



URBANISMO
MOVILIDAD Y
COMERCIO



ikusmer

Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

GRUPO DE ANÁLISIS

(Bilbao, 27-04-09)

INTRODUCCIÓN []

- * La perspectiva antropológica sobre el territorio y el urbanismo realza la vinculación existente entre las organizaciones humanas con:
 - el territorio que ocupan,
 - sus modos de urbanizarlo y
 - los cambios sociales y espaciales que potencian de las actuales formas de movilidad.

- * El Grupo de Análisis es una de sus técnicas habituales: Constituye un instrumento certero donde observar y recoger actividades, comportamientos, hábitos y valores de las organizaciones humanas sobre el territorio.



INTRODUCCIÓN []

- Este Grupo de Análisis fue convocado por Ikusmer, Observatorio de Comercio del País Vasco, el 27 de abril de 2009, en su Sede de Bilbao, para tratar la temática: “Urbanismo, movilidad y comercio”
 - Asistieron:
 - Germán Domínguez (Supermercados Ercoreca)
 - Jon Andoni Zarate (Bilbao Dendak)
 - Asier Abaunza (Ayuntamiento de Bilbao)
 - Fernando Gonzalez Vara (Ayuntamiento de Bilbao)
 - Aitor Argote (Mercabilbao)
 - Rafael Mintegui (ADISBI)
 - Roberto Manso (Distribuidora Zuvillaga)
- La dinámica de la sesión siguió un guión semi-estructurado, focalizado sobre una serie de temas o unidades de análisis, abierto a improvisación. Ethnotek, en calidad de mediadora antropológica, condujo la sesión, moderó el debate y ha redactado este informe. En el mismo, las personas asistentes se identifican únicamente bajo estas categorías: Especialista en movilidad, especialista en distribución y especialista en comercio.



INTRODUCCIÓN []

- **Las temáticas analizadas fueron:**
 - Distribución Urbana de Mercancías (DUM)
 - Normativa horarios; Regulación carga/descarga
 - Modelos, buenas prácticas e innovación
 - Urbanismo comercial
 - Ejes y zonas comerciales; Centro comercial abierto; Grandes superficies
 - Políticas de vertebración del territorio: buenas prácticas e innovación
 - Movilidad y accesibilidad urbana
 - Peatonalización, accesibilidad e intermodalidad
 - Modelos de movilidad sostenible e innovación
 - **A continuación pueden leerse las conclusiones más relevantes:**



DISTRIBUCIÓN URBANA DE MERCANCIAS

- Este grupo retrata la ciudad como: un escenario en el que coinciden múltiples actividades económicas, y por tanto, donde debe garantizarse que todas ellas puedan realizarse.
 - La calle, dicen, es un espacio compartido entre tantas funciones (profesionales, residenciales, de aparcamiento, con mobiliario urbano, etc.) que, finalmente, “queda pequeña”.
- Así, en la ciudad son necesarios:
 - Consensos entre todos sectores de actividad sobre cómo gestionar el espacio urbano.
 - Estudios globales para lograr diagnósticos certeros y para establecer criterios justos de reparto.

DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL



ikusmer
Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

DISTRIBUCIÓN URBANA DE MERCANCIAS (2)

- **Son siete los principales aspectos tratados:**
 - 1) normativa
 - 2) zona de carga y descarga
 - 3) horario de carga y descarga
 - 4) sanciones
 - 5) déficit y multas
 - 6) modelos de reparto y almacenaje
 - 7) innovación



Normativa

- **Es manifiesta la necesidad de revisar las normas de regulación en la carga y descarga de mercancías.**
 - Mientras que la ciudad y su comercio cambian, la normativa permanece
 - Debe adecuarse a los nuevos tiempos y adaptarse a las distintas casuísticas
- **Esta nueva normativa debería estipular claramente quienes tienen derecho a usar la zona de carga-descarga, su sistema de gestión y control, los criterios para determinar su distribución y ubicación, los horarios y tiempos de reparto más adecuados y también, el cómo se asumen sus costes.**
 - Debería también adaptarse a las características de reparto de los distintos sectores comerciales: por tipo de producto, por horario de apertura, por volumen, por frecuencia.
 - Contemplaría la posibilidad de otorgar permisos especiales si las circunstancias de estos sectores lo requirieran.

