

Ekonomia

Los pequeños negocios se resisten a abandonar su entorno urbano natural

Berriz Empresa apuesta por dar la vuelta a la preocupante tendencia a desaparecer de comercios y hostelería

✎ **Maialen Mariscal**
 📍 **Ruben Plaza**

DONOSTIA – Los pequeños negocios urbanos, agrupados en su mayoría en los sectores de comercio y hostelería, afrontan el importante reto de superar agresiones bajo el nombre de crisis, competencia de grandes superficies o envejecimiento de los propietarios para poder mantener su actividad al tiempo que contribuyen a dar vida a calles y barrios de las ciudades.

En esta lucha no se encuentran solos. El Gobierno Vasco intenta ayudarlos a través, entre otras iniciativas, del programa Berriz Empresa, cuyo objetivo es asegurar la continuidad de comercios, establecimientos hosteleros y pequeños alojamientos encontrando a personas dispuestas a coger las riendas de estos negocios una vez que el propietario decide por diferentes motivos retirarse.

La primera razón que llevó a crear este programa fue constatar el progresivo envejecimiento de los regentes de comercios, bares y restaurantes, que auguraba en un plazo no muy largo el cierre de pequeños negocios con las consiguientes repercusiones sobre la animación de barrios y pequeños pueblos.

A medida que se incrementaba su implantación, “vimos que la jubilación no era el único motivo por el que decidían dejar el negocio, sino que había otros de carácter más personal”, indica Amalur Anguiozar, coordinadora del programa Berriz Empresa de la Cámara de Gipuzkoa. Si bien esta iniciativa está impulsada por el Gobierno Vasco, es la entidad cameral la encargada de desarrollarlo en el territorio guipuzcoano dada su estrecha relación con el sector minorista.

El proceso se inicia cuando el propietario de un pequeño negocio por diversas razones decide dejarlo pero no quiere que el establecimiento cese la actividad. En ese momento puede ponerse en contacto con la Cámara de Gipuzkoa bien por la página web www.berrizenpresa.com, bien telefónicamente o en persona, para comunicar su situación.

Anguiozar explica que una vez conocido el caso, la Cámara realiza un expediente del negocio en el que se contemplan variados aspectos, con una especial atención a su viabilidad. “Uno de los requisitos es que sea rentable, lo que no significa que las cuentas tengan resultados positivos, sino que el negocio tenga potencial”, aclara.

Llega entonces el momento de encontrar a una persona interesada. “Al principio, por nuestra relación con el sector, teníamos más ofertas pero poco a poco comienza a subir el número de compradores,

aunque tenemos como reto incrementarlos”, afirma Anguiozar, quien añade que el objetivo es que “no cierren empresas que tienen viabilidad, que no haya pérdida de trabajo y, a poder ser, que se creen más puestos”.

Los perfiles de los compradores responden a varias tipologías. En unos casos, hay empresas que ya desarrollan una actividad en el sector y “ven una oportunidad para abrir una nueva línea de

negocio”, afirma la representante cameral. También hay emprendedores jóvenes que quieren abrir su propio negocio, en cuyo caso “suelen ser empresas de autoempleo”. También se interesan personas



Iñigo Olondris y Amaia Urteaga en Farma Natura de Donostia.

“Sin el programa, el negocio habría cerrado”

Amaia Urteaga cede el testigo a Iñigo Olondris de un negocio que ha regentado durante 16 años en Donostia

DONOSTIA – El objetivo perseguido por Berriz Empresa de contribuir a que no se cierren pequeños negocios que aportan vida a las calles de las ciudades tiene un caso de éxito en Farma Natura de Donostia, que gracias a la mediación de la Cámara de Gipuzkoa mantendrá sus puertas abiertas.

Amaia Urteaga llevaba 16 años al frente de esta parafarmacia cuando su situación personal y la evolución

del mercado le indicaron que llegaba el momento de “iniciar otra etapa”. Urteaga explica que, una vez tomada la decisión, “no sabes qué hacer, sin vendérselo a alguien, a qué precio, cómo irá...”. La incertidumbre le hizo plantearse a esta farmacéutica “cerrar y ya está”, pero no era una idea que le convencía totalmente porque “te da pena”.

De todos modos, reconoce que es la opción que habría tomado de no haberse encontrado con una conocida que le habló de Berriz Empresa. “LLamé a la Cámara de Gipuzkoa y, a partir de ahí, todo ha sido más fácil”.

La intermediación le ha puesto en contacto con Iñigo Olondris, propie-

Amaia Urteaga e Iñigo Olondris han trabajado juntos un mes para conocer el funcionamiento de la parafarmacia donostiarra

La fiabilidad que aporta la mediación de un organismo oficial es uno de los aspectos que más valoran del programa Berriz Empresa

tario ya de una parafarmacia en Lasarte-Oria que vio la oportunidad de “dar el salto a Donostia y crear una nueva línea más centrada en productos bio, que en Lasarte trabajamos menos”.

Farma Natura se ha especializado en cosmética biológica y en atención naturópata, masajes, acupuntura y estética natural, áreas que complementarán el negocio de Iñigo Olondris y sus dos socios, según asegura. Nuevo y antiguo propietarios han convivido durante un mes para traslado de conocimiento, periodo durante el que Olondris ha comprobado que “desde el primer día ya entra gente, existe un fondo de negocio que es muy importante

que, “por desgracia”, se encuentran fuera del mercado laboral por tener más edad y “les cuesta mucho encontrar trabajo”. Anguiozar destaca que este colectivo está muy motivado, pero presenta importantes problemas económicos para emprender. Un cuarto perfil, que interesa potenciar por su escasa presencia, responde a inversores que adquieren negocios de prestigio que requieren un desembolso inicial muy fuerte.

