



La tienda y el bar que sostienen el pueblo

Guía práctica para ayuntamientos pequeños:
cómo mantener el último comercio y/o bar
como servicio.





Cuando la tienda o el bar cierran, el pueblo no pierde solo un negocio: pierde acceso a lo básico, empleo, información cotidiana y un lugar de encuentro.

Esta guía resume aprendizajes reales y propone una hoja de ruta para actuar desde lo público con criterios de viabilidad, comunidad y dignidad del oficio.



Motivos

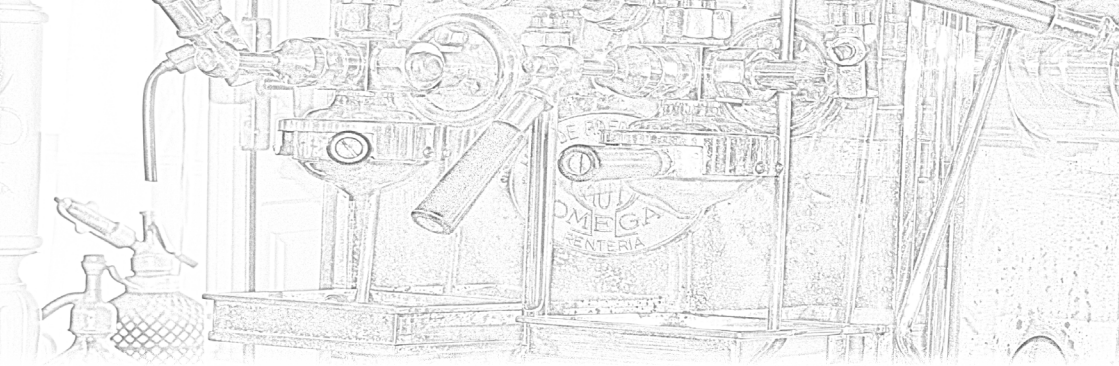
En municipios pequeños, el comercio y la hostelería no son un “extra”: funcionan como **infraestructura social**. Garantizan acceso a bienes y servicios cotidianos, sostienen vínculos vecinales, facilitan cuidados informales y mantienen vida comunitaria.

Por eso, cuando el mercado por sí solo no asegura su continuidad, la **intervención pública está justificada**: no para sustituir a la gestión, sino para garantizar un servicio esencial y crear condiciones para que exista actividad económica local.

Actuar en este campo tiene retorno directo en cuatro planos:

- **Sostenibilidad demográfica:** sin servicios básicos, la permanencia y el retorno se hacen inviables.
- **Economía local y empleo:** con la compra cotidiana se sostiene la actividad, ingresos y oportunidades (directas e indirectas).
- **Producción de proximidad:** el comercio y/o el bar puede activar circuito corto, estacionalidad y precios justos.
- **Cohesión y convivencia:** ya que son espacios de encuentro donde “se hace pueblo”.





El enfoque propuesto no idealiza: parte de una premisa práctica.

Para *mantener la persiana subida* hace falta alinear tres elementos: la comunidad que usa y cuida, una gestión con liderazgo operativo, y el ayuntamiento como garante y árbitro que facilite encaje administrativo, continuidad y apoyos estables sin burocratizar.





Hoja de ruta

El recorrido de estas iniciativas tienen que organizarse en tres ámbitos inseparables e interconectados, si uno falla, los otros se resienten.

