hora de invertir en tu comercio?
	<input type="checkbox"/> Trabas burocráticas (permisos, etc.) <input type="checkbox"/> Dificultad de financiación <input type="checkbox"/> Futuro incierto del comercio <input type="checkbox"/> Falta de conocimiento técnico <input type="checkbox"/> Otros _____
24	¿Tienes pensado realizar alguna inversión en tu comercio durante el año 2023 ?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Aún no lo se
25	¿Ha aumentado considerablemente el gasto energético de tu comercio respecto al año 2021 ?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Aún no lo se
26	¿Te gustaría recibir asesoramiento en materia energética junto con un plan de ahorro energético gratis ?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No

5 NIVEL DE DIGITALIZACIÓN

27	¿Qué importancia crees que tiene la digitalización en tu comercio?
	<input type="checkbox"/> Nada importante <input type="checkbox"/> Poco importante <input type="checkbox"/> Importancia normal <input type="checkbox"/> Importante <input type="checkbox"/> Muy importante
28	¿Utilizas ordenador en tu comercio?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
29	¿Tienes acceso a internet en tu comercio?
	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No

30	<p>¿Tienes página web y/o tienda online?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
30.1	<p>Enlace a la web / tienda online</p>
31	<p>¿Tu comercio tiene redes sociales?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
31.1	<p>En caso afirmativo, pon el <u>enlace</u> a tus redes sociales</p> <p><input type="checkbox"/> Facebook</p> <p><input type="checkbox"/> Instagram</p> <p><input type="checkbox"/> TikTok</p> <p><input type="checkbox"/> Twitter</p> <p><input type="checkbox"/> Youtube</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>
32	<p>¿Usas programas informáticos / herramientas digitales en tu comercio?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p> <p><input type="checkbox"/> Certificado digital o Cl@ve (PIN o permanente)</p> <p><input type="checkbox"/> Herramientas de contabilidad y/o facturación</p> <p><input type="checkbox"/> Herramientas de gestión de clientes (mailing, software específico o CRM...)</p> <p><input type="checkbox"/> Herramientas de teletrabajo (Slack, Microsoft Teams...)</p> <p><input type="checkbox"/> Herramientas/prácticas de ciberseguridad (copias de seguridad, certificados SSL...)</p> <p><input type="checkbox"/> Marketplace</p> <p><input type="checkbox"/> Mecanismos de lectura de información integrados con sistemas informáticos (lectores de códigos de barras, etc.)</p> <p><input type="checkbox"/> Mensajería instantánea (WhatsApp, Telegram...)</p> <p><input type="checkbox"/> Terminal de punto de venta (TPV)/Datáfono</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>
33	<p>¿Tienes contratada a alguna empresa o persona especialista en TIC/digitalización?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
34	<p>¿Has recibido formación sobre digitalización durante el último año?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> No</p>
35	<p>En caso afirmativo, ¿de qué trataba?</p> <p><input type="checkbox"/> Uso del certificado digital y/o Cl@ve (PIN o permanente)</p> <p><input type="checkbox"/> Comercio electrónico</p> <p><input type="checkbox"/> Formación general sobre la digitalización en el comercio</p> <p><input type="checkbox"/> Gestión y presencia en Redes Sociales</p> <p><input type="checkbox"/> Página web/posicionamiento en internet (SEO)</p> <p><input type="checkbox"/> Publicidad y Marketing Digital</p> <p><input type="checkbox"/> Software para la gestión de clientes y/o proveedores</p> <p><input type="checkbox"/> Software/programas de facturación y/o contabilidad</p> <p><input type="checkbox"/> Otro: _____</p>

36	<p>¿Sobre cuál de las siguientes temáticas te gustaría recibir formación?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ayudas y programas para la digitalización (Kit Digital, Centro de Impulso de Transformación Digital...) <input type="checkbox"/> Comercio electrónico y estrategia de venta online <input type="checkbox"/> Fidelización de clientes <input type="checkbox"/> Gestión y presencia en Redes Sociales <input type="checkbox"/> Información general sobre digitalización en el comercio <input type="checkbox"/> Página web/posicionamiento en internet (SEO) <input type="checkbox"/> Publicidad y marketing digital <input type="checkbox"/> Software para la gestión de clientes y/o proveedores <input type="checkbox"/> Software/programas de facturación y/o contabilidad <input type="checkbox"/> Uso del certificado digital y/o Cl@ve (PIN o permanente) <input type="checkbox"/> No tengo interés en recibir formación sobre digitalización <input type="checkbox"/> Otros: _____
37	<p>¿Cuáles son las barreras que encuentras a la hora de empezar o continuar con el proceso de digitalización de tu comercio?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Sé que es importante, pero no tengo suficiente capacidad técnica o conocimiento para un cambio de este tipo <input type="checkbox"/> No sé por dónde empezar, o no sé qué tengo que cambiar, o no sé quién puede ayudarme a hacerlo <input type="checkbox"/> Tengo dificultades económicas para realizar el cambio <input type="checkbox"/> Creo que no es rentable o no es necesario transformarse digitalmente <input type="checkbox"/> No tengo tiempo <input type="checkbox"/> Otros: _____
38	<p>Por último, ¿Qué buscas con el proceso de digitalización?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ahorrar tiempo <input type="checkbox"/> Aumentar beneficios <input type="checkbox"/> Aumentar ventas <input type="checkbox"/> Llegar a más clientes <input type="checkbox"/> Otros: _____
6. DATOS DE CONTACTO Y PROTECCIÓN DE DATOS	
37	<p>En caso de que quieras participar en el Panel de Comercios y recibir información sobre las ayudas y programas orientados al sector comercial (relevo generacional, digitalización, formación...), te rogamos que nos indiques la forma/formas de contacto</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Teléfono/WhatsApp (indica tu número de teléfono) <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Correo electrónico <p>-----</p>
<p><input type="checkbox"/> Confirmando que he leído y acepto los términos y condiciones de la Política de Protección y Tratamiento de Datos.</p>	

¡Gracias por tu colaboración!

Anexo II. Cálculo del indicador de confianza

INDICADOR DE CONFIANZA		
Nivel de ventas	Nivel de Stock	Perspectivas sobre el nivel de ventas
52,42	52,82	50,81
Índice de confianza = 52,02 (media aritmética)		

ÍNDICE DEL NIVEL DE VENTAS			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy bueno	100	3	1,61
Bueno	75	48	19,35
Satisfactorio	50	108	29,03
Malo	25	18	2,42
Muy malo	0	9	0,00
Total		186	52,42

ÍNDICE DEL NIVEL DE STOCK			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy reducido	100	18	9,68
Reducido	75	30	12,10
Normal	50	96	25,81
Excesivo	25	39	5,24
Muy excesivo	0	3	0,00
Total		186	52,82

ÍNDICE DE LA PERSPECTIVA SOBRE EL NIVEL DE VENTAS			
Valoración cuestionario	Correspondencia cuantitativa	Número de comercios	Resultado del índice
Muy bueno	100	3	1,61
Bueno	75	48	19,35
Satisfactorio	50	93	25,00
Malo	25	36	4,84
Muy malo	0	6	0,00
Total		186	50,81