



CONSELL INSULAR
DE MENORCA

***PLA DIRECTOR SECTORIAL
D'EQUIPAMENTS COMERCIALS PER A
L'ILLA DE MENORCA
PDSECM_e***

**DOCUMENT D'ANÀLISI
DIAGNÒSTIC I AVANÇ**

BLOC 2.- DIAGNÒSTIC I LÍNIES D'ACTUACIÓ





ÍNDEX

1. DIAGNÒSTIC DE LA SITUACIÓ ACTUAL	5
1.1. DESCRIPCIÓ DE L'ESTRUCTURA TERRITORIAL DE L'OFERTA COMERCIAL.....	5
FACTORS DETERMINANTS	5
DESCRIPCIÓ ESTRUCTURADA DE LA DISTRIBUCIÓ TERRITORIAL DEL COMERÇ I LA SEVA EVOLUCIÓ RECENT	5
MAÓ	6
CIUTADELLA	8
ENTORN DE MAÓ	10
LOCALITATS DE L'INTERIOR	12
LOCALITATS I ZONES COSTANERES	16
TENDÈNCIES: EVOLUCIÓ RECENT DELS EQUIPAMENTS COMERCIALS.....	18
SOBRE LA ESTACIONALITAT	18
1.2. CONCLUSIONS DE DIAGNÒSTIC GLOBAL	19
1.3. DETERMINACIÓ DE LES ZONES BÀSIQUES DE COMERÇ I LES ZONES D'ANÀLISI.....	20
1.4. COMERÇ URBÀ I TURÍSTIC.....	25
1.5. LA UBICACIÓ DELS POLÍGONS INDUSTRIALS D'EQUIPAMENTS COMERCIALS.....	26
1.6. ASPECTES DE DIAGNÒSTIC IDENTIFICATS EN LES MESES DE TRABALL	28
1.7. ASPECTES DE DIAGNÒSTIC: CONCLUSIONS DELS QÜESTIONARIS DELS CIUTADANS	30
2. LÍNIES ESTRATÈGIQUES D'ACTUACIÓ I DEL MODEL TERRITORIAL COMERCIAL	32
2.1. IDENTIFICACIÓ DE SÒLS NO APTES O AMB LIMITACIONS PER A LA INSTAL·LACIÓ DE NOUS GRANS EQUIPAMENTS COMERCIALS.....	32
2.2. IDENTIFICACIÓ I CATEGORIZACIÓ DE LES EXTERNALITATS GENERADES.....	32
2.3. PROCEDIMENTS I MODES D'AVALUAR AQUESTS IMPACTES I EXTERNALITATS.	33
2.4. DEFINICIÓ DE TIPOLOGIES DE GRANS EQUIPAMENTS COMERCIALS.....	33
2.5. CONDICIONS DE DISENY	34
2.6. SOBRE EL COMERÇ TRADICIONAL I ELS EQUIPAMENTS COMERCIALS PÚBLICS	35
2.7. ESTUDI DE PROPOSTES D'ORDENACIÓ COMERCIAL.....	35
ESTABLIMENT D'UNA CLASSIFICACIÓ TIPOLÒGICA DELS DIFERENTS EQUIPAMENTS COMERCIALS	35
ZONIFICACIÓ COMERCIAL INSULAR	36
3. ESTUDI D'ALTERNATIVES DE LES PROPOSTES D'ORDENACIÓ	37





1. DIAGNÒSTIC DE LA SITUACIÓ ACTUAL.

Després del procés de recollida d'informació i dades de la situació actual i de la seva anàlisi detallada, s'elabora un diagnòstic amb l'objectiu de proporcionar **coneixement de la realitat actual** del sector de comerç en les seves diferents facetes, dins l'àmbit territorial de l'illa de Menorca.

El diagnòstic és el resultat de l'anàlisi realitzat de la realitat territorial i social del comerç a l'illa, i descrit en els punts anteriors (Bloc 1).