Normativa (2)

- Debería clarificar las funciones complementarias en la distribución de mercancía entre la zona de carga/descarga y la zona de O.T.A.
- Para elaborar esta nueva normativa, es necesario llegar a consensos amplios, luego:
 - Es un obstáculo: la atomización existente en el sector de la distribución
 - Es una ventaja: la existencia de Asociaciones para actuar como interlocutoras.
 - Una Asociación del sector de la distribución con alta representatividad numérica, transparencia legal y capacidad de asumir compromisos, como es el caso de la presente en esta reunión, puede facilitar esos acuerdos.
 - Además, aplicar la normativa a rajatabla, se dice, beneficia al sector distribuidor legal y perjudica a la competencia desleal de “los piratas”.



Normativa (3)

- Un factor importante son las y los comerciantes. Habría que implicarles como parte activa para la regulación y gestión de la distribución urbana de mercancías (D.U.M.), principalmente en cuanto a los horarios más adecuados.
- Cualquier cambio normativo sobre la D.U.M. debería acompañarse de una campaña en los medios de comunicación, con el fin de sensibilizar a toda la población sobre la utilidad y/o necesidad de esa normativa.



Normativa (4)

- Cada municipio tiene una normativa diferente sobre tarifas y dimensiones, horarios de carga/descarga o vehículos autorizados. Lo llaman normativas de “corta y pega”, pues parecen haber sido elaboradas copiando unas a otras, sin basarse en un diagnóstico. Ello obliga, por ejemplo, a usar coches distintos en cada reparto, o a adaptar las rutas por horarios incompatibles. Por tanto, se provoca una alta ineficiencia en la gestión de la distribución.
 - Se solicita encarecidamente la coordinación y unificación entre las normativas de las distintas localidades, tanto a nivel provincial como, incluso, autonómico.



Zonas de carga y descarga

- **Acuerdo unánime:**
 - Las plazas de carga y descarga están continuamente ocupadas, principalmente por vehículos privados y furgonetas de diversos gremios.
 - Este hecho provoca que no pueda hacerse una valoración clara sobre si son suficientes o si están bien situadas.
 - Se está elaborando un estudio cuya primera conclusión es que este factor de ocupación es determinante. Por ello, se están vigilando las zonas y se hace cumplir la normativa, como paso previo para estudiar la adecuación entre oferta y demanda.
 - **Después se experimentará con un nuevo software para regular la reserva de esas plazas en tiempo real.**



Zonas de carga y descarga (2)

- La solución pasa, en cualquier paso, por mantenerlas libres, es decir, por hacer que existan como zona de carga y descarga.
- Los protagonistas principales del incumplimiento de la normativa suelen ser quienes no tienen derecho a ocupar esa zona por no pertenecer al sector distribuidor, y lo hacen aunque conozcan su infracción por haberlo estudiado en el Código de Circulación.
 - Sin embargo, los damnificados principales son el sector de distribución, quienes además de no disponer de zonas de c/d pagan constantes multas por las infracciones a las que este hecho obliga.
- Cambiar la ubicación de las zonas, o aumentar su área, o gestionar de otra forma sus horarios, son decisiones que deben ser tomadas tras haber conseguido su uso como zona de c/d.



Horario

- Existe bastante conformidad con los horarios actuales.
- Las claves, cara a regular los horarios, las encuentran en:
 - Amplitud horaria: a mayor cantidad de horas permitidas para c/d, mayor posibilidad de adaptación en cada sector.
 - Adecuación a la clientela: en la medida en que pueden diversificarse los horarios, en función de la apertura o permanencia de los establecimientos comerciales, mejora el flujo de la circulación urbana.
 - Continuidad: deberían evitarse los “saltos” en el reparto debidos a los distintos horarios de recepción de la mercancía. La implicación del comercio es imprescindible.
- La entrega a domicilio debería estudiarse como caso particular, dado que la clientela pide la recepción en horarios muchas veces fuera de mercado por la normativa (noche, por ejemplo) y la c/d deben realizarse en zonas residenciales sin lugares específicos ello.