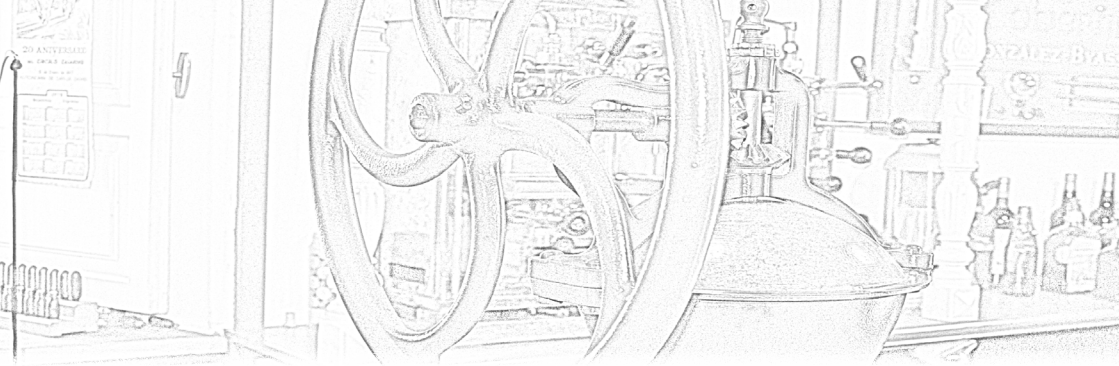
La gestión y gobernanza

El punto de partida es aclarar **quién decide qué y cómo** se resuelven tensiones sin desgastar a la persona gestora.

El objetivo es combinar liderazgo y participación:

- **Liderazgo operativo** en el día a día con respecto a horarios, funcionamiento, compras básicas, organización interna...
- **Participación vecinal periódica** mediante asambleas breves, comisiones, canales directos para sostener pertenencia y construir “*preacuerdos*”.
- **El Ayuntamiento como garante y árbitro** ofreciendo un encaje jurídico-administrativo que no bloquee la operación, y el apoyo estable (comunicación, coordinación, ayudas; y, cuando proceda, compra pública), cuidando la tensión entre “*viabilidad- precaución - licitación*”.



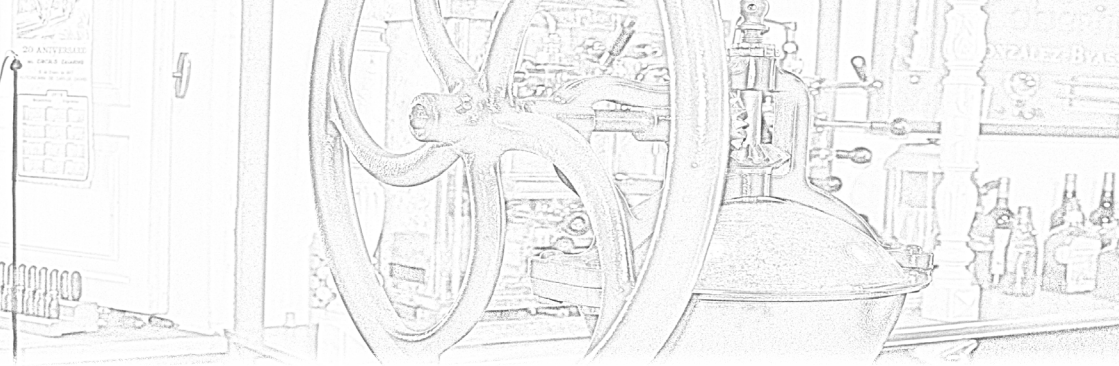


Logística y suministro Km0

La logística es la diferencia entre *“bonito”* y *“útil”*.
El circuito corto funciona cuando es realista y reduce fricciones:

- **Catálogo por capas:** productos básicos garantizados, productos de Km0 y de temporada y otros complementarios.
- **Sistema de encargos y calendario de entregas:** con días claros, mínimos razonables y comunicación simple.
- **Regla de estacionalidad:** Permitirse poder decir *“hoy hay, hoy no hay”*, con alternativas y transparencia.
- **Precio justo y confianza:** transparencia sobre el valor del producto y estabilidad para quien produce.





Dinamización y activación social

La dinamización no es “*hacer eventos*”: es convertir el servicio en hábito y en lugar de relación:

- **Con mensajes comunes** como “*consumimos lo nuestro y hacemos pueblo*” ; “*tu compra mantiene el pueblo vivo*”...
- **Usando canales mínimos** con el tablón físico, la mensajería comunitaria, la presencia municipal en redes.
- **Y una programación útil y ligera** que incluya degustaciones, encuentros con productoras, talleres prácticos (recetas, nutrición), cultura local y siempre con criterio anti-saturación.