1.1. DESCRIPCIÓ DE L'ESTRUCTURA TERRITORIAL DE L'OFERTA COMERCIAL.

FACTORS DETERMINANTS

Els **principals factors** que determinen el marc territorial de l'oferta comercial de Menorca, són l'estructura del **sistema de poblaments** territorials i la distribució territorial de la demanda dels **clients**, així com les seves característiques: estacionalitat i mobilitat.

L'evolució històrica ha conformat a les **poblacions com els llocs d'intercanvi comercial** en els que l'acumulació de la població ha permès un alt grau d'especialització; són les poblacions els llocs on es presten els serveis en proximitat (entre els quals estaria la dotació comercial). Per tant, l'estructura territorial comercial està íntimament lligada a la **distribució de la població i les seves característiques**.

En el cas de Menorca, el concepte de població entès com a clients i consumidors, està fortament condicionat al **caràcter intensament turístic i estacional de l'illa**. Això implica l'existència d'una important variabilitat de la distribució temporal de la demanda. Aquests visitants es concentren en quatre mesos i especialment en determinades localitats.

Un altre factor és l'**accessibilitat**, entesa com la capacitat d'accedir pels ciutadans a determinades localitzacions on s'ofereixen els diferents productes. La millora al llarg de les darreres dècades, de les capacitats de desplaçaments, tant per la disponibilitat d'infraestructures - carreteres, transport públic- que ho facilitin, com la disponibilitat de mitjans pels ciutadans - fonamentalment de vehicles privats a motor, ha modificat les possibilitats d'accedir. La freqüència i les possibilitats reals. Per a la compra d'un producte avui es poden recórrer grans distàncies. L'acumulació de població -acumulació de la demanda- ha generat processos d'acumulació de l'oferta. Així mateix les possibilitats de desplaçament poden fer desaparèixer determinades estructures comercials de proximitat a localitats poc poblades, i pot quedar desproveïdes - en proximitat.- Aquest és un factor crític per entendre l'avaluació del sistema comercial territorial.

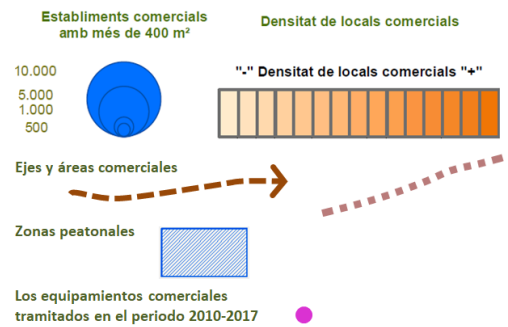
DESCRIPCIÓ ESTRUCTURADA DE LA DISTRIBUCIÓ TERRITORIAL DEL COMERÇ I LA SEVA EVOLUCIÓ RECENT

L'**estructura territorial** de l'oferta comercial pot ser llegida a escales diferents: a escala municipal o de nucli de població i a escala territorial o insular, en funció de les noves relacions d'accessibilitat.



Per caracteritzar aquesta estructura en aquest bloc es descriuen succintament les dinàmiques comercials espacials en les poblacions més significatives de l'illa.

