



ikei

INFORME FINAL: "JORNADA
PROFESIONAL ERREBAL
ERAIKIZ JARDUNALDI
PROFESIONALA"

OCTUBRE 2019 /2019ko URRIA

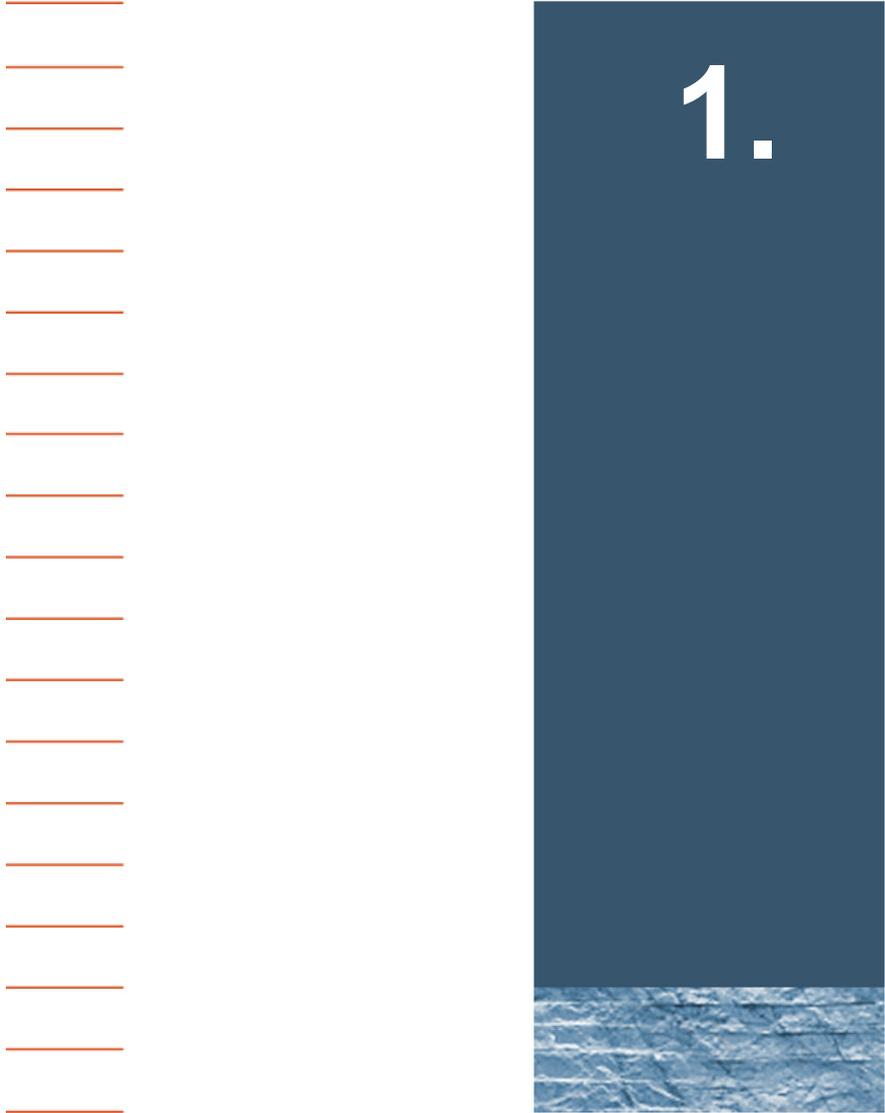
E4662





ÍNDICE

1. PROCESO PARTICIPATIVO..... 3
2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ 7
3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI..... 20
4. PREGUNTAS A PONENTES, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES SECTORIALES DE EIBAR Y DEBATE..... 28
5. ALTERNATIVAS POSIBLES..... 42
6. PRÓXIMOS PASOS..... 46



1.

1. PROCESO PARTICIPATIVO

1.1 Proceso participativo 2013.Fases

1.2 Algunos objetivos del proceso

1.3 Objetivos y contenidos recogidos en el proceso

1. PROCESO PARTICIPATIVO

1.1 PROCESO PARTICIPATIVO 2013. FASES

En abril de 2013 se inició un proceso de participación ciudadana que duró hasta noviembre de ese mismo año, con una serie de fases, en las que se fueron desarrollando diferentes actividades (análisis de datos, grupos y entrevistas, infomaps, talleres, mesas de reflexión...).



Este proceso, marcó una serie de objetivos y contenidos para el futuro del conjunto del Edificio Errebal.

1. PROCESO PARTICIPATIVO

1.2 ALGUNOS OBJETIVOS DEL PROCESO

Algunos de aquellos objetivos se recogen a continuación:

MERCADO INNOVADOR

"El proceso descarta la creación de un centro comercial o mercado municipal al uso, pero debe seguir vinculado a algún tipo de comercio de mercado redimensionado en cuanto a puestos e innovador en su contenido".

CON VIABILIDAD ECONÓMICA

"El proyecto debe garantizar también la viabilidad económica"



QUE EQUILIBRE

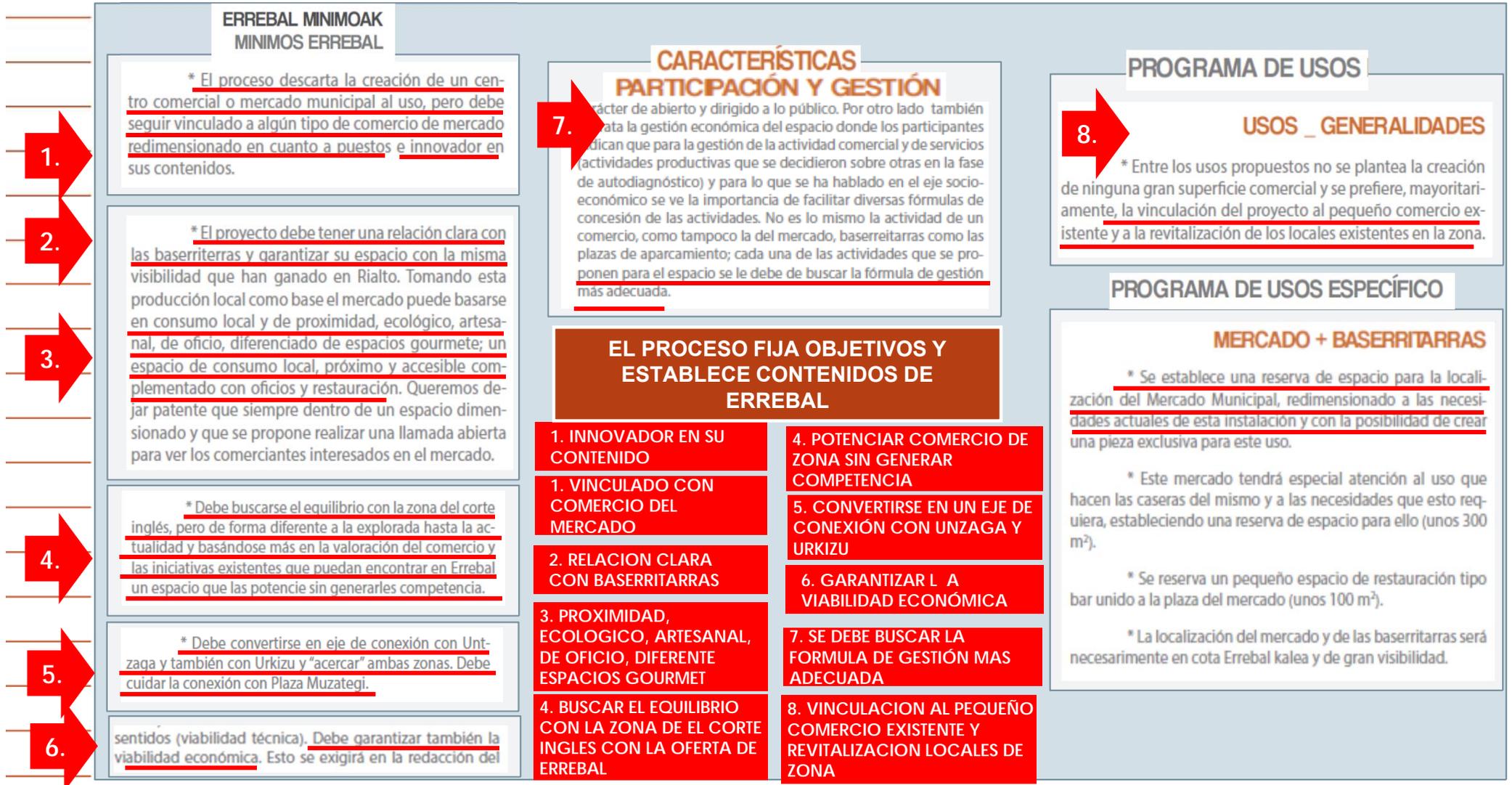
"Debe buscarse el equilibrio con la zona de El Corte Inglés, pero de forma diferente a la actual, basándose en la valoración del comercio y las iniciativas existentes que puedan encontrar en Errebal un espacio que las potencie sin generales competencia."

QUE COHESIONE

"Debe convertirse en un eje de conexión con Unzaga e Urkizu, y acercar ambas zonas."

1. PROCESO PARTICIPATIVO

1.3 OBJETIVOS Y CONTENIDOS RECOGIDOS EN EL PROCESO





2.

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.1 Justificación

2.2. Orden del día.

2.3 Presentacion: Entorno

2.4 Presentacion: Características de Errebal

2.5 Presentacion: Proceso: objetivos y características

2.6 Presentacion: Productores locales/ Ekoizleak usos

2.7 Presentacion: Puestos fijos y Cafetería usos

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.1 JUSTIFICACIÓN

El motivo de la celebración Jornada Profesional Errebal Eraikiz, viene antecedido por el proceso de participación realizado hace ya más de siete años.

En este periodo, y dados los cambios acontecidos en la ciudad de Eibar, en su tejido comercial y en el recrudescimiento de la competencia en autoservicios especialmente en alimentación, además de la transformación en los hábitos del consumidor, el escenario ha variado enormemente.

En cumplimiento de lo señalado por el proceso participativo para la búsqueda de la fórmula de gestión más adecuada, así como para conocer la experiencia actual de los principales Mercados de Abastos en funcionamiento de Euskadi, tiene lugar el 7 de octubre la Jornada Errebal Eraikiz, que cuenta con la participación de un grupo de expertos (cinco responsables de los principales mercados de abastos de la CAPV) y de representantes del tejido económico de la ciudad: sector comercial, hostelero y productores locales.

Por todo ello, parece oportuno:

- **Reflexionar sobre el espacio del Mercado y el ámbito.**
- **Contrastar los objetivos y contenidos señalados en dicho proceso, con el sector profesional y adecuar en su caso, el espacio y los usos futuros correspondientes al espacio que ocuparán los Puestos Fijos y Cafetería.**
- **Confirmar la adecuación o plantearse otras alternativas.**

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.2 ORDEN DEL DÍA

1. PRESENTACIÓN DE IKEI (LOCALIZACIÓN, CARACTERÍSTICAS, PROCESO SEGUIDO) / IKEIREN AURZKEZPENA (KOKAPENA, EZAUGARRIAK ETA ORAINARTE JARRAITU DEN PROZESUA) .

2. GRUPO DE EXPERTOS (PRESENTACIÓN DE SU MERCADO, VALORACIÓN Y OPINIÓN SOBRE EL DISEÑO DE LA ZONA DE PUESTOS FIJOS Y CAFETERÍA) /ADITUEN TALDEA (MERKATU DESBERDINEN AURKEZPENA, BALORAZIOA ETA IRITZIA) .

3. RONDA DE PREGUNTAS (RUEGOS Y PREGUNTAS A LOS PONENTES, COMENTARIOS Y APORTACIONES DE LOS ASISTENTES) / GALDERA ERRONDA (PARTE HARTZAILEAK ADITUEI GALDERAK, KOMENTARIOAK...).

