



URBANISMO
MOVILIDAD Y
COMERCIO



ikusmer

Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

GRUPO DE ANÁLISIS

(Donostia, 18-11-08)

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.

* **Los métodos antropológicos se centran en la importancia de entender la acción situada y su contexto, de una forma cualitativa, holista y comparada.**

* **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.**

DISTRIBUIDOR- Lo que está claro es que como no haya foros de este tipo, con diferentes partes, no se va a solucionar el problema nunca [...] Si no se hacen estudios y se parte de esto, no se va a llegar a ningún sitio. [...] Yo considero que la única manera es así: juntarnos, intentar unificar criterios y tirar adelante.

TÉCNICO TRANSPORTE.- Al ser un tema con tantas aristas...

TÉCNICA COMERCIO.- Y una capacidad de ponerse un poco en el lugar del otro. Porque eso es lo más complicado: la empatía.

TÉCNICO TRANSPORTE.- Sí, cierto, porque hay gente que no es consciente de cómo influye su operativa diaria en la actividad. Por ejemplo entre transportistas y distribuidores, que un determinado comerciante decida solicitar el pedido a una determinada hora puede trastocar muchísimo el proceso de reparto.



INTRODUCCIÓN []

TÉCNICO TRANSPORTE.

Yo creo que desde la administración se debe hacer un poco una labor tractora [...] y en algunos casos, también, empujar iniciativas piloto para ver cómo funcionan. Con empujar me refiero a financiarlas. Luego los que tengan que sustentar esas iniciativas a futuro tendrán que ser los comerciantes, o tendrán que ser los transportistas; Habrá que buscar fórmulas de cooperación mixta.

DISTRIBUIDOR.

Que haya resultados.

TÉCNICO TRANSPORTE.

Depende mucho de cuál sea la política municipal en este ámbito [...] En muchas ocasiones el enfoque es puramente restrictivo, cuando hablamos de reparto urbano. [...]. Pero ya hay ayuntamientos que están un poco más por la labor de sentarse con los agentes, atender un poco a los intereses, y luego buscar el modelo, las soluciones que mejor se adapten a la mayoría o a las necesidades básicas.

TÉCNICA COMERCIO-

... en un mercado de libre competencia...

DISTRIBUIDOR.

Porque, al final, el establecimiento qué quiere: un servicio. Si me he quedado sin un producto determinado, lo necesito para la noche, yo te llamo y no me lo traes, y hay otro que me lo soluciona, igual a partir de ahí no quiero que me sigas trayendo y ...



INTRODUCCIÓN []

- Las anteriores valoraciones fueron hechas en el Grupo de Análisis convocado por Ikusmer, Observatorio de Comercio del País Vasco, el 18 de noviembre de 2008 en la Cámara de Comercio de Gipuzkoa, para tratar la temática: “Urbanismo, movilidad y comercio”
 - Asistieron:
 - Técnico de Transporte y Comercio
 - Responsable de Supermercado de proximidad
 - Distribuidor de Alimentación y Bebidas
 - Distribuidor de Alimentación y Bebidas
 - Responsable de Departamento afín de Administración Local
 - Responsable de Departamento afín de Administración Local
 - Responsable de Departamento afín de Administración Pública
 - Asesora Técnica de Comercio
- La dinámica de la sesión siguió un guión semi-estructurado, focalizado sobre una serie de temas o unidades de análisis, que aunque había sido preparado con anterioridad estuvo abierto a improvisación. Ethnotek, en calidad de mediadora antropológica, condujo la sesión, moderó el debate y ha redactado este informe.
- Las temáticas analizadas fueron:
 - Distribución Urbana de Mercancías (DUM)
 - Urbanismo comercial
 - Movilidad y accesibilidad urbana
- A continuación pueden leerse las conclusiones más relevantes:



DISTRIBUCIÓN URBANA DE MERCANCIAS

- El foco del análisis se situó en la Parte Vieja donostiarra.
 - Puede considerarse un espacio referencial que anticipa la problemática de otras zonas peatonales en la provincia.
 - Se trata de una zona con intensa distribución de mercancía, por concentrar mucho comercio y hostelería.
 - Refleja una tendencia de peatonalización que parece imparable. .
- **Son cinco los principales aspectos tratados:**
 - 1) horario de carga y descarga
 - 2) taras de los vehículos de reparto
 - 3) zonas de carga y descarga
 - 4) modelos de reparto
 - 5) regulación



Horario

- Los distribuidores consideran corto el horario de reparto, dado el gran volumen de mercancía a repartir. Los técnicos de movilidad consideran que un horario más amplio es incompatible con un entorno de paseo en zonas peatonalizadas.
- El tiempo máximo de estacionamiento en zonas de carga y descarga, 30 min., parece suficiente a los técnicos de movilidad, pero los distribuidores creen que queda un poco justo cuando se reparten productos estrella.
 - Se constata que en este aspecto se actúa con flexibilidad, ya que este tiempo máximo se aplica principalmente para evitar aparcamientos prolongados.
- Es un contratiempo que el horario de distribución no coincida con el horario de apertura del establecimiento, sobre todo en hostelería.
- Son problemáticos los repartos nocturnos y por las tardes, dado que:
 - En la noche el vecindario es muy sensible a las molestias por ruidos.
 - Los transportistas autónomos, que son mayoría, procuran hacer jornada continua y dejar su trabajo en cuanto terminan el reparto.
- La descoordinación entre los horarios de carga y descarga de los distintos municipios del Territorio resta eficiencia a la distribución.
- Se proponen alternativas:
 - Habilitar horas valle, con pocos viandantes, para la carga y descarga (Por ejemplo: 15-17 h)
 - Crear zonas de carga y descarga de alta rotación combinadas con otras de mayor estancia.



Tara

- **Los técnicos de movilidad creen que es inalterable la tara y dimensiones máximas permitidas para los vehículos de reparto, ya que:**
 - El Área Municipal de Mantenimiento marca la tara en función del peso límite soportable por el piso de la Parte Vieja.
 - La dimensiones de sus estrechas calles dificultan o impiden los giros a vehículos de mayor tamaño.
- **Los distribuidores destacan que**
 - La necesidad de llevar pesadas carretillas mecánicas para transportar la carga, y así salvar las largas distancias entre las zonas de carga y descarga y los establecimientos, hace que la tara real de mercancía que puede transportar el vehículo sea muy baja.
 - Hay municipios que en sus normativas estipulan taras y dimensiones máximas imposibles de cumplir, quizás por haberlas copiado de otros sin hacer un diagnóstico previo.
 - La problemática de las diferentes taras y dimensiones que estipula cada municipio obliga a usar coches distintos en cada reparto, con la consiguiente ineficiencia en la gestión de la distribución.



Zonas de carga y descarga

- **Cuestiones destacadas,**
 - La necesidad de un estudio claro sobre la demanda de zonas de carga y descarga.
 - La gran distancia existente entre la zona de carga y descarga de la calle Aldamar y algunos establecimientos. Junto a esto, el fracaso que hubo en las negociaciones para instaurar una zona de carga/descarga en el Puerto, para mitigar este problema.
 - Las ventajas que supone para la distribución de mercancías el que se permita la carga y descarga en las calles peatonales.
 - La posibilidad de que con los nuevos Agentes de Movilidad pueda aumentar la vigilancia en las zonas de carga y descarga, y así acabar con la extendida costumbre de aparcar en ellas.
- **Soluciones señaladas:**
 - El modelo de la calle Urbietta: plazas de carga y descarga en rotación, en un horario amplio pero que no obstaculiza el flujo del tráfico.
 - La normativa de Cataluña: en la que se estipula una cantidad de plazas atendiendo a factores como los metros cuadrados de comercio existentes en la zona o tipos de comercio.



