

El apoyo al relevo comercial, clave para la pervivencia del sector

El 20% de los comerciantes de Sakana tiene previsto dejar el negocio en menos de cinco años 882 personas trabajan en los 483 establecimientos de la comarca, 364 de comercio y 119 de hostelería

N. Mazkarian Zelaia - Lunes, 11 de Marzo de 2019 - Actualizado a las 06:02h



Una comerciante atiende a una clientela en una tienda de deportes de Altsasu. (N.MAZKARIAN)

altsasu- El comercio y la hostelería emplean en Sakana a 882 personas en 483 establecimientos. De éstos, el 75% son comercios, 364 en total, y el resto, 119, locales de hostelería. No obstante este número se ha reducido de manera importante estos últimos años y las previsiones apuntan que se seguirán produciendo cierres a corto plazo, según un estudio realizado por la empresa Ikei para la Agencia de Desarrollo de Sakana con el objetivo de impulsar acciones de futuro para la mejora y dinamización del tejido comercial. Así, se analizaron las principales características, problemáticas y amenazas y oportunidades de la oferta comercial existente.

Para ello, se realizaron encuestas a 100 comercios representativos de las diferentes realidades que hay en la comarca. Asimismo, se realizó un foro de contraste con comerciantes para recoger sus impresiones y aportes.

En el estudio se pone el foco en la edad avanzada de los comerciantes y el peso del colectivo de mujeres. Y es que representan el 64% del total. En relación a la edad, un 47% tienen entre 46 y 60 años y un 16% más de 60 años, sobre todo en sectores como alimentación, moda y hogar. Así, los comerciantes destacan la importancia del apoyo al relevo comercial y al emprendimiento. Al respecto, se constata la alta disposición por parte de los comerciantes para el acompañamiento en el relevo. No en vano, el 20% de los encuestados tiene previsto dejar el negocio en menos de cinco años. La mayoría, el 82,7%, no tiene ningún familiar o empleado interesado en continuar con el negocio. Siete de cada diez, el 69,3%, poseen el local en propiedad, sobre todo en el sector de la moda, calzado y complementos así como servicios. Además, el 85,2% de los comerciantes estaría dispuesto a facilitar el relevo comercial acompañando a personas emprendedoras que pudieran hacer cargo de él. Así, el relevo generacional y el emprendimiento son dos de los puntos prioritarios a desarrollar.

“Desde Cederna Garalur se lleva trabajando en estos ámbitos desde 1992, ofreciendo un servicio de apoyo al emprendimiento y a la transición de negocios”, apunta Nerea Viana, técnica de la Agencia de Desarrollo de Sakana. “Cualquier persona interesada en emprender una actividad comercial o de otro tipo, puede ponerse en contacto con Cederna Garalur o con la Agencia de Desarrollo de Sakana y se le dará la orientación necesaria”, añade.

En relación a la clientela, señala que es mayoritariamente de la zona. “Se detecta que en su mayoría es de edad avanzada”, apunta, al tiempo que destaca la importancia de la sensibilización y concienciación, sobre todo de la población más joven, para apoyar el comercio pequeño y apostar por la economía local. No obstante, incide en que el sector comercial debe trabajar para adaptarse a los nuevos hábitos de compra.

DIFERENCIACIÓN “El pequeño comercio debe ofrecer experiencias de compra diferenciadas y de calidad, poniendo en valor la identidad del valle y apostando también por los productos locales. La diferenciación de los establecimientos y su fortaleza reside en la atención personalizada, la calidad del producto y ofrecer un producto específico”, abunda Viana. “Es una oportunidad de futuro para profundizar en una identidad común del valle, uniendo el comercio de cercanía con los productos y alimentos artesanos producidos en Sakana, así como mejorando la oferta orientada al turismo”.