4. ALTERNATIVAS POSIBLES / AUKERA POSIBLEAK.

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

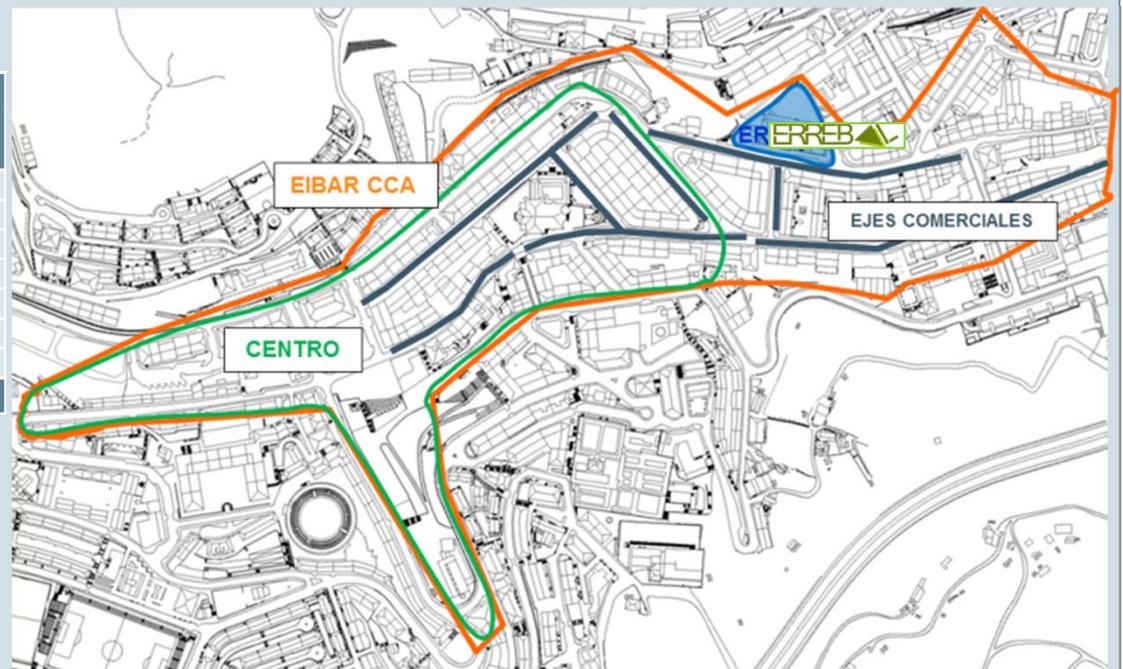
2.3 ENTORNO

BUENA LOCALIZACIÓN Y ACCESIBILIDAD. ENTORNO CON 150 ESTABLECIMIENTOS

Nivel de actividad en la zona ERREBAL

Eje	Establecimientos (nº)				% Zona	Ms./est.
	Com. Min.	Host	Otras Act.	Total		
San Agustín	9	1	9	19	12,8	7,47
Errebal	25	2	19	46	30,9	8,61
Estaziño	9	2	11	22	14,8	9,36
Bidebarrieta (21 27)*	23	0	20	32	21,5	9,63
Ibarkurutze	5	3	7	26	17,4	6,54
Arikitzaneko Zubia	1	0	2	3	2,0	40,00
Merkatu	0	0	1	1	0,7	87,00
Total Zona Errebal	72	8	69	149	100,0	9,59

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Dirae 2014, Eustat

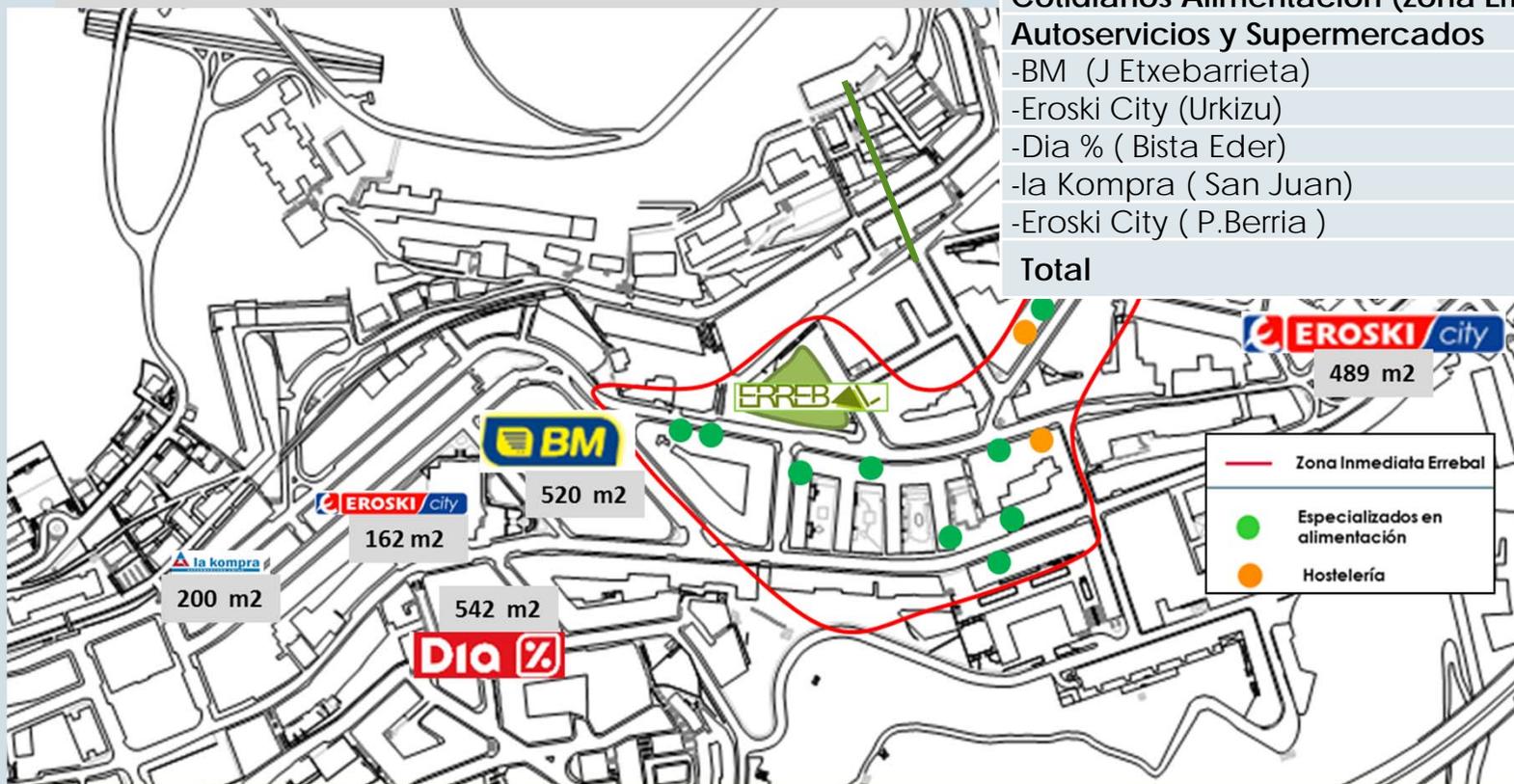


2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.3 ENTORNO

LA OFERTA EN EL ENTORNO DE ALIMENTACIÓN FRESCA Y ENVASADA ES SIGNIFICATIVA.
5 AUTOSERVICIOS QUE SUMAN 1.900 M² Y 9 ESPECIALISTAS ALIMENTACIÓN

Presencia Alimentación zona inmediata Errebal y Zona Próxima



Establecimientos	Nº	M ²
Cotidianos Alimentación (zona Errebal)	9	-
Autoservicios y Supermercados	5	1.913
-BM (J Etxebarrieta)	1	520
-Eroski City (Urkizu)	1	489
-Dia % (Bista Eder)	1	542
-la Kompra (San Juan)	1	200
-Eroski City (P.Berria)	1	162
Total	14	-

Fuente: Alimarket y Dirae 2014, Eustat

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.4 CARACTERÍSTICAS ERREBAL MERKATUA

LA SUPERFICIE DE LOS PUESTOS FIJOS Y LA CAFETERÍA ALCANZAN LOS 358 M²

Planta	Superf. Construida (m ²)	Superf Útil (m ²)	Superficie por usos
Planta Baja (0)	1.965,86	275,21	Espacio Ekoizleak /Productores
		358,61	Puestos Fijos + Cafetería
		43,42	Almacén
		24,06	WC
		12,31	Pasillo
		75,81	Camerinos + Pasillo
		954,83	Espacio Polivalente
		20,43	Núcleos
		1.764,68	Total SUP UTIL PLANTA 0
Plaza Cubierta.	16,28	n.d	Zona Sin. Uso
Planta 2 ^a	189,05	147,61	Talleres Aulas
Planta 1 ^a	510,64	435,14	Talleres Aulas
Planta Sótano - 1	3.073,10	2.550	Parking Rotación
		69,75	Núcleo
		110,11	Instalaciones y Reservas
Planta Sótano - 2	3.073,10	2.845,02	Parking Residentes
		69,75	Núcleo
		116,27	Instalaciones y Reservas
Total	8.828,03	7.922,31	

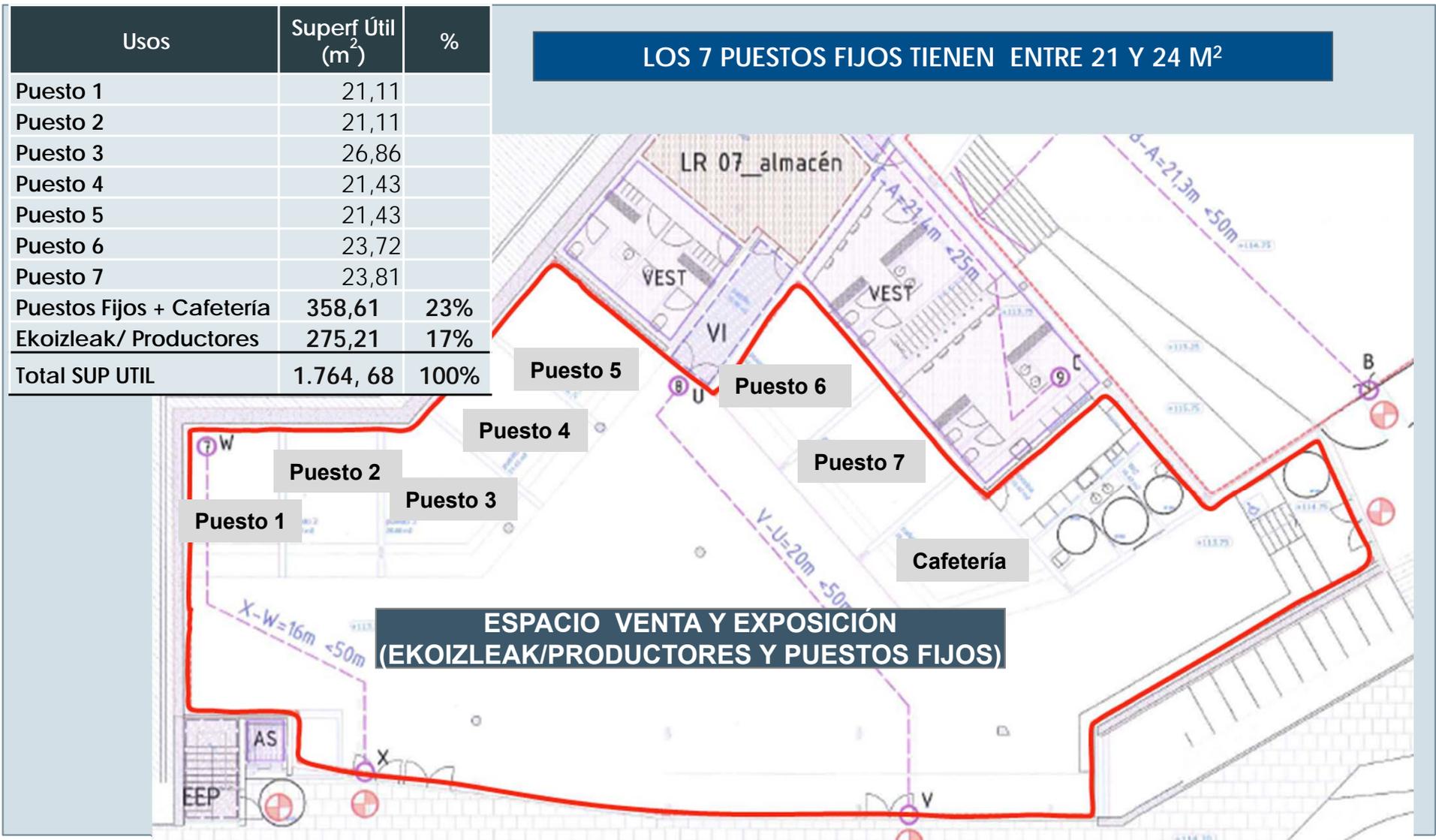
ERREBAL

- Productores: 275,21 m²
- Espacio Minorista: 7 Puestos 159,47m² + Cafetería 199,14m².