Modelo de reparto

- **Se apunta la necesidad de replantear el actual modelo de reparto. Se constata la exigencia de realizar diagnósticos previos y asimismo, de desarrollar una metodología clara, con indicadores de evaluación, para encontrar las soluciones más adecuadas entre las múltiples existentes. Se menciona la metodología desarrollada por ITC.**
- **La demanda actual es la de un modelo de proximidad, de descargas ligeras y cercanas al establecimiento.**
 - Un factor determinante para este modelo de reparto es la inexistencia de almacén en muchos comercios. Por eso, se hacen múltiples desplazamientos, con entregas de cantidades pequeñas, incrementándose la movilidad urbana y la necesidad de plazas de carga y descarga. En el grupo se aboga por normalizar la obligatoriedad de destinar un espacio del comercio a almacén. Se pone el ejemplo de Cataluña, con un porcentaje de superficie de almacén obligatoria por decreto.
- **Otros posibles modelos mencionados son:**
 - La creación de un espacio central de almacenamiento, para hacer el reparto capilarmente desde él. Esta posibilidad fue estudiada con el edificio de Pescadería en la Parte Vieja, pero no se llevó a cabo.
 - Una modalidad de esta propuesta es repartir capilarmente desde un gran camión nodriza.
 - La habilitación de un espacio de almacenaje para herramientas blandas de reparto: carretillas elevadoras, etc.
 - La autorización de carriles de uso múltiple, para el transporte público y la distribución de mercancías.
 - Equilibrar los flujos de tráfico con marcaje de carriles mediante luces verdes o rojas, o pilonas hidráulicas.
- **El modelo de reparto a domicilio, en horario de presencia, no se considera problemático por los técnicos de movilidad, dado que no afecta al tráfico urbano al hacerse en horario de presencia domiciliaria.**



Regulación

- **Se manifiesta la necesidad de establecer normas de regulación...**
 - ...adoptando un enfoque de gestión en lugar del acostumbrado enfoque restrictivo...
 - ...porque existen muchos intereses a armonizar, incluidos los de:
 - Otros sectores con necesidad de aparcamiento y carga/descarga, como los gremios de construcción y mantenimiento
 - El vecindario, que rechaza molestias de ruidos, olores, etc., y es percibido con mucho poder
 - Por ello, y porque la problemática conlleva coordinar normativas de distintas localidades, se consideran competentes para esta regulación a las entidades supramunicipales.
- **Se propone hacer pedagogía con la ciudadanía, porque sus percepciones suelen estar condicionadas, acumulan inercias y a menudo son erróneas.**

**DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL**



- Los técnicos en comercio expresan que están cambiando los hábitos de compra.
- Parece incrementarse la tendencia de compra semanal y diaria en lugar de una gran compra mensual.
 - Esto quizás se deba a:
 - la falta de espacio en las viviendas para almacenar grandes cantidades,
 - la percepción de menor gasto que la pequeña compra disimula,
 - el menor tiempo de dedicación empleado en la compra de cercanía,
 - el conocimiento de que este tipo de compra es en definitiva más barata,
 - las facilidades que proporciona el nuevo urbanismo comercial, de supermercados de tamaño medio en el centro de la ciudad.

URBANISMO
COMERCIAL



ikusmer
Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

- **Distribuidores y gerentes comerciales perciben un cambio político**
 - Antes se abría la puerta a grandes hipermercados con parking, construidos en la periferia de las ciudades, sin medirse la sostenibilidad del modelo.
 - Ahora en cambio se promueve el centro de la ciudad como centro comercial y se considera completamente insostenible trasladar los grandes equipamientos comerciales a los extrarradios.
- **Por parte del técnico urbanista se afirma que el modelo planteado desde las Directrices de Ordenación Territorial, en los PTS de Actividades Económicas, es revitalizar los centros de las ciudades con superficies comerciales de pequeña escala. Y en el caso de Donostia, al estar categorizada como de máxima centralidad, el PTH limita su superficie máxima de plataforma comercial, impide la construcción de grandes hipermercados y promueve la instalación de superficies como el nuevo mercado de San Martín.**