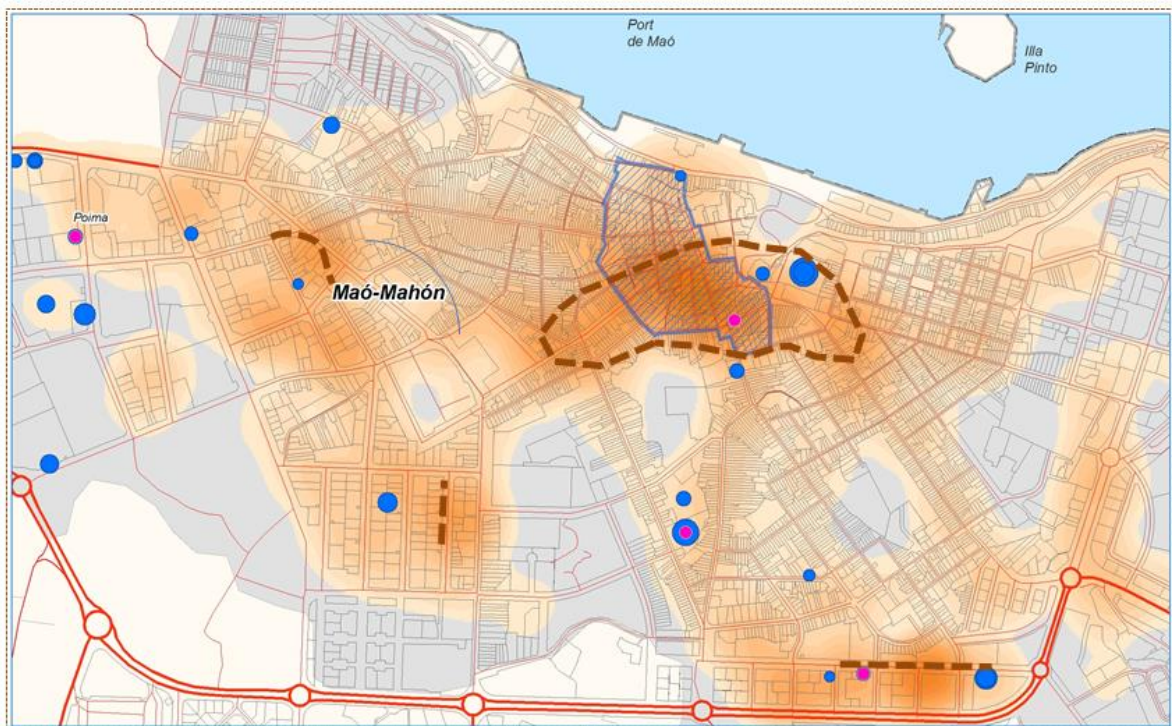
Les imatges de l'anàlisi es mostren amb els següents codis gràfics



MAÓ

El centre històric perviu com a centre d'activitat comercial, si bé el desenvolupament del Mercat des claustre, i el Mercat des Peix a la plaça d'Espanya van impulsar la seva extensió cap a l'est.

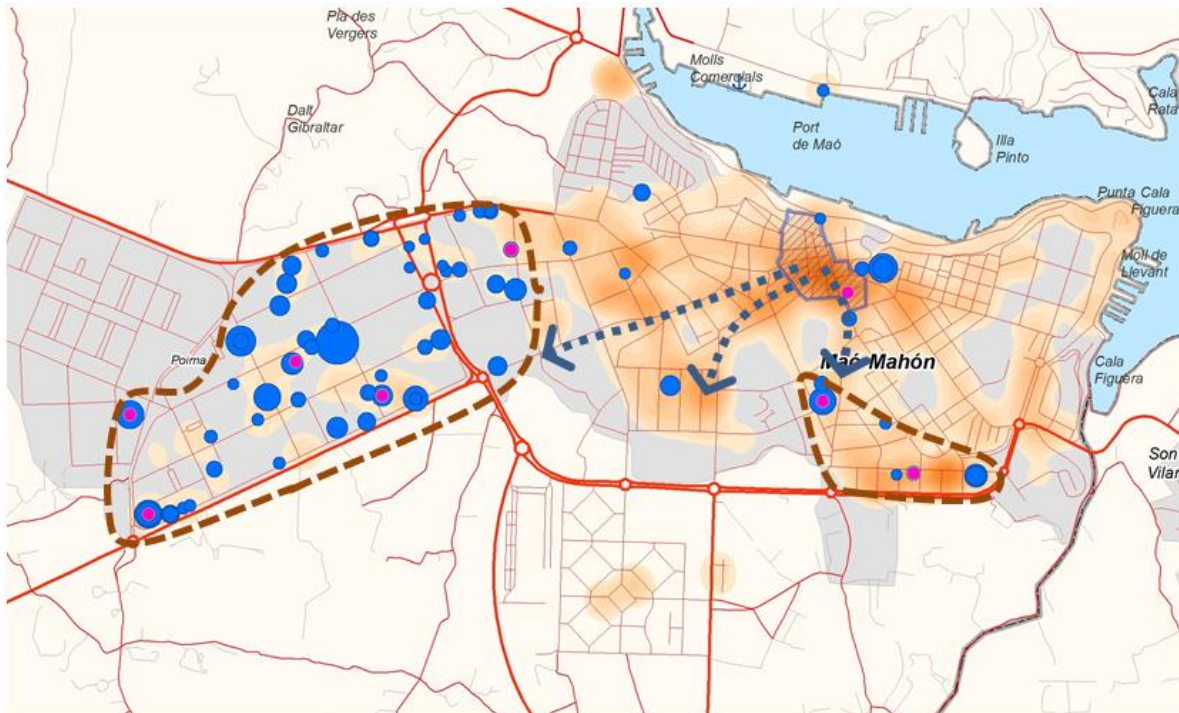
S'ha consolidat una zona comercial central, molt a l'entorn d'aquesta plaça i la Plaça Reial, Plaça del Príncep. A més s'han desenvolupat altres àrees de centralitat local comercial sobre determinats eixos: carrer de Borja Moll, Av. Menorca, Av. Josep M^a Quadrado, etc. (il·lustració 1)