Fuente: proyecto básico febrero 2015.

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.4 CARACTERÍSTICAS ERREBAL MERKATUA



2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.5 PROCESO: OBJETIVOS Y CONTENIDO

EL PROCESO FIJA OBJETIVOS Y CONTENIDO PARA LA ZONA DE EXPOSICIÓN Y VENTA MINORISTA

4 OBJETIVOS:

1. INNOVADOR EN SU CONTENIDO

3. BUSCAR EL EQUILIBRIO CON LA ZONA DE EL CORTE INGLES CON LA OFERTA DE ERREBAL

4. CONVERTIRSE EN UN EJE DE CONEXIÓN CON UNZAGA Y URKIZU

6. GARANTIZAR LA VIABILIDAD ECONÓMICA

6 CONTENIDOS QUE DEBE CUMPLIR:

2. RELACION CLARA CON BASERRITARRAS

2. PROXIMIDAD, ECOLOGICO, ARTESANAL, DE OFICIO, DIFERENTE ESPACIOS GOURMET

3. POTENCIAR COMERCIO DE ZONA SIN GENERAR COMPETENCIA

1. VINCULADO CON COMERCIO DEL MERCADO

7. SE DEBE BUSCAR LA FORMULA DE GESTIÓN MAS ADECUADA

8. VINCULACION AL PEQUEÑO COMERCIO EXISTENTE Y REVITALIZACION LOCALES DE ZONA



¿LOS CONTENIDOS QUE DEBE CUMPLIR EL ESPACIO DEL MERCADO PUEDE ALCANZAR LOS OBJETIVOS FIJADOS?. ¿FACIL, DIFICIL?

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.5 PROCESO: OBJETIVOS Y CONTENIDO

¿EL TAMAÑO DE LA SUPERFICIE DE VENTA VA A PERMITIR ALCANZAR LOS OBJETIVOS CON EL CONTENIDO PROPUESTO?. ¿FÁCIL. DIFÍCIL?

¿QUÉ ES UN PROYECTO INNOVADOR?

¿CUÁNDO SE ALCANZA EL EQUILIBRIO CON LA ZONA DE EL CORTE INGLÉS?. DIAS Y HORAS ABIERTO

¿CUÁNDO SE ALCANZA LA CONEXIÓN ENTRE UNZAGA Y URKIZU?.CV

¿EL TAMAÑO PERMITE DESARROLLAR UN PROYECTO INNOVADOR, QUE EQUILIBRE LA ZONA DE EL CORTE INGLÉS, QUE CONECTE URQUIZU CON UNZAGA?

¿LOS USOS PREVISTOS PERMITIRÁN ALCANZAR UN PROYECTO INNOVADOR, QUE EQUILIBRE Y CONECTE DURANTE URQUIZU CON UNZAGA TODA LA SEMANA?

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.6 USOS Y CARACTERÍSTICAS DE AMBOS ESPACIOS

EL MERCADO TIENE DOS ESPACIOS: PRODUCTORES LOCALES (EKOIZLEAK) Y PARA PUESTOS FIJOS + CAFETERÍA

1

ESPACIO EKOIZLEAK

--PRODUCTORES COMARCALES CON PRODUCTO PROPIO Y DE CALIDAD

2. RELACION CLARA CON BASERRITARRAS

2. PROXIMIDAD, ECOLOGICO, ARTESANAL, DE OFICIO, DIFERENTE ESPACIOS GOURMET

1. VINCULADO CON COMERCIO DEL MERCADO



2

PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA

2. PROXIMIDAD, ECOLOGICO, ARTESANAL, DE OFICIO, DIFERENTE ESPACIOS GOURMET

3. POTENCIAR COMERCIO DE ZONA SIN GENERAR COMPETENCIA

6. VINCULACION AL PEQUEÑO COMERCIO EXISTENTE Y REVITALIZACION LOCALES DE ZONA



5. SE DEBE BUSCAR LA FORMULA DE GESTIÓN MAS ADECUADA



ZONA DE EXPOSICIÓN Y VENTA: PRODUCTORES + PUESTOS FIJOS + CAFETERÍA

1. INNOVADOR EN SU CONTENIDO

3. BUSCAR EL EQUILIBRIO CON LA ZONA DE EL CORTE INGLES CON LA OFERTA DE ERREBAL

4. CONVERTIRSE EN UN EJE DE CONEXIÓN CON UNZAGA Y URKUZU

6. GARANTIZAR LA VIABILIDAD ECONÓMICA

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.6 PRODUCTORES LOCALES /EKOIZLEAK: USOS

1^{er} ESPACIO: POSICIONAMIENTO COMO REFERENTE EN LA COMPRA DE ALIMENTACION FRESCA: SE GARANTIZA PROCEDENCIA Y CALIDAD, CON 21 OPERADORES, EN HORARIO DE MAÑANA Y CON PRIORIDAD LOS DE EIBAR



- **MIX COMERCIAL: PRODUCTORES LOCALES** de proximidad y con productos de calidad. La procedencia tendrá 3 prioridades:
 - **PRIORIDAD 1: EIBAR ANDIRAO**
 - **PRIORIDAD 2: COMARCA EIBAR**
 - **PRIORIDAD 3: ENTORNO COMARCA CON PRIORIDAD PARTICIPACIÓN PREVIA EN RIALTO.**
- **TAMAÑO:** En el espacio disponible se prevé la disposición de 21 mesas desmontables.
- **OCUPACIÓN:** Nivel de Ocupación diario: Mínimo 50%.
- **HORARIO de MAÑANAS:** El Horario hasta las 12:30 /13:00
- **PRODUCTOS:**
 - PRODUCTOS LOCALES Y/O AUTOCTONOS
 - DE TEMPORADA Y PRODUCIDOS EN EL CASERÍO.
 - FRESCOS DE CASERÍO.
 - ELABORADOS CON MATERIA PRIMA DE CASERÍO.
- Se han mantenido 10 reuniones con DEBEMEN y un grupo de baserritarras asociados en ANDIRAO, algunos con presencia actual en el mercado de Rialto y otros que han demostrado su interés en estar presentes en el futuro Errebal. De edades y perfiles diferentes pero con un sentimiento común: FUTURO SOSTENIBLE.



2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.7 PUESTOS FIJOS + CAFETERÍA: USOS

DIFICULTAD EN BUSCAR LO INNOVADOR, GOURMET, QUE REVITALICE, ATRAIGA Y COHESIONE, SIN GENERAR COMPETENCIA

TENDENCIAS ACTUALES:



SAN IDELFONSO



SAN ANTON MADRID



VALENCIA



STA. BARBARA VITORIA

ESPACIO DEGUSTACIÓN DE OTRAS CULTURAS



¿QUÉ ES CONTENIDO INNOVADOR EN UN MERCADO ?. TENDENCIAS

¿QUÉ SUPONE ATRAER VISITANTES Y CLIENTES?. ¿CUÁNTOS ?

¿SERÁ VIABLE ECONÓMICAMENTE ?

CONTACTOS CON 21 ORGANISMOS Y AGENTES:

1. 4 PROFESIONALES DE HOSTELERIA DE EIBAR CON EXPERIENCIA.
2. ESCUELA DE HOSTELERÍA DE PRESTIGIO.
3. COCINERO DE 1^{ER} NIVEL.
4. CENTRO DE REFERENCIA EN FORMACION Y CON EXPERIENCIAS .
5. GESTOR LIDER DE ESPACIOS EXPOSITIVOS Y CON DEGUSTACIÓN.
6. GESTOR DE REFERENCIA EN GESTIÓN DE EQUIPAMIENTOS MINORISTAS CON MERCADO.
7. GRUPO LIDER DE ACCION SOCIAL CON ACTIVIDAD EN HOSTELERÍA. INNOVACION SOCIAL
8. ASOCIACIÓN DE EMPRESAS ACCIÓN SOCIAL INNOVACIÓN SOCIAL

POR DISTINTAS RAZONES DESECHAN PARTICIPAR EN EL PROYECTO

9. CENTRO DESARROLLO COMARCAL EMPRENDEDORES DIVERSIDAD CULTURAL.
10. GIZARTE EKINTZA: ÁREA INMIGRACIÓN. DIVERSIDAD CULTURAL.
11. 6 POTENCIALES OPERADORES DE DISTINTAS NACIONALIDADES
12. MOVIMIENTO LIDER SLOWFOOD DIVERSIDAD CULTURAL.
13. GESTORES ESPACIOS GASTRONOMICOS DE CULTURAS EXTERIORES DIVERSIDAD CULTURAL.

RESULTADO: ESPACIO DEGUSTACIÓN DE OTRAS CULTURAS

2. JORNADA PROFESIONAL ERREBAL ERAIKIZ

2.7 PUESTOS FIJOS + CAFETERÍA: USOS

2º ESPACIO DE PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA: ESPACIO DEGUSTACIÓN DE OTRAS CULTURAS

- ALIMENTACIÓN PARA PERSONAS CON ALERGIAS ALIMENTARIAS
- MARRUECOS .
- NEPAL.
- MÉXICO.
- VENEZUELA.

PRIORITARIO: EMPRENDEDORES CON NEGOCIOS EN EIBAR: GIZARTEKINTZA + DEBEGESA

HORARIO: MEDIO DÍA Y TARDE

DISPONEN EL ESPACIO EKOIZLEAK PARA LA DEGUSTACIÓN DE SUS PRODUCTOS

PODRÁN NECESITAR FORMACIÓN EN GESTIÓN , HIGIÉNICO SANITARIA...

OFERTA LIMITADA DE PRODUCTOS EN CADA PUESTO

POP UP PRODUCTO: QUE CAMBIARÁ CADA PERIODO DE TIEMPO.