Sanciones

- Es habitual la infracción de la normativa: zonas de carga y descarga ocupadas, repartos en horario no permitido o en zonas prohibidas, taras máximas superadas, etc.
- El grupo considera, no obstante, que un elemento importante para el cumplimiento de la normativa son las sanciones:
 - **La policía municipal debería involucrarse en el control del legal cumplimiento en las zonas de carga/descarga.**
 - **Una voz apunta: la policía municipal no interpreta la ley sino que la ejecuta. Sin embargo, al ser esta anticuada, inadecuada, vaga y/o confusa, se ve obligado a ser, fundamentalmente, permisivo.**
 - **Otra voz responde: estaríamos dispuestos a hacer de vigilantes si se nos facilitara, por ejemplo, un teléfono para recoger denuncias. Todo con tal de dejar de recibir constantes multas a nuestras infracciones.**



Déficit

- La cuenta de resultados de la distribución en la zona centro de la ciudad es deficitaria.
 - Nadie del transporte autónomo quiere repartir en la Parte Vieja. Por eso, se hace el reparto por “propios”.
 - Esta situación se agrava con las multas. Los márgenes en la distribución son pequeños, por lo que una multa puede hacer que ese día se produzcan pérdidas.

Modelos de reparto y almacén

- Se considera muy difícil la gestión de una plataforma logística común localizada en el centro de la ciudad.
- Se cree, por tanto, que permanecerá el actual modelo de reparto:
 - Frecuente y desde un plataforma localizada en la periferia.
- Se destaca el acierto, como buena práctica, del reparto nocturno, que viene haciéndose en Bilbao con las siguientes características:
 - Lo llevan a cabo comercios de gran tamaño.
 - Estos disponen de una zona de recepción en el interior del edificio, lo cual evita problemas con el vecindario.
 - Introduce la carga en trailers de gran tonelaje, con lo cual se reduce el número de viajes y el reparto es más sostenible.
 - Acceden y salen de la ciudad por itinerarios prefijados por el Ayuntamiento: vías en las que el impacto es mínimo, tanto a nivel de molestias al vecindario como al de resistencia del pavimento.



Modelos de reparto y almacén (2)

- Otros posibles modelos mencionados son:
 - Utilización de un espacio común del vecindario para entregar allí pequeñas mercancías. Allí pueden ser recogidas por sus destinatarios.
 - Usar la zona de arbolado de las grandes aceras como zona de carga y descarga, pues tienen menor uso peatonal.
- Descartan el modelo de reparto desde las perpendiculares a las zonas peatonales, por encontrarlo disfuncional.



Innovación

- En Bilbao un foro multisectorial está desarrollando un estudio y pruebas piloto para establecer un nuevo sistema de gestión del tiempo en las zonas de c/d.
- Consistiría en su reserva vía web y su posterior control mediante tarjetas y otros sistemas tecnológicos .
- Podría conllevar alguna forma de pago para amortizar el costo.
 - Sería viable establecerlo dada la regularidad de los recorridos en el reparto.
 - Posibles problemas:
 - Rigidez en la reserva: si algo falla en la ruta, la reserva puede no servir.
 - Concurrencia horaria: es posible que en determinadas franjas horarias la demanda sea mayor que la oferta de plazas posibles en una zona.



Extracto

- **ESPECIALISTA EN DISTRIBUCIÓN.-** Especialista en distribución.- ¿Se involucra el municipal en la c-d? Ese es el tema. Porque si el municipal se preocupara de que esa c-d estuviera libre. (...) Yo no acabo de entender por qué la PM no puede controlar eso, las zonas de c-d. (...) Porque, lo mismo que se controla y se ponen medios para controlar las dobles filas. (...) por qué no se puede controlar las zonas de c-d.
- **ESPECIALISTA EN MOVILIDAD.-** Estoy de acuerdo, pero tú intentas buscar una solución. Entonces, si viene el... ¿cómo le llamáis?
- **ESPECIALISTA EN DISTRIBUCIÓN.-** El de las orejas.
- **ESPECIALISTA EN MOVILIDAD.-** Los policías, mal llamado, le llaman batiscafo.
- **ESPECIALISTA EN DISTRIBUCIÓN.-** ¿Sigue funcionando todavía?
- **ESPECIALISTA EN MOVILIDAD.-** ¡A diario!
- **ESPECIALISTA EN DISTRIBUCIÓN.-** Es que la semana pasada creo que no llegó ninguna multa.