Una vez establecido el contacto entre quien cesa y quien adquiere el negocio, la Cámara de Gipuzkoa les acompaña en el proceso de traspaso con unos resultados que, según afirma Amalur Anguiozar, “son cada vez más positivos”. ●



Entrada de anchoa en la lonja de Hondarribia. Foto: Gorka Estrada

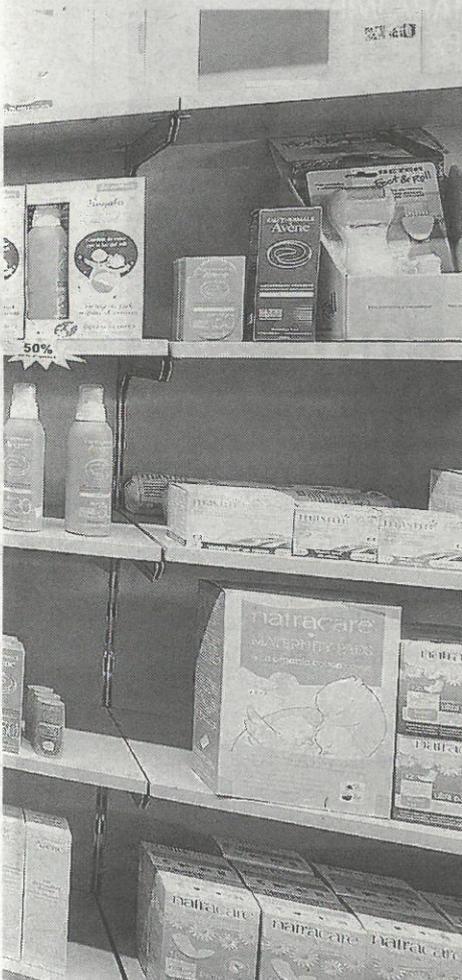
Azti sitúa en 120.000 toneladas la masa de anchoa

Es uno de los mayores registros desde que comenzó en 1987 el estudio de la población de esta especie

DONOSTIA – La población de anchoa del Golfo de Bizkaia, especie cuya pesquería representa una parte importante de los ingresos anuales del sector vasco de bajura, goza de buena salud según los resultados de la campaña Bioman 2016 realizada por biólogos de Azti durante el pasado mes de mayo mediante el análisis de producción diaria de huevos. El estudio elaborado por el instituto vasco de investigación pesquera estima una biomasa provisional de anchoa próxima a las 120.000 toneladas, cantidad que representa el tercer mayor registro desde que comenzó el estudio de la población de esta especie en el año 1987. La estimación de 2015 apuntaba a un reclutamiento (incorporación de jóvenes anchoas al stock) medio-alto para 2016 y los resultados de la campaña Bioman y las capturas realizadas por la flota durante la primavera han corroborado las buenas expectativas apuntadas. Así, la población de anchoa se sitúa muy por encima de la biomasa límite establecida en 21.000 toneladas. Lejos queda el lustro negro de la pesquería de anchoa, entre 2006 y 2010, periodo en el que la Comisión Europea decretó la suspensión de la actividad pesquera ante la precaria situación del recurso.

Solo en los años 2011 y 2015 la biomasa de anchoa superó la cantidad contabilizada en la primavera de este año. Los resultados definitivos de estimas de biomasa de anchoa de la campaña Bioman estarán disponibles en noviembre de este año. Tras obtenerse los datos definitivos, el Consejo de Ministros de Pesca de la Unión Europea determinará el Total Admisible de Capturas para el 2017. Este año se estableció un tope inicial de 25.000 toneladas que posteriormente fue ampliado hasta 33.000 toneladas.

La composición por edades de la población de anchoa registrada en la primavera de este año por el estudio Bioman apunta un reclutamiento medio en relación con la serie histórica. Según el análisis realizado por los biólogos de Azti, más de la mitad de la población se compone de supervivientes de años anteriores, principalmente de ejemplares de dos años de edad, con un 52% del total, y un 5% de anchoas de tres años. El 43% restante corresponde a ejemplares de un año de edad nacidos en la primavera del 2015. A este respecto, conviene subrayar que la mortalidad de la anchoa puede ser muy elevada durante los primeros meses de vida. Así, en algunos años un 70% de los juveniles no llega a cumplir el año de vida. – R. Basaldua



para no tener que enfrentarte a las dificultades que representa empezar de cero como nos ocurrió en Lasarte”.

Además, incide en la ventaja de “encontrarte con una parafarmacia bonita, con una clientela hecha, bien gestionada, con unos números buenos y un precio que nos encajaba”. Iñigo Olondris valora la mediación de la Cámara de Gipuzkoa por la tranquilidad que ofrece que “un organismo oficial sea el que te dé la información, porque he tenido suerte y he coincidido con Amaia, pero nunca sabes con quién te puedes encontrar”.

A partir de este mismo mes, el nuevo propietario se hará cargo del proyecto con la ayuda de la persona que ya trabajaba en Farma Natura con anterioridad y la contratación de otra empleada. – M.M.



RESTAURANTE JAPONÉS KAORI



UNA CARTA VARIADA. UN LOCAL ESPECTACULAR. ¡VEN A CONOCERNOS!

AVDA. **ZUMALACÁRREGUI, 25**
ANTIGUO