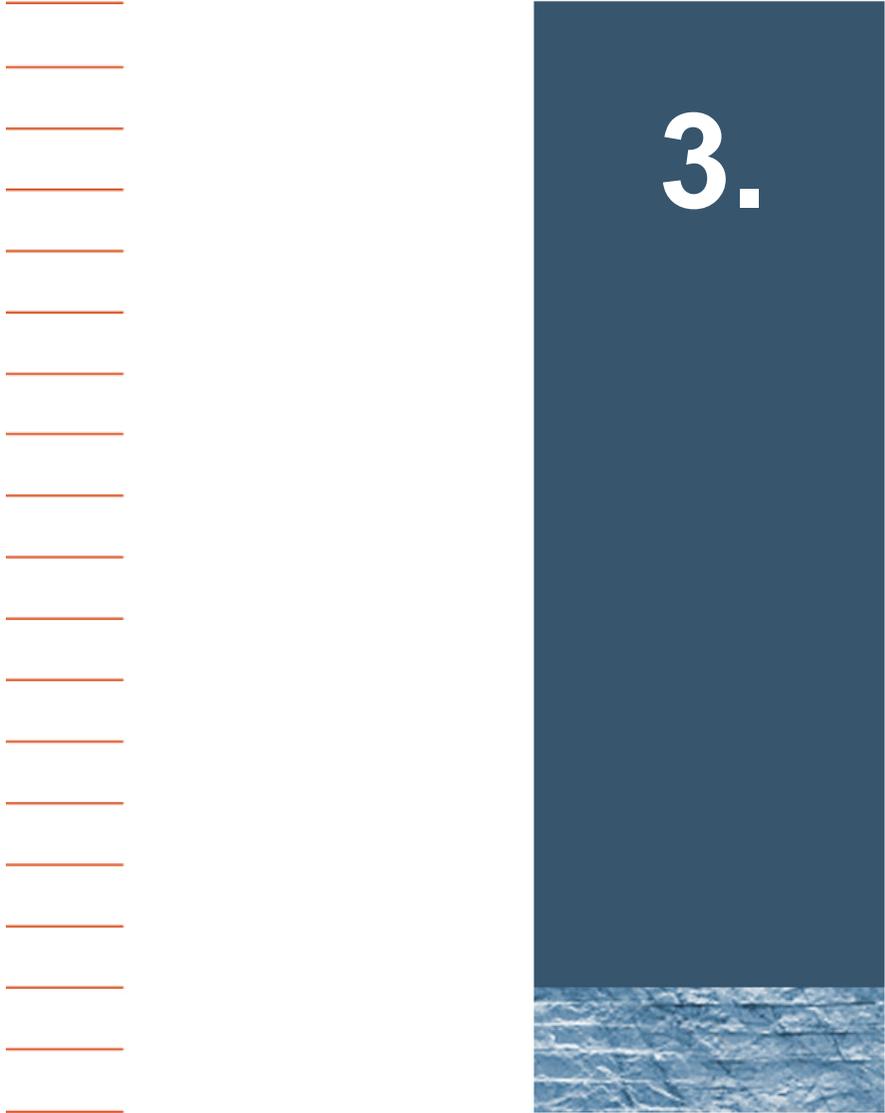
LAS BEBIDAS SE OFRECERÁN SOLO EN LOS PUESTOS DE HOSTELERÍA

Planta	Superf Útil (m ²)	Superficie por usos	CANDIDATO
Planta Baja (0)	159,47	CAFETERÍA	HOSTELERIA LOCAL
	21,11	PUESTO 1	GASTRO. KM. 0
	21,11	PUESTO 2	GASTRONOMIA MEJICO
	26,86	PUESTO 3	GASTRONOMIA VENEZUELA
	21,43	PUESTO 4	GASTRO. MARRUECOS / NEPAL
	21,43	PUESTO 5	ALIMENTACIÓN SIN GLUTEN
	23,72	PUESTO 6
	23,81	PUESTO 7	ANDIRAO // PROD. LOCALES
Total Espacio	358,61		

EL CLIENTE PODRÁ ACCEDER A LA OFERTA DE LOS BASERRITARRAS POR LA TARDE: PUESTO DE ANDIRAO/PRODUCTORES LOCALES Y TENDRÁ UN ESPACIO GASTRO KM 0.

INNOVADOR EN SU CONTENIDO, BUSCA EL EQUILIBRIO CON LA ZONA DE EL CORTE INGLES Y CONVERTIRSE EN UN EJE DE CONEXIÓN CON UNZAGA Y URKIZU, Y LA VIABILIDAD ECONÓMICA

EL ESPACIO TIENE UNA RELACION CLARA CON BASERRITARRAS, PROXIMIDAD, ECOLOGICO, ARTESANAL, DE OFICIO, DIFERENTE ESPACIOS GOURMET VINCULACION AL PEQUEÑO COMERCIO EXISTENTE Y REVITALIZACION LOCALES DE ZONA, POTENCIAR COMERCIO DE ZONA SIN GENERAR COMPETENCIA



3.

3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

5.1 Presentaciones de los Ponentes

5.2 Intervenciones de los Ponentes

3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.1. PRESENTACIONES DE LOS PONENTES

REFLEXIÓN, CONTRASTE Y VALIDACIÓN CON EL APOYO DE 5 PROFESIONALES DEL SECTOR

1. KARMELE AGIRRE. JURÍSTA MERCADO LA BRETXA. DONOSTIA.



Mercado con cerca de 150 años de historia, y que se encuentra en la actualidad inmerso en un importante proceso de transformación: Traslado a Planta baja del Edificio Pescadería.

- **Mix comercial:** 25-30 puestos fijos alimentación fresca, oferta de baserritarras, un supermercado LIDL y espacio comercial. Con la transformación se añadirá un ambulatorio y un gimnasio.

2. ELOY LOPEZ DE FORONDA. GERENTE MERCADO ABASTOS VITORIA



Mercado con más de 100 años de historia, y que se transformó por completo en 2014.

- **Mix comercial:** 35 puestos fijos alimentación fresca, oferta de baserritarras (9), un supermercado BM y Hostelería local(8). Cuenta con *aulas gastronómicas* en colaboración con Basque Culinary Center y un parking subterráneo. Proximamente introducirán el servicio a domicilio. Ha sido objeto de diversos reconocimientos por distintas organizaciones.

3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.1. PRESENTACIONES DE LOS PONENTES

3. JOSU LABAKA. RESPONSABLE POLÍTICO AZOKA PLAZA de AZPEITIA



La AZOKA PLAZA de Azpeitia, se transforma por completo en el año 2018.

- **Mix comercial:** puestos de baserritarras 2 días a la semana, y un espacio de venta en formato de autoservicio KM0 (+- 150 KM) ELIKAGUNEA, que garantiza al cliente el consumo de producto local. Novedoso.

4. JUAN ABRISQUETA RESPONSABLE ZONAL CC NIESSEN. ERRETERIA



Centro comercial con más de 12.000m². El mercado de abastos es una pieza más de su mix comercial.

- **Mix comercial:** 14puestos fijos alimentación fresca, galerías comerciales, un supermercado EROSKI , hostelería (6) y seis salas de cine, Niessen Zinemak. Cuenta también con 200 plazas en su parking subterráneo.

5. ASIER BEATO. PRESIDENTE ASOCIACIÓN COMERCIANTES DE LA RIBERA



Mercado con más de 150 años de historia y transformado en 2010.

- **Mix comercial:** 20 puestos fijos alimentación fresca, oferta de baserritarras, y Gastro espacio (jazz bar, terraza, pulpería...) Reparto a domicilio. Servicios novedosos: Aulas de cocina y showcooking.

3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.2 INTERVENCIONES DE LOS PONENTES: Karmele Aguirre (Mercado la Bretxa) Secretaria Técnica.

- **Karmele Aguirre (Mercado de La Bretxa)**, jurista profesional con más de 20 años de vinculación con el mercado, que ha vivido dos procesos de transformación el del año 94 y el actual, en 2019. Es uno de los mercados más antiguos de Euskadi, que se ubican en edificios de un gran valor histórico. En la década de los 90, se transforma y se integra como centro comercial con varios edificios (Galerías comerciales, franquicia de comida rápida; supermercado LIDL...antiguamente disponía incluso de salas de cine), configuración que ha ido modificándose a lo largo de los años.

Por tanto, en el año 94, se transforma en centro comercial y es en el año 96, cuando se establece una concesión a 50 años para los operadores interesados, concesión que a día de hoy, está casi a la mitad. Con la reforma actual, los concesionarios del mercado pasan a la planta baja del edificio Pescadería, con acceso desde la calle Aldamar, mejora muy valorada y bien recibida por los mismos. En este edificio convivirán con un centro sanitario, una zona deportiva, y una zona dedicada a la degustación y hostelería en la planta superior.

A lo largo de los años el número de concesionarios se ha ido reduciendo por distintas razones, si bien las principales han sido: la crisis del 2008 y los traspasos de comerciantes en edad de jubilación que no se han podido materializar, por falta de relevo en muchos casos.



3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.2 INTERVENCIONES DE LOS PONENTES : Eloy López de Foronda (Plaza Abastos Vitoria). Gerente

- Eloy López de Foronda (Plaza Abastos Vitoria)** gerente de la plaza de Abastos de Vitoria, desde el año 2008. Este mercado que inició su transformación en 2011, este año 2019 ha finalizado sus obras, han sido siete años largos, pero intentando que los comerciantes no cerraran al público. La obra ha costado alrededor de ocho millones y medio de euros. La concesión es del año 97. Cuenta con 53 establecimientos, de estos 35 son de alimentación y 190 personas trabajando. Ha sido galardonado con diversos reconocimientos, dado el éxito conseguido con la revitalización no solo del mercado sino también de toda la zona. Es una plaza activa, y demandada, han conseguido reducir la edad media de sus clientes, apostando por la educación y sus iniciativas con colegios (más de 5.000 alumnos/as), así como por las sinergias con El Corte Inglés (moda deportiva) y según los dispositivos de conteo instalados, la visita de clientes se ha disparado en los últimos años, pasando de 10.500 visitas semanales en 2011 a más de 40.000 visitantes a la semana en 2019).

Dispone de una zona de productores locales en la parte superior, y unas aulas gestionadas en colaboración con Basque Culinary Center. Están a punto de introducir el reparto a domicilio, y han instalado también unas taquillas/consigna para facilitar la compra, almacenamiento y recogida a sus clientes. La plaza de abastos de Vitoria goza de muy buena salud, y los traspasos no son un problema, sino todo lo contrario, existe demanda para formar parte de la misma. Cuenta con parking y dos autoservicios que no compiten, sino que complementan su oferta: BM y supermercado el Corte Inglés.

La oferta hostelera, se ha ido adecuando a la demanda, ya que en un inicio con la remodelación se apostó por gastrobares de orígenes diferentes (mexicano, japonés e italiano) y ninguno funcionó, tuvieron que cerrar. El cliente de la plaza de Vitoria, busca hostelería y degustación local, quiere comer pintxos y platos elaborados con producto local de la plaza y con recetas tradicionales. Próximamente se plantea la apertura de un restaurante " de cuchara" gestionado por un promotor local, ya que la demanda así lo exigía.



3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.2 INTERVENCIONES DE LOS PONENTES : Josu Labaka (Azoka Azpeitia). Responsable Municipal

- **Josu Labaka (Azoka Azpeitia)**, concejal de Azpeitia y responsable del mercado y su transformación. La plaza de Azpeitia, es el modelo más diferente de los presentados en la jornada, ya que no tiene puestos fijos de mercado tradicional, sino que cuenta con un espacio para baserritarras, (los martes y viernes) y una zona de autoservicio km 0 (con producto de hasta 150km) abierto a diario y en horario de mañana y tarde, donde además se puede cocinar, y aprender a través de las aulas.

Es una apuesta del ayuntamiento, que buscaba potenciar la economía del primer sector, el apoyo al productor local, y en esa apuesta política, se incluye la remodelación de la plaza como espacio dedicado a este sector, donde el producto local es el protagonista. Es también un lugar de encuentro donde el ayuntamiento ha querido también organizar actividades culturales y de otro tipo para fortalecer el espacio y dotarlo de contenido.

Es una apuesta por la economía local, por fortalecer el empleo y la actividad económica del sector primario de Azpeitia, con el compromiso público (ayuntamiento, colegios, centros que dan servicios a las personas mayores...) para utilizar la plaza como punto de abastecimiento. Todo el proceso de remodelación ha ido acompañado de una revitalización urbanística de la zona, de la propia plaza y del casco viejo, haciendo el espacio más amigable, y favoreciendo el tránsito peatonal a través de ejes peatonales y de coexistencia que han contribuido a convertir la plaza del mercado en uno de los puntos de encuentro principales del municipio.



3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.2 INTERVENCIONES DE LOS PONENTES : Juan Abrisqueta (Mercado Niessen, Erretereria). Empresa gerente

- **Juan Abrisqueta (Centro Comercial Niessen Erretereria)** responsable zonal del grupo Trama Norte, gestor actual del centro comercial. El mercado de abastos es una pieza clave dentro del mix comercial del conjunto del edificio, que cuenta también con una zona de galerías comerciales, zona de hostelería, parking en rotación, cines y más. Se inauguró en 2003, dando respuesta a la petición del ayuntamiento por revitalizar comercialmente la ciudad de Erretereria, que se había visto muy afectada por la fuga de clientes, especialmente a Donostia, el fin de semana buscando compras, cadenas y ocio, atributos que no existían hasta entonces en la ciudad.