**URBANISMO
COMERCIAL**



ikusmer

Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

- **La pretensión de trasladar al centro de la ciudad el modelo de gran superficie comercial con ocio incorporado, imitando en parte el tipo de circulación que se establece en ella, es considerada viable por los técnicos de movilidad salvo en lo relativo a las plazas de aparcamiento:**
 - Porque pretende justificar el aumento de plazas de aparcamiento en lugares indeseables, en lugar de crear un parking vinculado a la superficie comercial.
 - Porque puede aumentar el tráfico de agitación, aquel que gira y gira en busca de aparcamiento hasta dejar el coche en un parking subterráneo o en el extrarradio.
 - Porque algunos centros comerciales basan gran parte del negocio en su disponibilidad de parking, sin preocuparles la movilidad urbana.
 - Porque el modelo de centro comercial abierto puede necesitar un cambio de modelo en el aparcamiento, por ejemplo: ofertándose plazas sólo en subterráneo y obligando a que quien entre en el centro de la ciudad pueda dejar el coche sólo allí.

URBANISMO
COMERCIAL



ikusmer
Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

MOVILIDAD Y ACCESIBILIDAD URBANA

- Se constata la necesidad de complementar la peatonalización con otras políticas, como un buen servicio de aparcamiento y de transporte público.
- Este modelo de ciudad amable atrae la actividad comercial.
 - Los atascos y dificultades de aparcamiento la ahuyentan.
- Puede requerir una pedagogía hacia el usuario, en el sentido de concienciar de que deba pagarse por moverse en la ciudad tanto en transporte público como en coche.
- Es complicado renunciar al vehículo privado, dejar de disfrutar la sensación de libertad que provoca ese espacio móvil de privacidad. Y tampoco es preciso.

MOVILIDAD
COMERCIAL



 **ikusmer**
Merkataritzaren Behatokia
Observatorio del Comercio

- Se considera una ventaja la creación en Donostia de un Área de Movilidad que coordina tráfico, transporte público, aparcamiento, etc. Es fruto de haber tomado la movilidad como un eje central y básico de la gestión municipal.
- Se juzga positiva la instauración del billete único en el transporte público de la provincia, afirmándose que debiera incluir además al tren. Se ve con esperanza el establecimiento de la autoridad de transporte global. para gestionar y coordinar las políticas de movilidad de todo el territorio, y superar conflictos de competencias.



- **Peatonalizar puede suponer tanto un beneficio como una pérdida para los comercios de la zona. Depende del producto en venta. Aunque los locales por lo general se revaloricen, en aquellos comercios que venden objetos de volumen medio la clientela disminuye por no poder cargarla junto a la tienda en el coche.**
 - Los comercios están empezando a plantear alternativas y/o soluciones para la cuestión del bulto. A la entrega a domicilio han añadido, para turistas, la entrega en hoteles, o ceden carritos a la clientela para facilitar el traslado de pesos.
- **Las medidas que encarecen la accesibilidad al centro de la ciudad puede extremar el mercado en esa zona. El pago de una tasa de entrada o un parking más caro puede filtrar la clientela hacia el sector más pudiente.**

