

# ERRENKOALDE

## UNA APUESTA DE FUTURO DEL COMERCIO RENTERIANO

J. M. Lacunza

Como es bien conocido por nuestros lectores, el comercio minorista renteriano, desde hace media docena de años, está organizado en ERRENKOALDE, asociación que desarrolla una intensa actividad en la capacitación de la gestión, la imagen y los intereses generales de sus asociados. Desde el inicio de sus actividades ha sido una preocupación constante el tener un conocimiento real de la situa-

ción del comercio y de los hábitos de compra de los renterianos. Para ello, mediante la colaboración de la Viceconsejería de Comercio y Consumo del Gobierno Vasco, un grupo consultor desarrolló el pasado año un trabajo de campo de cuyas conclusiones podemos entresacar (para los amigos de las estadísticas) los siguientes datos:



### LOS RENTERIANOS

- Se considera población activa el 40,6% de los renterianos.
- El comercio, industria y los servicios de Rentería dan trabajo a 5007 (40%) renterianos y 2.261 no residentes. Por contra 8517 (60%) renterianos tienen su puesto de trabajo en otro municipio.
- El 74% de los hogares disponen de vehículo.

### NUESTROS HÁBITOS DE COMPRA

- El comprador tipo es: Una mujer de 46 años, con Estudios Primarios y realizando labores de hogar.
- El 89,1% de los renterianos que poseen vehículo lo utiliza para efectuar compras.
- Al año gastamos 20.000 millones de pesetas.
- Los renterianos dedican 5.783 millones de pesetas al año en compras fuera de Rentería, fundamentalmente en Oyarzun y en San Sebastián.
- Nos gustaría tener más centros comerciales tanto en el centro como en los barrios.

## EL COMERCIO MINORISTA DE RENTERÍA

— Rentería no tiene ningún Hiper a pesar de estar rodeado de ellos.

— De un total de 886 comercios censados, el 40,6% del comercio minorista es de alimentación y el 23% de calzado y textil.

— El 70% de los comerciantes son menores de 46 años.

— En los barrios renterianos más del 50% de los establecimientos comerciales son del ramo de la alimentación.

— En la zona centro (centro + casco histórico + Iztietia) está radicado el 64,9% de comercios del municipio.

— El 5,6% de los locales existentes en la zona centro pertenecen a la hostelería (caféterías y bares fundamentalmente).

Para conocer un poco más y mejor las actividades y el espíritu que anima a Errenkoalde charlamos con su presidente don Marcelo Mayoral:

*Oarso: ¿Cuál es el grado de aceptación de la Asociación entre los comerciantes renterianos?*

*Errenkoalde:* Errenkoalde tiene 150 socios, esto es, agrupa aproximadamente el 30% de los comerciantes de Rentería; somos optimistas y esperamos que el grado de asociación aumente rápidamente, incluso desde el punto de vista económico la asociación es ventajosa para el comerciante por las favorables condiciones conseguidas por la Asociación en la contratación de un Seguro o con el tratamiento más favorable obtenido en el descuento de las tarjetas bancarias, el asociado recupera ampliamente el importe de la cuota anual.

*P: ¿Sin duda hay una amplia diversidad de intereses entre los diferentes ramos de comercio?*

R. Como en cualquier otro colectivo hay una amplia base de intereses comunes a todos, aunque cada ramo tiene sus peculiaridades.

*P: ¿Qué actividades desarrolla la Asociación?*

R. Hay una primaria, que es la formación y capacitación de los asociados, escapatismo, técnicas de venta, incluyendo viajes a otras ciudades para conocer como abordan en otros sitios problemas parecidos a los nuestros. En este sentido organizamos un viaje a Burdeos para conocer cómo, en ciudades con una problemática parecida a la nuestra, se abordan los problemas y las soluciones concretas que están desarrollando; por ejemplo intervenciones de tipo urbanístico como igualar fachadas de edificios del casco antiguo, adoquinado de calles, etc.

Tanto en las conclusiones del estudio anteriormente citado como en nuestra experiencia de estos años hay una línea clara para potenciar el comercio renteriano: hay que potenciar Rentería; que sea un referente no solamente local sino también comarcal e integrarlo en las corrientes actuales de ocio y turismo que son el sector junto a los Polígonos Industriales, olvidada ya la creación de grandes industrias, que permitirán crear empleo.

*P: ¿Esto nos lleva a una visión amplia, nada estrecha ni localista, de la problemática a bordar?*

R. Como he indicado anteriormente, la promoción de Rentería y necesita una visión total, tanto en los elementos a ofrecer como en la manera de abordar las carencias que se observan en el desarrollo de nuestra ciudad. Tenemos que ser algo más que el dormitorio de la población que San Sebastián, debido a su carestía en el precio de la vivienda, no puede absorber. El casco histórico renteriano, tan singular, es un elemento que debe ser potenciado, podemos ofertar a nuestros visitantes además de los fuertes de San Marcos y Txoritokieta, singulares, casi únicos en nuestra comarca, nuestro entorno rural en el que destacan el parque de Listorreta y las cuevas de Aitzbitarte que son un monumento a nuestra prehistoria. Están sugiriendo a gritos la promoción de casas de agroturismo en la zona; esto requiere entre otras acciones la inmediata creación de recorridos "turísticos" que sean dirigidos por guías locales versados tanto en las características de nuestro entorno como de nuestra historia.