Hoy en día, el objetivo se ha conseguido, Niessen es un espacio céntrico y lleno de vida el fin de semana, y el mercado funciona con alrededor de 15 puestos fijos diariamente. La crisis del 2008 también fue en su caso un factor que determinó la continuidad de muchos operadores del mercado, así como la dificultad para conseguir traspasos factibles, por parte de muchos profesionales en edad de jubilación.

Si bien, la situación hoy en día es de un mercado con clientela relativamente joven, que aunque el nivel de ventas quizás no vuelva ser nunca el de antes de la crisis, sí que se le ha dado la vuelta, y la oferta del mercado se ve completada por el mix del centro comercial: un supermercado Eroski, la disposición de un parking, galerías comerciales con cadenas nacionales y hostelería de calidad.



3. MERCADOS MINORISTAS DE REFERENCIA EN EUSKADI

3.2 INTERVENCIONES DE LOS PONENTES : Asier Beato (Mercado la Ribera). Presidente

- **Asier Beato (Mercado La Ribera)**, presidente de la asociación de comerciantes de la Ribera. El mercado de la Ribera, con más de 150 años de historia, se transforma en 2010 y es uno de los edificios más visitados de la capital vizcaína. Si bien, funciona como un mercado de barrio (dan servicio a Casco Viejo y Bilbao la Vieja) durante la semana, y es el fin de semana cuando se convierte en el principal mercado de la ciudad.

Los mercados de abastos nacen con la función de abastecer de producto fresco en buenas condiciones sanitarias a la población, y la de regular los precios para que todo el mundo tuviera acceso a dichos productos. En el caso de Eibar, ninguna de estas funciones es necesaria, porque ya existe oferta suficiente para ello (especialistas en calle y autoservicios) por lo que cabe plantearse la pregunta ¿por qué se quiere hacer un mercado en Eibar? Es importante saber que los mercados se mantienen gracias a una cosa: LA EXPERIENCIA de COMPRA, el cliente disfruta de la compra en el mercado porque ofrece TRADICIÓN, ofrece ver el producto, su elaboración, profesionalidad, conocimiento, trato y cercanía. En el mercado de la Ribera hubo una apuesta por gastrobares de diferentes culturas (mexicano, japonés...) que no funcionó, y es un mercado turístico con miles de visitantes.

Según Asier Beato, lo que en Eibar puede funcionar es un mercado tradicional con oferta completa de producto fresco, un espacio donde puedas hacer la compra de toda la cesta de la compra de fresco: una buena pescadería, una buena panadería, una buena carnicería, una buena frutería, complementada con la oferta de hortalizas y verduras de los productores locales.





4.

4. PREGUNTAS A PONENTES, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES SECTORIALES DE EIBAR Y DEBATE

4.1 Preguntas a Ponentes

4.2 Opinión de los Profesionales Sectoriales

4.3 Comentarios del Público

4.4 Conclusiones

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.1 PREGUNTAS A PONENTES

Una vez, finalizada la intervención de los distintos profesionales, exponiendo las características del mercado, se **abre una ronda de preguntas y un pequeño debate en torno al futuro diseño de la zona de puestos fijos y cafetería:**

-Félix Gorospe (IKEI) toma la palabra, sintetizando las intervenciones de los profesionales: "habéis comentado que de lo que se trataría es de tener una oferta clásica de calidad, que genere experiencia de compra, dando un motivo para que vengan a comprar", se comenta también en las intervenciones de los profesionales que a consecuencia de la crisis, las ventas se han reducido (Bretxa, Niessen y Ribera así lo manifiestan), "¿cómo veis el futuro?¿el futuro está amenazado? ¿cómo hay que enfrentarse a ese futuro incierto que viene, cómo tiene que ser la oferta para hacer frente a ese futuro? Habéis comentado que la oferta gastronómica cultural no ha funcionado (Vitoria, Bilbao) que la demanda exige hostelería clásica pero de calidad, ¿cómo creéis que debería ser el futuro mix del mercado de Eibar para que funcione, desde vuestra experiencia?"

-Asier Beato (Mercado de la Ribera): "nosotros de lunes a viernes somos un mercado de barrio (damos servicio a Casco Viejo y Bilbao la Vieja) y el fin de semana ya viene gente de todo Bilbao, y de Bizkaia incluso, pero no es sostenible tener 14 carnicerías para atender a una población de barrio. Nuestro futuro tendrá que venir por afrontar un proceso de dimensionamiento de nuestra oferta para sobrevivir". "Bilbao, es una ciudad que atrae a miles de turistas, y nuestro mercado es uno de los más visitados de la capital, pero creo que no es el caso de Eibar. Pienso que un modelo gastronómico de distintas culturas no va funcionar aquí, tengo mis dudas".

-Karmele Aguirre (La Bretxa): "yo sinceramente lo veo como un mercado tradicional, pero sí es importante dimensionarlo". "No sé si tienen que ser siete puestos o cinco, en función de la población (27.000hab) pero sí que tiene que ser un mercado tradicional que introduzca elementos/estrategias novedosas y de innovación para intentar atraer a la clientela joven. Que sea por tanto un mercado tradicional, que aporte una experiencia de compra, que tenga un producto especializado, de producto local (también en la parte de puestos fijos, en las carnicerías...) para conseguir esa conexión que se persigue entre el eje Unzaga y Urkizu, para conseguir esto tienes que arrastrar a la gente, y eso sólo se consigue con un mercado tradicional y muy especializado, y con LÍDERES, no meter a cualquiera, meter a los mejores, seleccionarlos". "Nosotros en Bretxa hemos visto que pese a que las ventas decaen, cuando vienen operadores nuevos que son líderes, que son profesionales buenos, arrastran, funcionan, se llevan todo".

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.1 PREGUNTAS A PONENTES

¿cómo veis el futuro mix del mercado para que funcione, desde vuestra experiencia?

-Josu Labaka (Azpeitiko Azoka): “mi caso es diferente, yo no soy profesional del sector sino concejal del ayuntamiento de Azpeitia. El futuro sí está amenazado, pero también el presente. Nosotros hemos hecho una apuesta política por el primer sector, por potenciarlo y generar riqueza y empleo. Hoy en día con la globalización la tendencia es consumir alimentos provenientes de la otra punta del mundo, tan solo el 5% de lo que consumimos es producto local”.

“En este sentido nuestro proyecto es ‘a contracorriente’, porque apostamos por lo local, por la economía local que se basa en unos valores concretos, y el dinero público ha ido dirigido al servicio común. Se ha invertido una gran cantidad de dinero público en la remodelación de la plaza, que si se hubiera dejado en manos de una iniciativa privada, difícilmente sería rentable, pero se ha apostado por invertir dinero público por el bien común de las personas”. “Para ello, se ha llevado a cabo un concurso para adjudicar la zona de autoservicio, poniendo facilidades pero también con condiciones”.

“Cada uno tiene que ver qué tipo de economía o proyecto quiere, y nosotros aunque hayamos ido a contra corriente, lo que hemos buscado es potenciar nuestra economía local, con nuestros valores”. “La Azoka Plaza, es una plaza que funciona, pero es también un instrumento para sensibilización de la población. Puede que replicar este modelo en Eibar sea difícil, hay que ver que se quiere aquí ¿se quiere economía social? y con que valores, los valores sí son importantes, creo que hoy en día hay jóvenes emprendedores, seguro que en Eibar y su comarca también, con valores más ligados a un futuro sostenible, ligado a medioambiente, que podrían tener cabida aquí, pero esto es mi opinión política, yo lo veo así”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.1 PREGUNTAS A PONENTES

¿cómo veis el futuro mix del mercado para que funcione, desde vuestra experiencia?

- **Juan Abrisqueta (Niessen, Erreterria):** “voy a repetir un poco lo que dicen los demás, dentro del tamaño que tiene la propuesta que tenéis, yo creo que hay que enfocarlo a mercado tradicional, con ingredientes de un mercado tradicional, no con 20-30 puestos, igual por el tamaño tienen que ser cuatro, pero cuatro representantes de la oferta de fresco punteros”. “Yo creo que lo que está funcionando en los mercados es que tengas asentadores, totalmente punteros: que lo hagan bien por calidad, por atención, por dar el máximo servicio posible”. “Y considero especialmente importante, que la parte de producto local, de los baserritarras esté totalmente cuidada y se le dé toda la importancia que tiene, porque ese es otro elemento diferenciador dentro del mercado”. “Es clave cuidar que el producto que se venda allí no proceda de Mercabugati o Mercabilbao, que es lo que desprestigia al resto y da muy mala imagen al cliente”.
- **Eloy Lopez de Foronda (Vitoria):** “yo no he hecho antes referencia a una cuestión que se ha comentado aquí, las superficies comerciales de los autoservicios”. “Nosotros tenemos un BM(2.500m) y el Supercor de (2.000m²) de la cadena Corte inglés pegados a nuestras instalaciones, pero lejos de competir, complementan, tienen una oferta de producto que nosotros no tenemos”. “Otro aspecto que me parece muy importante es la calidez de los puestos, la iluminación, la limpieza, que no huela, todo eso hace que la experiencia de compra sea totalmente diferente, se un plus. A nosotros nos lo dicen nuestros clientes “es que ya no huele, se está muy bien aquí”. “Lo que también recomendaría es que dentro del mix comercial, hubiera al menos dos puestos de la misma actividad, para generar una competencia positiva, en nuestra experiencia es mejor porque aumentan los clientes y se reparten y si hubiera alguna baja o vacaciones, la oferta de fresco siempre quedaría cubierta”. “También coincido con mis compañeros en la importancia de ofrecer una experiencia de compra, y desde luego una cosa, que tiene que venir por la vía política, que ellos crean en el mercado, que apuesten por él, que sea un lugar donde se hagan eventos públicos”. “En nuestro caso, desde la agencia de turismo local, a los visitantes que se acercan a pedir información se les ofrece la posibilidad de visitar la plaza y se les obsequia con un pintxo pote”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.1 PREGUNTAS A PONENTES

Una vez, conocida la opinión y la propuesta de los profesionales para el espacio de puestos fijos y cafetería de Errebal, y antes de dar la palabra a los representantes de comerciantes, hosteleros y productores locales de Eibar, se hace una síntesis breve de los comentarios y opiniones de los profesionales sobre el diseño futuro más apropiado para Eibar, y se perfilan las tres alternativas que sugeridas por los expertos, parecen las más razonables:

- **Félix Gorospe (IKEI):** agradece las aportaciones de los profesionales y da la palabra a los comerciantes, hosteleros y baserritarras presentes en la sala para que pregunten y realicen los comentarios que quieran, a la vista de los tres modelos que se han ido perfilando:
 - el primero, de obligado cumplimiento del proceso participativo y que es el que se ha seguido hasta ahora, un espacio gastronómico cultural
 - el segundo, un mercado tradicional clásico pero formado por líderes, con profesionales de calidad y que sirva para revitalizar la zona,
 - y el tercero, un modelo más ligado a la economía social y a valores, similar al llevado a cabo en Azpeitia.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.2 OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR DE EIBAR: Hostelería, comercio, productores locales

A la vista de las alternativas que se han ido apuntando, se da la palabra a los representantes del sector comercial, hostelero y de productores locales, para contar también con su opinión y conocer su punto de vista.