- **Los técnicos de movilidad explican cómo elaboran los itinerarios peatonales y los insertan en una trama urbana compuesta de mallas de movilidad, independientes y compatibles, que modifican la forma de moverse en la ciudad, y favorecen o facilitan el desplazamiento peatonal.**
 - Declaran que su objetivo no es comercial, sino racionalizar el espacio urbano, su movilidad, actuar con lógica para racionalizar el uso de la vía pública. Es concepto de ciudad, concepto de uso de espacio. Ellos hacen cosas que son imprescindibles o buenas para la movilidad, y que pueden perjudicar al comercio. Se autodenominan técnicos con orejeras. En sus planes el/la peatón no tiene etiqueta, dicen, pero parecen priorizar sólo sus actividades de trabajar o pasear, según el resto de participantes.
- **Los técnicos comerciales les reprochan no valorar si dañan al ecosistema económico de la ciudad, ni cómo influyen y perjudican la actividad comercial, teniendo en cuenta sobre todo que es difícil hacer un trazado ciudadano sin comercio.**
 - Se argumenta que el transporte es un medio. Que la gente se mueve hacia un destino, con un fin. Y este, en determinado tramo horario es el trabajo, pero en muchos otros paseos el objetivo es comercial.
 - Se les sugiere que igual que tienen la perspectiva de la movilidad laboral, adquieran la de la movilidad comercial, y que sean interdisciplinarios en su equipo, atendiendo a otras voces (comerciantes, etc.)

MOVILIDAD
COMERCIAL



- **El aparcamiento es el elemento con el que más puede influirse en la movilidad**
 - Su precio está entre los factores más condicionantes: se tarifa alto para que las plazas de aparcamiento sean de mayor rotación.
 - El aparcamiento en Donostia, tanto de superficie como subterráneo, sigue una lógica de anillos concéntricos: es más caro según su proximidad al centro de la ciudad.
 - La tendencia es unificar criterios entre el aparcamiento en superficie y el subterráneo, considerarlo uno y diversificar sus modalidades: larga estancia, disuasorio, etc.
 - Una meta sería eliminar aparcamiento en superficie, dejando las calles del centro de la ciudad libres de coches estacionados.
 - Los aparcamiento disuasorios no terminan de funcionar. No se encuentra el mecanismo económico para ellos. Es preferible llamarlo aparcamiento de conexión.
 - La ruptura modal resta mucha comodidad al viaje y la respuesta de los viajeros suele ser el abandono. Posiblemente si hubiera una buena intermodalidad y coordinación entre los medios de transporte y/o aparcamientos de conexión, eliminándose tiempos de espera, la comodidad aumentaría.



Resultados

- Desde el comienzo, por parte de algunos asistentes, existió la preocupación y el interés en que el foro tuviera algún resultado, dada su asistencia previa a bastantes otros. En este caso, poco antes de finalizar se dio esta conversación:
 - DISTRIBUIDOR.- Te he comentado antes que con Gibak hemos hecho muchas cosas y hemos hablado mucho [...] Una pregunta: hasta qué punto estaríamos dispuestos a hablar, como Gibak, con movilidad, de los posibles cambios en zonas de carga y descarga. ¿Sería posible? Por ejemplo, en Mondragón, en Irún, en Tolosa sí ha habido y...
 - TÉCNICO DE MOVILIDAD.- A nosotros esa información siempre nos viene bien y en cualquier caso...podríamos llegar a un acuerdo de zonas. Nosotros encantados. Y además lo podéis comprobar, si la zona... Eso lo tenemos claro, que los que andáis en eso...
 - DISTRIBUIDOR.- Tampoco todo lo que os vamos a aportar será bueno.
 - TÉCNICO DE MOVILIDAD- Será mucho.
 - DISTRIBUIDOR- Igual llegamos a la conclusión de que sobran 15 plazas
 - TÉCNICO DE MOVILIDAD- Sería gracioso
 - TECNICO DE TRANSPORTE.- La potencialidad de estos foros es esta: la empatía. Al final ves que si el otro protesta es por algo, no porque sí, o porque tenga una mentalidad quejica.



Conclusión: Factores determinantes

- **Para el reparto:**
 - Almacén, horario, tara, zonas carga/descarga.
- **Para el intercambio comercial:**
 - Aparcamiento
 - Accesibilidad comercial
 - Modelo de urbanismo comercial
 - Gestión del bulo
- **Para gestionar la movilidad y urbanismo comerciales:**
 - Flexibilidad
 - Acento en las personas que comercian y compran

URBANISMO
MOVILIDAD Y
COMERCIO