*P: ¿Una ardua tarea, que requiere la coordinación de todos los elementos de progreso del municipio y el impulso de los políticos locales!*

R. Es fundamental. La anterior Corporación, quizá con buen criterio, no quiso llegar a compromisos concretos porque no quería hipotecar, dada la inmediatez de las elecciones, a la nueva Corporación, pero queremos poder hacerlo ahora; vemos con gran interés la existencia de una Concejalía de Turismo, Comercio y Consumo o algo similar que permita una relación más directa con toda esta problemática, que requiere abordar soluciones globales. Por poner un ejemplo: es inconcebible que en Rentería no exista ningún establecimiento hotelero.

*P: ¿Cómo participa la agencia comarcal de desarrollo Oarsoaldea en la canalización de estas inquietudes?*

R. El trabajo de Oarsoaldea es de ámbito comarcal y su trabajo está más dedicado a la confección de estudios que a la promoción. Lo que desde Errenkoalde vemos es la necesidad de promocionar, de dar pasos concretos y es en esa dirección donde vemos necesaria la creación de una Oficina de turismo y comercio local que promueva lo que ya tenemos y lo que en el futuro lleguemos a tener; hoy en día Rentería no aparece en las guías o folletos de visitas turísticas, ni en las de hoteles o casas de agroturismo, ni siquiera es posible ver promocionada nuestra procesión de Semana Santa que, en cuanto a imágenes, no tiene nada que envidiar a las de otras poblaciones gipuzkoanas; si los organismos de otros ámbitos no lo hacen lo tendremos que hacer nosotros.

*P: Volviendo a aspectos indicados con anterioridad. ¿Cómo se ve desde la Asociación la promoción del entorno comercial de Rentería?*

R. Hay que abordar sin demora los aspectos urbanísticos tales como la falta de aparcamientos rotativos o la estrechez de las aceras que dificultan la creación de un entorno Comercial en Rentería; si queremos que el cliente de Oyarzun, Lezo o de Beraun venga al Centro, por poner un ejemplo, debe tener un lugar donde aparcar; si no no vendrá. Debemos proporcionar, Rentería debe proporcionar a sus ciudadanos y también a sus visitantes, lugares acogedores de paseo, razonablemente limpios, con aceras que hagan agradable el callejear y posibiliten incluso las rela-



ciones humanas que nos son tan necesarias. En ese sentido se echa en falta el Parque que en un principio se pensó construir en la zona de "Esmaltería", luego en Gecotor y ahora parece que se ubicará en Arramendi; siempre hay alguna propuesta de un promotor que reemplaza a estos planes y los convierten en papel mojado.

*P. En nuestro centro histórico se están acometiendo labores de adoquinado e infraestructura.*

R. El centro histórico de la Villa se está despoblando por las dificultades de modernización de las viviendas. La gente se desplaza a los barrios, si no hay población no hay potenciales clientes y por tanto no habrá comercio. No hay que crear sólo viviendas, con eso solo viene gente a dormir, hay que crear también infraestructura de servicios. Hay que dinamizar las calles, convertirlas en zonas de paseo, promover mercados, ferias del libro...

*P. Aunque no hay información pública veraz sobre la cual basar los comentarios: ¿cómo afectaría el Centro Comercial que se pretende construir en el entorno de Niessen-Frontón Municipal, al comercio renteriano?*

R. Depende de lo que incluya esa oferta comercial; en principio, basándonos en los rumores, porque aunque hubo una promesa de nuestros políticos de ser informados de los proyectos que nos afecten, la realidad es que se nos ha negado dicha información con el pretexto de que no es un proyecto elaborado, podría ser un movimiento a varias bandas que incluyera el Mercado Municipal e incluso Eroski. Rentería es claramente deficitario, por ejemplo en multicines que evitarían que nuestra juventud se desplazase a otras localidades. También sería conveniente un super-

mercado y el mercado de frescos. Mayor sería la repercusión en el ramo textil por ejemplo, donde solo las franquicias y las grandes cadenas parece que sobreviven a costa del comercio tradicional.

*P. Y para terminar. ¿Cómo cree que la liberación de la Avenida de Navarra de la servidumbre de la N-1 afectará a nuestro entorno inmediato?*

R. El descenso tan radical del tráfico rodado, permite imaginar el aprovechamiento de espacios públicos aportando soluciones a algunos de los problemas indicados anteriormente, por ejemplo dedicar el espacio de alguno de los carriles a ampliar las actuales aceras, incluso el proyecto de un Centro Comercial en Niessen debería permitir plantear la creación de garajes en la actual Plaza de la Diputación, Avda. de Navarra; en la Plaza de las Escuelas Viteri, en el mismo subsuelo de Niessen, etc. Podría haber unas plazas para los residentes y otras de ocupación rotativa. No quisiera terminar sin indicar que al eliminar el tráfico del centro de la Villa es necesario que los potenciales visitantes que circulan por la N-1 o por la autopista tengan una clara y sugestiva señalización de los accesos a Rentería y no solamente como ocurre en la actualidad de los accesos al puerto.

Con estos comentarios damos por finalizada nuestra conversación con el Sr. Mayoral, que con su charla fácil y a veces apasionada nos ha informado de las inquietudes del sector comercial minorista y de sus propuestas para impulsar unas infraestructuras que propicien el desarrollo del sector servicios y el comercio local y al que agradecemos su amabilidad por dedicar su tiempo a esta revista.

# ERRENKOALDE

## ERRENKOALDE