Sector Hostelero:

- **Angel Ibarluzea (Arkupe Gastroteka):** “ desde el punto de vista de mi sector, la hostelería, he visto varios mercados a nivel nacional y he visto que no funcionan, nos tenemos que situar en la realidad de Eibar.” “ Estoy de acuerdo con Asier Beato, en que tiene que ser un mercado tradicional y sobre todo de los baserritarras, y apoyar el proyecto desde la hostelería local, apostando por el producto de aquí, por el producto de los baserritarras, y que no hay más margen”. “El proyecto con restaurantes mexicanos y de otras culturas no lo veo, creo que en Eibar no hay mercado para eso”. “Creo que tiene que ser un espacio para los de aquí, para los profesionales y para los clientes de aquí, empezando por nosotros mismos, para que funcione”. “Hay que ser realistas, el futuro no pinta bien, pero hay que seguir haciendo cosas, cosas con cabeza, pensarlas bien y hablar un poco más, pero con los profesionales de aquí”.
- **Txomin Zubizarreta (Zubigain Urkizu):** “lo primero que quiero apuntar es que no estoy de acuerdo con el objetivo de conexión entre Unzaga y Urkizu”. “Creo que el residente de Urkizu subirá a Errebal a comprar y bajará a Urkizu, y el vecino de Unzaga, bajará a Errebal a comprar y volverá a Unzaga”. “Estoy de acuerdo con todos los profesionales en que hay que diseñar un mercado tradicional, potente y apostar por la gente joven”. “En el mercadillo de Urkizu se ve claramente que la media de edad es de 50 en adelante”. “La gente joven no va al mercadillo ni al mercado, va a las grandes superficies”. “Se ha perdido la tradición, lo primero, y eso es lo que tenemos que intentar recuperar; un mercado potente, que se vea, que tenga eventos, que la gente joven tome como suyo, porque le atrae y porque han puesto establecimientos interesantes, porque cree en él”. “Creo que esto es lo verdaderamente importante”. “Por tanto, yo apostaría por un mercado muy potente, con todos los baserritarras, con productos de calidad, e incitar y sensibilizar a la gente joven a cambiar su forma de comprar”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.2 OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR DE EIBAR: Hostelería, comercio, productores locales

Sector Comercial:

- **Vanesa Torre (comercio Burbujas y más):** "estoy de acuerdo en que el productor local es importante y que tiene que estar ahí, pero sobre todo de lo que tenemos miedo los comerciantes, especialmente los de esa zona, que llevamos sufriendo esto un montón de años ya, es que ese edificio se quede vacío". "Especialmente los viernes a la tarde y sábados a la mañana, cuando Eibar es una ciudad donde se desarrollan una cantidad enorme de eventos que principalmente se llevan a cabo en fin de semana". "Nosotros pensamos que habría que llevar toda esta serie de eventos a Errebal, y así atraer a la clientela, especialmente hacia nuestra zona". "No sé cuál es la fórmula más idónea, no lo sé, pero desde luego tener en cuenta el flujo de personas que pasea por esa zona, porque es una zona en la que se está sufriendo mucho". "El fin de semana, hay gente en Unzaga, hay gente en Urkizu, y en el medio nada, es un desierto".

Productores Locales:

- **Enrique Gisasola (Sosola baserria):** "estoy de acuerdo con lo que han comentado los cinco representantes de los mercados, en que el Eje principal es el producto local". "He subrayado algunas palabras que se han ido repitiendo: tradicional, local, de proximidad...y aunque hay diferencias entre los proyectos presentados, todos tienen en común el producto local, y en el caso de Eibar, nosotros también mínimamente eso tenemos que cumplir". "Luego habrá que adaptarlo a nuestras características propias, pero por nuestra parte, los baserritarras de Eibar y alrededores, estamos dispuestos a trabajar y a formar parte de ese mercado que se quiere construir, vemos el proyecto posible y necesario, si queremos un futuro sostenible, saludable, con baserritarras, necesitamos ese mercado, y al revés". "Ese mercado también necesita de los baserritarras". "Es como lo de la gallina y el huevo, ¿qué va antes?". "Sin baserritarras no hay mercado, y sin mercado no hay baserritarras". "Entonces yo lo que he visto en todos los comentarios ha sido eso, una idea común al producto local, y creo que hay que pulirla con los rasgos propios de Eibar, aprovecharlos".
- **Marivi Eluztondo (Altubarren Baserria):** "A mí personalmente, me ha gustado el modelo de La Ribera, que tiene de todo, carnicerías, pescaderías...y eso en Eibar ha sido toda la vida así, un mercado tradicional con baserritarras y con puestos de fresco".

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

Una vez, conocida la opinión de los profesionales tanto de mercados de abastos como los instalados en la trama urbana de Eibar, se procede a dar la palabra a los asistentes entre el público, por si quisieran realizar alguna aportación o añadir algún comentario.

- **Josu Mendicute (PNV Eibar):** interviene para aclarar algunas cuestiones que pueden llevar a confusión respecto al proceso participativo de 2013, en el que él participo. Asegura que “en aquel proceso no se recogía que los puestos tradicionales del mercado no tendrían cabida en el nuevo mercado, sino que había que buscar una solución a los operadores con concesiones pendientes, incluyéndolos en el programa del mercado si es posible o negociando su salida mediante un acuerdo mutuo, acuerdo que no se ha podido conseguir”. “Es importante también incidir en el hecho que se ha mencionado de ‘no generar competencia’, esta frase, se refiere a que los participantes en el proceso participativo en el que yo me incluyo, veníamos de un proyecto frustrado de centro comercial, Errebal Center, que incluía un supermercado Eroski de 2.400m2, y eso es lo que no queríamos que hiciera competencia al resto de autoservicios como el BM, o especialistas de alimentación ya instalados en la zona, que además muchos de ellos son los operadores que en su día salieron del mercado y han abierto su establecimiento en la zona”.

“Por otro lado hay que felicitar a los cinco profesionales por su exposición, que ha sido brillante y van a ser una referencia para nosotros”. “No vamos a inventar nada nuevo, que ellos no hayan inventado ya en sus ciudades”. “Tengo pendiente visitar la de Azpeitia, de la que tengo muy buenas referencias, pero sí he visitado las demás y creo que tenemos buenos ejemplos y que no hay que inventar nada nuevo”. “Lo que sí que me gustaría es lanzarles una pregunta concreta a los cinco profesionales”: “¿vosotros prescindiríais en la nueva plaza, del paragüero, panadero y las dos pescaderías que tenían puesto en el mercado de Eibar?” “Porque la competencia real de los puestos del mercado, ellos también los han mencionado, son LIDL, son Mercadona, son CORTE INGLES, son EROSKI, son el ALDI que viene”. “Y esto creo que no ha sido bien interpretado o explicado, porque los participantes en el proceso participativo partíamos de esa voluntad de respeto a lo que ya existía”. “Aquí hay baserritarras que están en la Plaza, también me gustaría preguntarles a ellos, si les gustaría estar, en el futuro, junto a esos puestos tradicionales del mercado”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

En respuesta a los comentarios y preguntas que plantea el edil del PNV, Josu Mendicute, en su intervención, y por este orden:

- **Juan Abrisqueta (Niessen, Erreterria):** “ aquellos que están en el mercado, y que creo que si siguen es porque lo hacen bien, desde luego que contaríamos con ellos”. “ En lo que no estoy de acuerdo con Josu Mendicute, es que tener una gran superficie de alimentación o un autoservicio es necesariamente malo, ya que en nuestra experiencia y en la experiencia creo que también de Eloy, en Vitoria, no es así”. “ Nosotros tenemos a Eroski en la planta sótano que refuerza la oferta del mercado, y viceversa”.
- **Eloy López de Foronda (Plaza Abastos, Vitoria):** “ Nosotros también mantuvimos a todos los que estaban, si quieren continuar...pueden, otra cosa serán las condiciones actuales para estar, que probablemente sean otras”. “ Y lo que he dicho antes lo repito, tenemos a BM y Corte inglés pero refuerzan el mercado, vienes, aparcas y haces toda la compra de fresco y también de envasado”.
- **Karmele Aguirre (Mercado La Bretxa):** “ yo también los mantendría”, “ y volviendo al tema de los autoservicios, nosotros tenemos a LIDL y aunque yo creo que es positivo, hay opiniones de ambos lados entre los asentadores, pero lo que sí que es verdad es que genera un flujo importantísimo de paseantes, que de otra manera no estarían, y solo con que el 10% de ese flujo pique algo, no vamos tan mal”.
- **Josu Labaka (Azoka Azpeitia):** “ yo sí que contaría con ellos, pero habría que ver en qué condiciones y en función del nuevo mercado que se diseñe, habría que valorar con qué condiciones se les adjudicarían los nuevos puestos”. “ Respecto a la competencia de grandes superficies, decir que tuvimos ofertas para la instalación de cadenas de autoservicio en ese espacio, y para el ayuntamiento era una operación fácil desde el punto de vista económico y también de gestión, pero se decidió que no, que el camino por el que se quería ir no era ese”.
- **Asier Beato (Mercado La Ribera):** “ ¿un paragüero?” “ No, yo le intentaría buscar una solución pero no le veo acomodo en este proyecto de mercado actual con siete puestos”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

Continuando con las contestaciones a lo planteado por el edil del PNV Josu Mendicute:

- **Félix Gorospe (IKEI):** interviene y cita textualmente la primera frase recogida en el documento de participación ciudadana: “descarta la creación de un centro comercial o un mercado municipal al uso”. “Con lo cual parece lógico que hay que revisar esa frase, porque parece claro que según los profesionales de los mercados y los profesionales de la trama urbana de Eibar ese es el futuro”. “Existen unas limitaciones que están complicando ir en la dirección de diseñar un mercado municipal tradicional”, “limitaciones que a nosotros nos vienen impuestas”.

Entre el público asistente surgen más comentarios y aportaciones:

- **Ángel Gisasola (Presidente de Andirao):** “Eibar no es tan grande como las ciudades que se han presentado hoy aquí, y lo que verdaderamente es importante es el producto local”. “Creo que hace falta una integración entre los productores locales y los hosteleros para que trabajen con producto local y llegue a los consumidores”. “Y también vendernos mejor, como dirían en Bilbao, los últimos doce años han sido duros, sobre todo para los/las que han estado en Rialto, se ha mejorado la situación con la instalación de la carpa, gracias a un acuerdo entre las distintas fuerzas políticas, pero también creo que ahora somos los baserritarras los que tenemos que hacer un esfuerzo para mejorar nuestra imagen”. “Y luego también se mencionaba, tanto contenido como resultado del mercado, yo creo que la plaza del mercado si se dinamiza bien conseguirá ambas cosas, porque consumidores hay muchos, son muchos en Eibar, y no porque lo diga yo, sino porque a la hora de pedir las mejoras para Rialto, se han recogido más de 1.700 firmas y creo que esto es importante”. “En lo que respecta al ayuntamiento, creo que debería crear los cauces para que esos clientes y otros potenciales, pasen por la plaza, porque por los centros comerciales ya pasamos todos, pero por los mercados no se pasa tanto, entonces hay que dinamizarlo, no como algo turístico sino como algo real”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

El responsable de Promoción Económica de Eibar Alberto Albistegui, interviene por alusiones:

- **Alberto Albistegui (Ayuntamiento Eibar):** primero dirigiéndose a Josu Mendicute, “con lo referido a lo que recoge el texto del proceso participativo en relación a mercado municipal al uso, y su significado, que está bastante claro”, y en segundo lugar a Ángel Gisasola de Andirao, “en lo referido a la instalación de la carpa de Rialto, mejoras que se han consensuado y el ayuntamiento ha colaborado desde el momento en que ha tenido conocimiento de ello”.