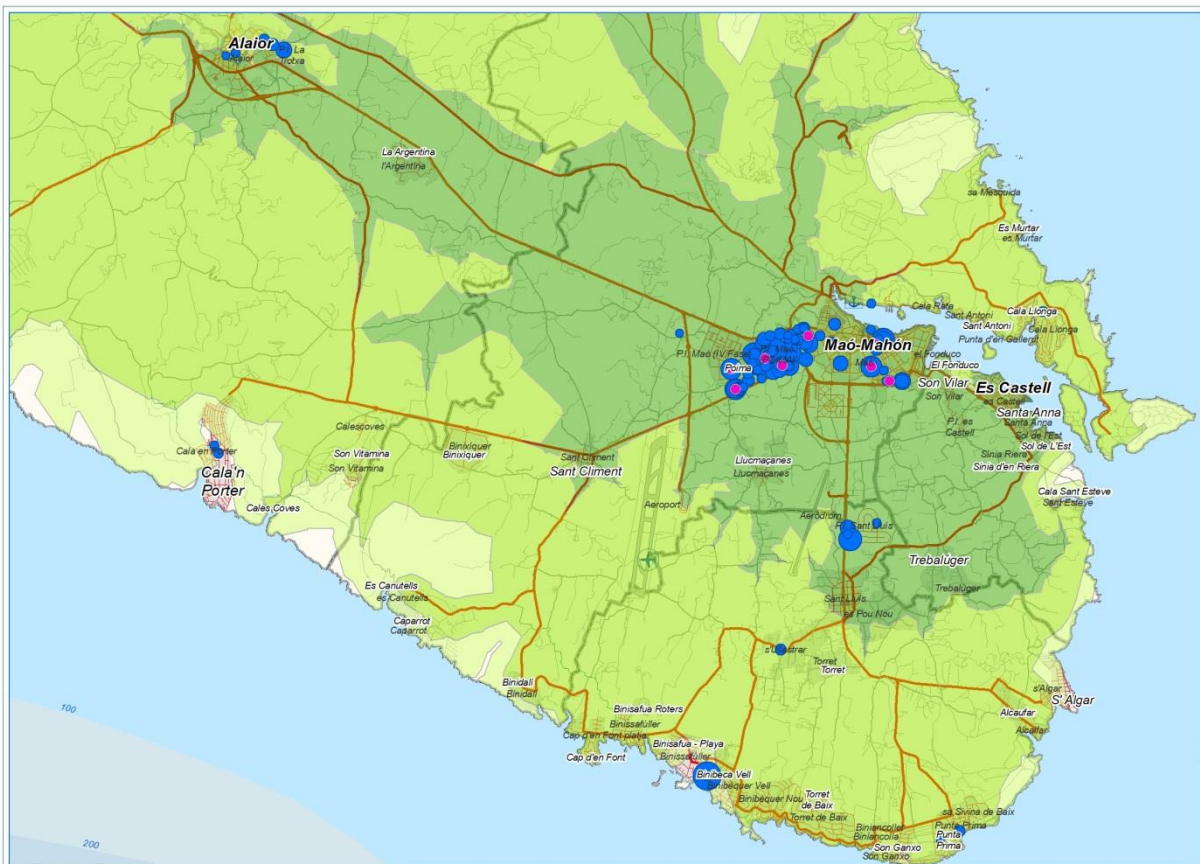
1 Maó. Zones comercials urbanes. Centre històric i el seu entorn de vianants comercial. Eixos de centralitat local. Equipaments comercials i noves implantacions, cada vegada més periurbanes.