Modelos de reparto y almacén

- **ESPECIALISTA EN MOVILIDAD.-** Es que estaréis aparcando bien.
- **ESPECIALISTA EN DISTRIBUCIÓN.-** Si, yo creo que sí. (...) Yo les decía que pusieran las bandejas delante de la matrícula, que por lo menos se bajarán a mirar la matrícula. Y debía de dar resultado porque... Es que es una atrocidad. Y es cierto, es totalmente legal, que si has aparcado en doble fila la normativa es la que es, y punto. (...) Pero es una sangría. El día que estás trabajando y te echan a ti la multa y la c-d de coches que están tomando un café o... (...) Yo tengo repartidores que les mandas a Bilbao y te dicen que no quieren venir. En el caso de mi empresa, las rutas de reparto de Bilbao están siendo hechas por propios, para que asumamos las multas, problemas, etc. Porque los autónomos te dicen: es que si me meten la multa de 160 euros, que es ahora la del coche de las orejas, te dicen, no me mandes, es que es mejor que no me hubiera levantado de la cama. Y es muy doloroso, cuando tienes aun autónomo que se gana la vida como se la gana, que te venga con una multa o con dos o tres, porque ha habido días que es una pasada, eh. Porque ese coche funciona, ¡vaya si funciona!



- Los dos modelos de urbanismo comercial analizados han sido el comercio de proximidad y el centro comercial periférico.
- La tendencia actual parece inclinarse hacia el comercio de proximidad.
- El comercio es vida para el centro de la ciudad y sus ventajas sociales son incuestionables.
 - El apoyo dado en Bilbao al comercio de proximidad, tanto en el centro como en los barrios, ha dado muy buenos resultados en ese sentido.
- El comercio de proximidad necesita recibir el apoyo de los recursos públicos tanto como las grandes superficies.
 - Se promueve una colaboración entre lo público y lo privado.
 - Se rechaza el modelo mixto americano de privatización en la gestión del espacio público por parte del comercio de proximidad.

URBANISMO
COMERCIAL



- Una respuesta dada en el grupo al lema “centro comercial abierto” ha sido: son los centros comerciales los que intentan imitar y reproducir el modelo comercial de la ciudad, en el que existen, desde hace siglos, elementos tructores como los mercados de abasto, la cultura y/o el ocio.
- Hay que reinventar cómo ser competitivo en el centro de la ciudad.
- La cuenta de resultados de las grandes superficies periféricas es comparativamente peor que la del comercio de proximidad, en los últimos años. El modelo está estancado o en declive.
- La oferta en los centros comerciales periféricos replica la misma oferta que la existente en el centro de la ciudad, no aporta otra diferente.
 - Incluso algunas de sus habituales grandes superficies de venta, como por ejemplo “deportes”, están trasladándose al centro.

URBANISMO
COMERCIAL



ikusmer

Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

- El elemento tractor en estos centros comerciales, tradicionalmente el hipermercado, fue sustituido por el ocio (cines, informática, nuevos medios y ...). Actualmente se utilizan ambos.
- La compra en hipermercado resulta más cara, ya que la zona de impulso, aquella con productos no previstos en la compra, está allí potenciada porque basa en ello el beneficio del negocio.
- Francia, donde el modelo de grandes superficies ha vaciado de comercios el centro de la ciudad, ahora debe encontrar solución al problema de las personas mayores que ya no pueden acudir allí conduciendo. Se dice que se ha vuelto a la antigua venta a domicilio en furgoneta.

URBANISMO
COMERCIAL



- **Se hace constar el poder de la población residente, tanto por parte del sector comercial como del distribuidor :**
 - **Es un factor diferencial básico entre la gran superficie periférica y el comercio de proximidad.**
 - Salvo en el caso de los comercios de proximidad de gran tamaño que disponen de zona de carga y descarga interior.
 - **La queja más habitual suele ser por ruidos, aunque no exclusivamente.**
 - **Numéricamente siempre son más residentes que comerciantes. Sus denuncias son atendidas rápidamente, las medidas cautelares que se aplican al sector comercial suelen suponer mucho dinero y finalmente, se prueba muchas veces que los hechos denunciados han sido falsos.**
 - Las amenazas con llamar a la prensa o publicar en foros de internet son frecuentes y efectivas.