Se vuelve a dar la palabra al público existente en la sala:

- **Alberto de la Hoz (PNV Eibar):** “Entiendo que el reto que tenemos encima de la mesa es enorme, estamos con un edificio en ciernes, que está construyéndose, y tenemos el continente antes casi que el contenido”. “Entonces estamos hablando de un informe de 2013, desde esa fecha, ha llovido mucho y especialmente en lo relativo a la competencia existente, en autoservicios, hace siete años no existían muchos de los competidores que hay hoy en día”. “Los obstáculos que desde que se pare este proyecto existen, se han recrudecido y mucho, y desde la idea inicial que se lanza en aquel momento al momento actual, ha llovido tanto y ha cambiado tanto el panorama, que efectivamente y viendo lo que comentan los cinco gerentes y representantes de los mercados, teniendo en cuenta las limitaciones de espacio y los retos que tiene la futura plaza de Errebal son enormes”. “Y otra cosa que no se ha hablado es de la parte cubierta que tiene el edificio, que en estos otros mercados se ha visto que a lo largo de su historia, se ha ido cambiando la configuración, y se han ido adaptando los espacios, moviendo según necesidades a los distintos operadores”. “Aquí tenemos esa plaza cubierta que no sé qué superficie tiene, pero desde luego los 200m2 de la parte de baserritarras y los ciento y pico de la zona de puestos fijos más cafetería, me parece un espacio muy pequeño y con mucha pretensión”. “¿Habría posibilidad de cambiar la configuración y darle más superficie a este espacio?” “¿Estamos hablando de 7 puestos, podrían ser más?”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

Continuación intervención **Alberto de la Hoz (PNV Eibar)**:

- “Lo verdaderamente importante es hacerlo bien, después de tanto tiempo volvemos al punto de partida, teníamos una plaza de mercado que se tiró para hacer muchas cosas, y hemos vuelto a la idea original, pues vamos hacerlo bien”. “Tenemos muchos retos, ha cambiado el escenario, y creo que entre todos tenemos un reto por delante, que creo que igual en tres horas es difícil de solucionar, igual tenemos que estar 30 horas, pero estamos a tiempo”.
- **Félix Gorospe (IKEI)**: agradece las palabras de Alberto de La Hoz, y remarca: “si lo que recogía el proceso de participación está caduco y amortizado, perfecto, porque se libera la posibilidad de hacer otra cosa que no esté supeditada a ello” “y así podemos realmente diseñar lo que hay que hacer, que parece que está claro, un mercado tradicional con profesionales líderes, porque es lo que los distintos profesionales opinan y coinciden que hay que hacer”.
- **Alberto de la Hoz (PNV Eibar)**: “un matiz, yo creo que la decisión no se puede tomar entre estas cuatro paredes, hay que hacerla extensible”, “Debemos hablar, pero parece que va haber un cambio de rumbo”, “vamos a aprovecharlo, y entre todos, porque depende de todos nosotros”.
- **Félix Gorospe (IKEI)**: “estoy completamente de acuerdo contigo” “hay que amortizar aquello y decidir qué nuevo camino se sigue”. “Si nosotros, desde IKEI, seguimos este otro camino es; porque el proceso nos lo marcaba, no porque pensáramos que era el correcto”.
- **Alberto Albistegui (Ayuntamiento de Eibar)** para ir cerrando la sesión, agradece y explica el motivo de la celebración de la jornada: “ presentar lo que se ha hecho hasta ahora siendo fieles a ese proceso participativo y que ahora, se ve disminuido, ya que existen una serie de condicionantes que en base a todo lo expuesto, por parte de los profesionales que trabajan a diario en la permanente viabilidad de los mercados, es necesario amortizar lo recogido en el anterior proceso participativo y ver que cauces abrimos para dar respuesta a esto, para que intervengan los agentes que tengan que intervenir, pero sin corsés”.

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.3 COMENTARIOS DEL PÚBLICO

Continuación intervención **Alberto Albistegui (Ayuntamiento de Eibar)**:

"El proceso de participación ciudadana, se hizo con toda la buena intención, aquí nadie lo discute, se ha hecho un trabajo, ha costado muchísimo, porque contactar con toda esa gente, personas de calidad y renombre, no ha sido fácil, y el esfuerzo ha sido grandísimo", "pero en este momento era necesario validar y contrastar aquello, porque lo que no hay que olvidar es lo que queremos todos, que el nuevo Errebal funcione, y para que funcione tenemos que partir de tener libres las manos". "Todo lo que se ha dicho aquí me ha gustado mucho, lo que ha expuesto Azpeitia, quizá un poco a lo local pero me ha gustado mucho, pero también en ese sentido y no complicándolo mucho". "De verdad que me alegro de lo que se ha hablado hoy aquí, y agradecer a todos vuestra participación y aportaciones".

Entre el público hay tiempo para una última intervención:

- **Ana Aramberri (Representante de la Federación Mercantil)**: "me gustaría saber todo esto que se ha comentado aquí hoy, todo este proceso, que ha quedado obsoleto, y que hay que volver a abrir...¿a efectos prácticos qué significa en lo que a tiempo se refiere?" "retrasar nuevamente la decisión, el cambiar de modelo que estaba encorsetado y que parece que no es el más adecuado, ¿qué supone para el comercio y la hostelería?" "me gustaría saber qué proceso habría que seguir ahora".
- **Félix Gorospe (IKEI)**: "yo diría que desde el punto de vista de modelo que planteas, hoy aquí se han planteado dos modelos, que completan al que ya estaba: el primero es el seguido hasta ahora y que venía impuesto, el segundo sería ir a un modelo tradicional con éxito y el tercero sería el de Azpeitia con un autoservicio km0, entre este trío a mí me parece que lo que hay que hacer es, decidir por uno de ellos". "Tienen que decidir los que tienen que decidir pero estaba claro que lo que había que hacer era ponerlo encima de la mesa, porque si no estábamos dándole vueltas a una espiral, que no nos llevaba a nada y que el tiempo pasaba en contra de lo que estábamos queriendo, hacer algo que funcione". "Nada más, eskerrik asko".

4. PREGUNTAS, OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES EIBAR Y DEBATE

4.4 CONCLUSIONES

Las conclusiones e ideas más importantes de la Jornada Profesional Errebal Eraikiz para el futuro MERCADO de ERREBAL son:

1. **PROCESO PARTICIPATIVO:** Asumir el cambio de los condicionantes que rodean el Mercado de Errebal, y en este nuevo escenario, mantener los aspectos del proceso participativo que sigan vigentes, y desechar los que no lo estén.
2. **USOS:** Resulta de gran importancia de contar con el producto local y la presencia de asentadores líderes.
3. **MIX COMERCIAL:** El mix comercial es una pieza clave: que la cesta de producto fresco esté totalmente representada, que se pueda hacer la compra de todo en un mismo espacio. Comodidad y ahorro de tiempo y desplazamientos.
4. **NUEVOS SEGMENTOS CLIENTE:** Para el futuro del Mercado es de gran importancia sensibilizar a la ciudadanía, especialmente a la gente joven, para que vaya a comprar al Mercado, y realizar eventos de interés con este colectivo para fortalecer la plaza, .
5. **URGENCIA:** Importancia de decidir el nuevo diseño para la zona de puestos fijos y cafetería a la mayor brevedad, debido por un lado al avance/estado de las obras y especialmente a paliar el sufrimiento del tejido comercial y hostelero de la zona.
6. **VALORES DE IDENTIDAD:** Dotar al espacio de ciertos valores, partiendo de los rasgos propios de Eibar y que favorezcan la Economía local.
7. **DISEÑO URBANO AMIGABLE:** La adecuación urbanística de la zona, y no solo del Mercado, genera un entorno amigable, peatonal que favorece el flujo y el paseo.



5.

5. ALTERNATIVAS POSIBLES

5.1. Alternativas planteadas

5.2. Posicionamiento

5.3. Configuración de usos según alternativa elegida

5. ALTERNATIVAS POSIBLES

5.1 ALTERNATIVAS PLANTEADAS

1. PUESTOS GASTRONÓMICOS DE DIVERSIDAD CULTURAL

Alternativa inducida por el proceso de Participación ciudadana, y sin mucha aceptación por parte de los participantes en la Jornada.

2. LÍDERES EN PUESTOS DE MERCADO TRADICIONAL

Alternativa más aceptada y apoyada por los participantes:

- La Bretxa (Donostia)
- La Ribera (Bilbao)
- Niessen (Errenteria)
- Abastos (Vitoria).

3. AUTOSERVICIO INDEPENDIENTE ORIENTADO A PRODUCTO LOCAL EN LA ZONA DE PUESTOS FIJOS

Alternativa seguida en Azpeitia. Apuesta política del Ayuntamiento local, como parte de su contribución a la economía local, especialmente al sector primario.

5. ALTERNATIVAS POSIBLES

5.2 POSICIONAMIENTO DE LOS PARTICIPANTES

LOS PARTICIPANTES PROFESIONALES APUESTAN POR LA ALTERNATIVA DEL MERCADO TRADICIONAL CON PUESTOS LÍDERES EN SU ACTIVIDAD

ALTERNATIVAS	REPRESENTANTES DE MERCADOS					COMERCIO DE ERREBAL			HOSTELERIA DE EIBAR		PRODUCTORES LOCALES			ANTERIOR PROCESO PARTICIPATIVO
	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	1	2	3	
Nº DE PARTICIPANTES POR ACTIVIDAD:														
1. PUESTOS GASTRONÓMICOS DE DIVERSIDAD CULTURAL														X
2. LÍDERES EN PUESTOS DE MERCADO TRADICIONAL	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	
3. AUTOSERVICIO INDEPENDIENTE ORIENTADO A PRODUCTO LOCAL EN LA ZONA DE PUESTOS FIJOS					X									