Puesta en marcha

La puesta en marcha consiste en pasar de la voluntad a una arquitectura mínima de funcionamiento. Y nuestra recomendación es *"empezar sencillo y sostenerlo"*.

1. Definir el "mínimo viable" del servicio

Acordar qué significa *"servicio esencial"* en el municipio: qué básicos deben estar, qué horarios son realistas, qué necesidades de accesibilidad existen y qué nivel de atención personalizada se garantiza.

2. Cerrar tres acuerdos operativos antes de abrir

- **Participación vecinal periódica y canal directo** para propuestas e incidencias.
- **Liderazgo operativo claro.** La gestión decide el día a día y la comunidad participa en ámbitos acordados.
- **El Ayuntamiento como garante.** Ofrece el apoyo estable, y trata de que el encaje administrativo no bloquee.





3. Montar el circuito corto sin sobredimensionar

Arrancar con catálogo por capas, encargos y calendario sencillo.

Asegurar que las productoras locales y la tienda o el bar comparten expectativas y que la comunidad entiende la estacionalidad (no prometer “*de todo siempre*”).

4. Activar comunidad desde el primer mes

Instalar hábitos: mensaje común, canal de comunicación, y una programación mínima mensual que conecte a vecindario y productoras.

La clave no es cantidad: es constancia.





Consolidación

Consolidar es sostener el servicio sin quemar a nadie y sin perder el objetivo público. En este punto es clave realizar un correcto seguimiento.

Seguimiento y calidad: ligero, constante y comprensible

La recomendación es usar una herramienta sencilla por ejemplo un cuaderno, una plantilla o un tablón, y pocas señales tipo semáforo (verde/amarillo/rojo) para tres preguntas:

- **¿El servicio es útil para el vecindario?** En cuanto a los productos básicos disponibles, horarios, satisfacción, repetición de compra...
- **¿La gestión del establecimiento es sostenible?** Con respecto a la carga de trabajo, la rotación, mermas, incidencias...
- **¿La relación con productoras locales es justa y estable?.** Hay puntualidad de suministro y de pagos, claridad de condiciones, previsión...





Cuidar a quien sostiene la persiana

Para el éxito del proceso es clave: *"cuidar al promotor"* y asegurar descansos.

La viabilidad del servicio depende de la viabilidad humana (*"vidabilidad"*).

Si hay saturación, se deben ajustar horarios, catálogo, programación... antes de que el proyecto se rompa.

Reforzar alianzas y continuidad institucional

La consolidación requiere mantener la comunidad implicada, mejorar la logística sin complicarla y sostener el apoyo público más allá de ciclos políticos.

Cuando cambia la administración, el proyecto no puede volver a *"empezar de cero"*: necesita reglas y acuerdos escritos.



Este trabajo colectivo de propuesta y reflexión se realizó en Elburgo/Burgelu en las jornadas que el Ayuntamiento y Red Terrae organizaron el 18 de abril de 2026 coincidiendo con la inauguración de BurgeLUR tienda municipal de proximidad.

Participantes:

Belén Ortiz de Zarate, Diego Castro Cano, Eduardo Urarte Egurcegui, Enrique Agudo, Fernando Cristóbal Bañales, Francisco García García, Francisco García Martínez, Hodei del Olmo León, Iñaki Valle Aranburuzabala, Jaime Sanz Lozano, Javier Chaves Padilla, Manuel Redondo Arandilla, Melania Martín González, Mila Martín García, Natividad Lopez de Munain Alzola, Rafael Conde-Salazar Pérez.

Moderadores: Diego Castro, Melania Martín y Mila Martín.

Coordinación: Manuel Redondo Arandilla



burgeLUR
Elburgo-Burgelu

**Herriari eusten
dioten denda
eta taberna**

Tokia: Landederra kiroldegia Elburgo-Burgelu
Anpilaren 17. ostirala

**La tienda
y el bar que
sostienen el pueblo**

Lugar: Polideportivo Landedera de Elburgo-Burgelu
Viernes 17 de abril

Promueven y organizan:



Burgetuko Udala
Ayto. Elburgo



Con la colaboración:

araba álava
foru aldundia diputación foral

Slow Food[®]