- La Directiva europea relativa a los servicios en el mercado interior, Directiva Bolkenstein, no es abordada directamente pero se describen estos casos:
 - Barakaldo ha apostado por el modelo de grandes superficies: le está produciendo grandes beneficios en impuestos y está convirtiendo su zona centro en un desierto comercial. El metro de Bilbao es un factor a tener en cuenta.
 - Basauri está debatiendo actualmente sobre la ampliación de una gran superficie, y el comercio interior se muestra disconforme. El metro de Bilbao es también un factor a considerar.
 - Getxo ha apostado por el comercio de proximidad, pero este sufre las consecuencias de las grandes superficies abiertas en Leioa.
 - Torrelavega perdió su rico comercio de proximidad al construirse la autopista a Santander.
- Podría concluirse que con la nueva Directiva estos casos aumentarían, dado que otorga potestad exclusiva a cada municipio.

URBANISMO
COMERCIAL



- **ESPECIALISTA EN COMERCIO.** Yo estoy en contra de “centro comercial abierto”. ¡Qué más quisieran ellos! Es que le llevamos..., yo diría que siglos de diferencia al centro comercial. Tenemos una oferta mucho más amplia que un centro comercial. Ellos, comparados con nosotros, son insignificantes en cuanto a la oferta que tenemos: teatros, cines, paseos, comercio, hostelería, servicios, etc. (...) Sí, ya sé que el propio comerciante utiliza eso, pero yo estoy en contra de este nombre, de que seamos un centro comercial abierto. No, somos mucho más que un centro comercial abierto. Ellos lo único que han hecho es reproducir en miniatura una ciudad para que sea atractiva. No han hecho nada más. No han descubierto nada. Y concentrar el comercio en una zona dándole una imagen bonita, agradable... Pero al final están copiando una calle de una ciudad allí.(...) Y cuando un comerciante decide dónde abrir, una ciudad le ofrece mucho más de lo que le puede ofrecer un centro comercial, (...) Otra cosa es que sepa ser competitivo en ese entorno, captar el público y gestionar bien tu negocio.

URBANISMO
COMERCIAL



ikusmer

Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

MOVILIDAD Y ACCESIBILIDAD URBANA

- Se valora altamente la generación de Foros en los que estén representadas todas las partes implicadas en la movilidad comercial. Así se puede llegar a consensos entre todos los intereses contrapuestos que inciden en el entorno urbano.
 - Este grupo de análisis, en concreto, ha facilitado un primer encuentro entre el Ayuntamiento y un sector distribuidor.

MOVILIDAD
COMERCIAL



ikusmer
Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

MOVILIDAD Y ACCESIBILIDAD URBANA

- El centro de las ciudades está siendo peatonalizado en toda Europa, en los últimos años.
- Con ello se construye un entorno amable tanto para el vecindario y el comercio residente como para la población visitante.



MOVILIDAD Y ACCESIBILIDAD URBANA

- Se detectan, no obstante, tanto perjuicios como beneficios:
 - Peatonalizar una zona conlleva trasladar su tráfico a otra. Por ello, aunque algunas peatonalizaciones se consideren convenientes no pueden realizarse.
 - Las dificultades en la movilidad con vehículo privado hacia zonas peatonalizadas pueden derivar la compra a las grandes superficies periféricas.
 - Se critica la sostenibilidad de estos planes en relación con el sector de distribución. El reparto de mercancías no es nada sostenible bajo este modelo.
 - Se dice. ¿es qué sólo la ciudad debe ser sostenible? ¿los múltiples desplazamientos hacia los centros comerciales no se incluyen en el modelo sostenible?

MOVILIDAD Y ACCESIBILIDAD URBANA

- Por consiguiente, se propone: deben preverse y medirse muy bien las consecuencias de una posible peatonalización, atendiendo a todos los sectores afectados y a la proporción perjuicio/beneficio.
- Cualquier política de peatonalización debe ir ligada a una política de transporte público, incluso más allá de lo local.

BUENAS PRÁCTICAS

- **Además de las ya mencionadas: foros multisectoriales y descarga nocturna:**
 - **Creación de carriles multiusos: aprovechamiento del carril bus para carga/descarga.**
 - **Instauración de una O.T.A. comercial, de pago anual, para el comercio y para algunos gremios comerciales (montaje de cocinas, por ejemplo)**
 - **Reparto capilar desde una plataforma logística situada en un espacio central de la ciudad, realizado con pequeños coches eléctricos cargados al 100%.**