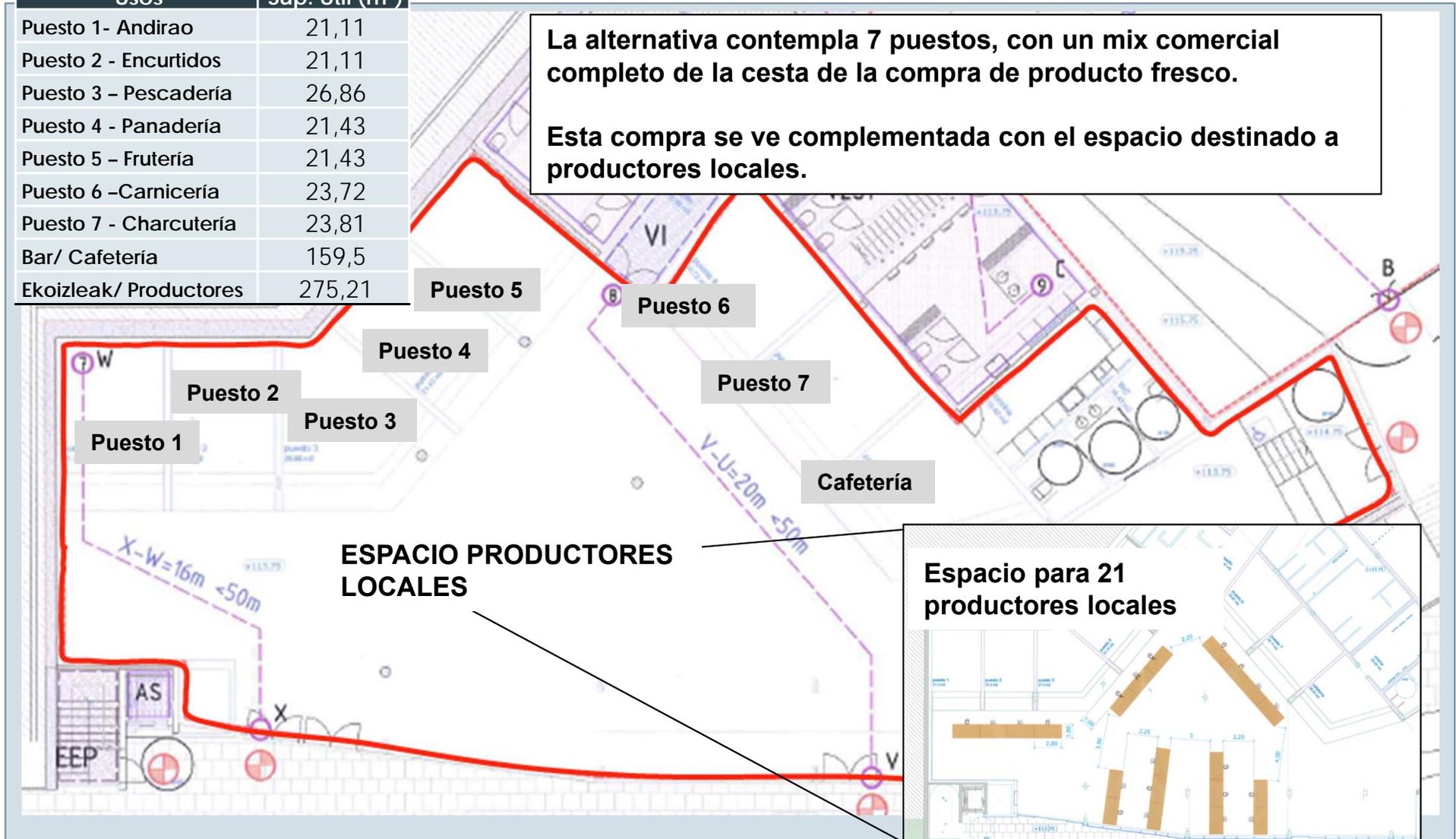
5. ALTERNATIVAS POSIBLES

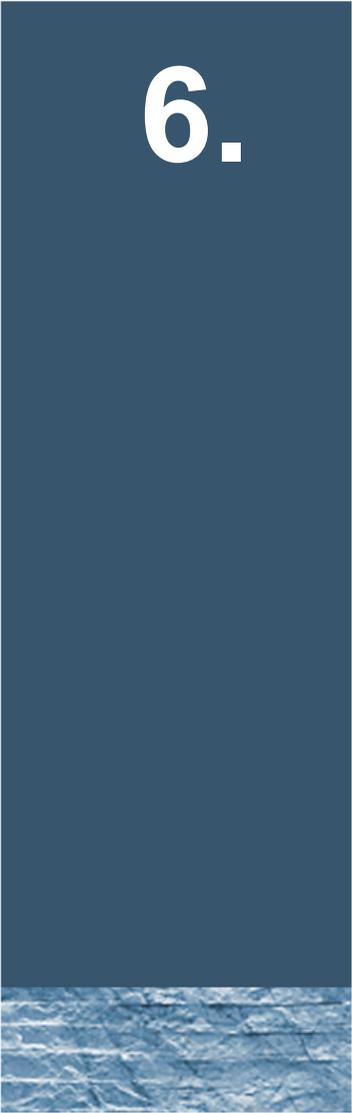
5.3 CONFIGURACIÓN SEGÚN ALTERNATIVA ELEGIDA: MERCADO TRADICIONAL LIDER

Usos	Sup. Útil (m ²)
Puesto 1 - Andirao	21,11
Puesto 2 - Encurtidos	21,11
Puesto 3 - Pescadería	26,86
Puesto 4 - Panadería	21,43
Puesto 5 - Frutería	21,43
Puesto 6 - Carnicería	23,72
Puesto 7 - Charcutería	23,81
Bar/ Cafetería	159,5
Ekoizleak/ Productores	275,21

La alternativa contempla 7 puestos, con un mix comercial completo de la cesta de la compra de producto fresco.

Esta compra se ve complementada con el espacio destinado a productores locales.





6.

6. PRÓXIMOS PASOS

- 6.1 Productores locales: Definición Consensuada.
- 6.2 Puestos fijos y Cafetería: Definición de Usos.
- 6.3 Gestión del Mercado Errebal: Definición.
- 6.4 Nuevas etapas para la remodelación
- 6.5 Fases y tareas pendientes

6. PRÓXIMOS PASOS

6.1 PRODUCTORES LOCALES: USOS Y CARACTERÍSTICAS. DEFINICIÓN CONSENSUADA.

➤ OBJETIVO ESPACIO PRODUCTORES: POSICIONAMIENTO COMO UN REFERENTE EN LA COMPRA DE ALIMENTACION FRESCA

- **OBJETIVO:** Recuperar el protagonismo y posicionamiento del Mercado como un referente en la compra de **PRODUCCIÓN LOCAL DE ALIMENTACION FRESCA** de Calidad.
- **ATRIBUTOS:**
DIFERENTES, INNOVADORES, ATRAYENTES, CON PRODUCTORES LOCALES. Es necesario ser muy selectivos en el diseño para competir en un escenario tan complejo con el que se dibuja para los próximos años y con líderes implantados, limitando y controlando las actividades que no supongan un claro activo para el posicionamiento como **MERCADO** de Productores Locales con Producto Fresco de Calidad.
- **MIX COMERCIAL:**
 Reforzar la presencia de **PRODUCTORES LOCALES** que ayuden a conformar imagen de proximidad y con productos de calidad. La procedencia tendrá 3 prioridades:
 - **PRIORIDAD 1: EIBAR ANDIRAO,**
 - **PRIORIDAD 2: COMARCA EIBAR**
 - **PRIORIDAD 3: ENTORNO COMARCA CON PRIORIDAD PARTICIPACIÓN PREVIA EN RIALTO.**
- **CLIENTES. PROCEDENCIA:** Área de Proximidad y EIBAR.
- **CLIENTES. TIPOLOGIA:** Hogar y Hostelería.
- **TAMAÑO:** Las Mesas disponibles en el Espacio de Productores son 21.
- **OCUPACIÓN:** Nivel de Ocupación diario: Mínimo 50%.
- **HORARIO COMERCIAL:** El Horario hasta las 12:30 los días Laborables.
- **PRODUCTOS:** Los **PRODUCTOS** serán:
 - **PRODUCTOS LOCALES Y/O AUTOCTONOS**
 - **DE TEMPORADA Y PRODUCIDOS EN EL CASERIO.**
 - **FRESCOS DE CASERIO.**
 - **ELABORADOS CON MATERIA PRIMA DE CASERIO.**



6. PRÓXIMOS PASOS

6.2 PUESTOS FIJOS Y CAFETERÍA: DEFINICIÓN DE USOS

➤ OBJETIVO ESPACIO ASENTADORES LIDERES; UN REFERENTE PARA LA COMPRA DE FRESCO OFRECIENDO MÁXIMA CALIDAD Y EXPERIENCIA DE COMPRA

- **OBJETIVO:** Posicionamiento como un referente para la COMPRA ESPECIALIZADA DE PRODUCTOS FRESCOS con un mix comercial completo y de calidad.
- **CONCEPTO:** La propuesta de concentración de la oferta con stands mono-actividad, requiere ser muy selectivos en el diseño de un Mix que pretenda proyectar el concepto DIFERENTE en un escenario tan competitivo.
- **MIX COMERCIAL:** El objetivo es la variedad diferencial:
 - OFERTA EN CADA PUESTO: MONO-ACTIVIDAD
 - NÚMERO DE PUESTOS: Máximo 7.
 - CAFETERÍA / BAR. Complementa la oferta de fresco, abre los domingos.
 - HORARIO COMERCIAL: 9:00 a 21:00. SABADOS: Abierto.
- **CLIENTES:** Eibar. Debabarrena. Debagoiena.
- **TIPOLOGIA:** Familias. Grupos. Turistas.
- **CLIENTE:** Consumidor habitual, Familias y Turista.
- **MERCADO:** Cliente de Eibar, Comarca, Gipuzkoa y Turista.
- **AFLUENCIA ESTIMADA:** 4.000 – 6.000 Visitas/Mes.
- **OFERTA DE PRODUCTOS:** En cuanto a la oferta de OPERADORES / ASENTADORES hay señalar que en el proceso de selección de operadores se debería primar la presencia de especialistas LÍDERES de Eibar .
- **CONTACTO Y TRAMITACIÓN:** La documentación sobre el proyecto a desarrollar, debería tratarse con cautela, y a través de las asociaciones locales.



MIX COMERCIAL ALIMENTACIÓN FRESCA

• Carnicería

• Charcutería

• Pescadería

• Andirao

• Panadería

• Frutería

• Encurtidos

• Cafetería

6. PRÓXIMOS PASOS

6.3 GESTIÓN DEL MERCADO ERREBAL: DEFINICIÓN.

➤ MODELO DE GESTIÓN DEL MERCADO DE ERREBAL

Ambos espacios requieren una gestión cuyo detalle figura a continuación:

1. CONTROL Y ORDENACIÓN:

- **Centralizado.** La Gerencia Centralizada se responsabiliza de la **Gestión Inmobiliaria del ESPACIO CONJUNTO**
- **Canon:** Cobro Anual de los Servicios Centralizados que se presta al Espacio Conjunto.
- **MERCADO TRADICIONAL LIDER Cesión de Derecho de Explotación :** Concesión Administrativa por Concurso.
- **ESPACIO PRODUCTORES.** Cesión de Derecho de Explotación : Autorización Anual.

2. GESTIÓN INMOBILIARIA. CONTENIDO:

Limpieza.

- Opción a) Propia de los Usuarios del Espacio Conjunto.
- Opción b) EDIFICIO MULTIUSOS ERREBAL cobro Canon mensual.

Seguridad. EDIFICIO MULTIUSOS ERREBAL cobro Canon.

Mantenimiento de Instalaciones. Propia de los Usuarios del Espacio Conjunto.

3. GESTIÓN MARKETING. CONTENIDO:

Diseño y Gestión Plan de Marketing: Publicidad, Comunicación, Promoción, Animación. Propia de los Usuarios del Espacio Conjunto (Independiente Productores y Mercado Tradicional LIDER)

4. REGLAMENTO FUNCIONAMIENTO ERREBAL EKOIZLEAK y TRADICIONAL LIDER (2)

- Disposiciones Generales. (Objeto, Concepto, Productos, Criterios, Participación, Horario, Puestos y Limpieza, Carga y Descarga, Vigencia).
- Derechos y Obligaciones.
- Infracciones y Sanciones.

5. PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO DEL ESPACIO CONJUNTO



6. PRÓXIMOS PASOS

6.4 NUEVAS ETAPAS PARA LA REMODELACIÓN DEL MERCADO.

DEFINICIÓN CONSENSUADA ESPACIO DE PRODUCTORES

DEFINICIÓN Y PERFILES DE LOS PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA

DEFINICIÓN MODELO DE GESTIÓN DEL MERCADO

CONSTITUCIÓN ÓRGANO DE GESTIÓN DEL MERCADO

DEFINICIÓN Y CÁLCULO DEL PRESUPUESTO ANUAL

APROBACIÓN REGLAMENTO RÉGIMEN INTERIOR PRODUCTORES

DEFINICIÓN REGLAMENTO RÉGIMEN INTERIOR (PUESTOS FIJOS)

REDACCIÓN PLIEGO CONDICIONES PUESTOS FIJOS

REDACCIÓN Y APROBACIÓN ORDENANZA MUNICIPAL MERCADO ERREBAL

PUBLICACIÓN CONCURSO DE LOS PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA

ADJUDICACIÓN CONCURSO DE LOS PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA

ADJUDICACIÓN FÓRMULA DE COLABORACIÓN PRODUCTORES

6. PRÓXIMOS PASOS

6.5 FASES Y TAREAS PENDIENTES

CALENDARIO PREVISTO

2019	2020	
FASE II: DISEÑO Y DESARROLLO DE LA CONFIGURACIÓN	FASE III: IMPLANTACIÓN	
IV TRIM.	I TRIM.	II TRIM.
APROBACIÓN CONSENSUADA, DEFINICIÓN MODELO DE GESTIÓN DEL MERCADO	DEFINICIÓN CONSENSUADA ESPACIO PRODUCTORES DEFINICIÓN Y PERFILES PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA CONSTITUCIÓN ÓRGANO DE GESTIÓN DEL MERCADO DEFINICIÓN PRESUPUESTO ANUAL APROBACIÓN REGLAMENTO RÉGIMEN INTERIOR PRODUCTORES DEFINICIÓN REGLAMENTO RÉGIMEN INTERIOR (PUESTOS FIJOS) REDACCIÓN PLIEGO CONDICIONES PUESTOS FIJOS	REDACCIÓN Y APROBACIÓN ORDENANZA MUNICIPAL PUBLICACIÓN CONCURSO DE LOS PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA ADJUDICACIÓN CONCURSO DE LOS PUESTOS FIJOS Y CAFETERIA ADJUDICACIÓN FÓRMULA DE COLABORACIÓN PRODUCTORES