El procés d'ubicació al POIMA de nous equipaments comercials de major superfície és evident. Forma part de la tendència de "exteriorització" d'aquests equipament comercials que troben en posicions periurbanes, parcel·les més grans, en situacions de proximitat i accessibilitat en vehicle privat des d'altres poblacions. (il·lustració 2).

Aquestes ubicacions perifèriques inserides en el sistema de mobilitat territorial i les facilitats de desplaçament fan que el conjunt de poblacions (territori) en condicions de "proximitat" s'hagin ampliat. Aquestes àrees que en molts casos tenen menys grau de dotació comercial o de menor especialització comercial, queden subjectes a una "òrbita de dependència" (il·lustració 3)



2. Maó i la seva perifèria. Polígon industrial POIMA on es concentra gran part dels equipaments comercials i els més recents. És la tendència recent.



3. Entorn insular de Maó. En verd isòcrones de distància en temps per carretera. En blau els EC i en fucsia els EC recents (tendència), Àrees d'influència i localització cercant impacte insular.

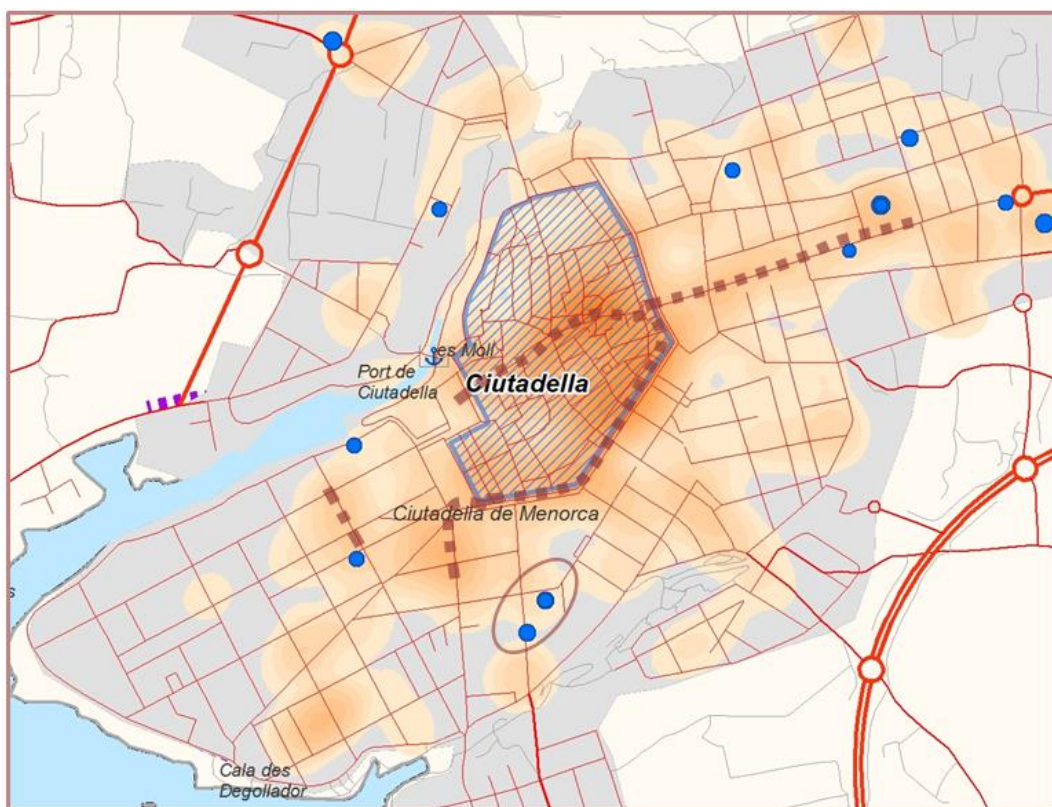


CIUTADELLA

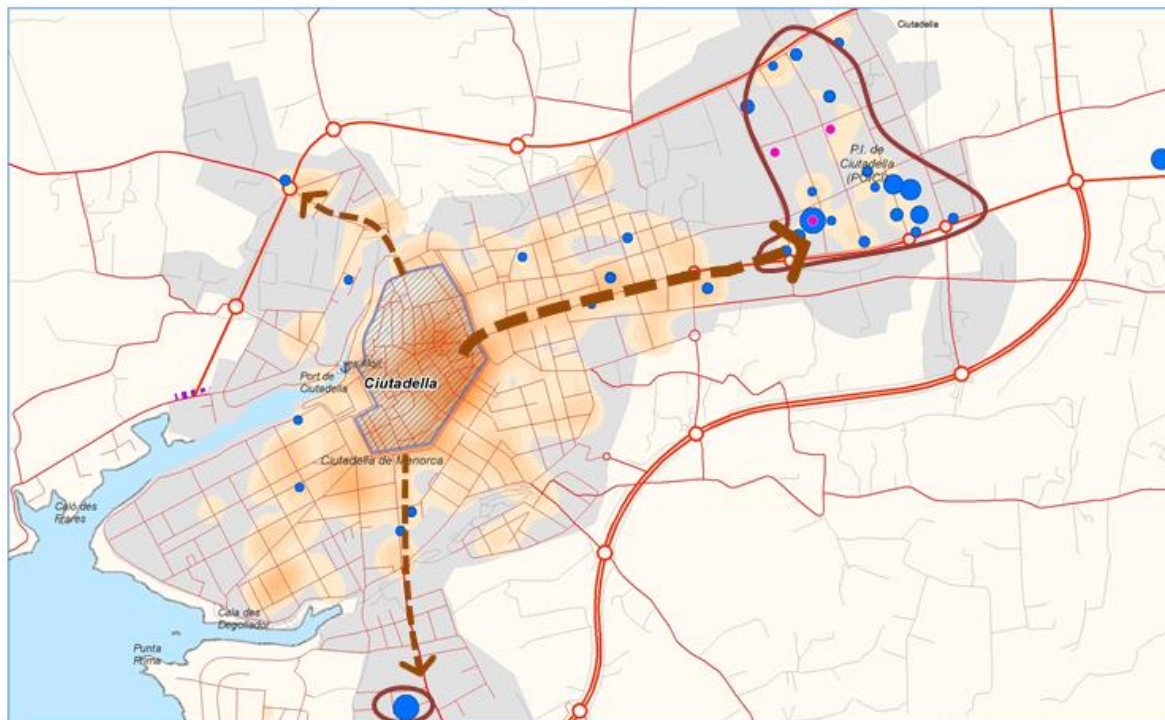
El centre històric perviu com a centre d'activitat comercial, tot i que amb una clara evolució cap a una orientació de desplegament turístic: hostaleria i venda de productes turístics. La ronda (Avinguda Sant Jaume ...) ha assumit un paper comercial important per a la ciutat, així com el carrer Maó i altres carrers amb centralitat local per als diferents barris de la ciutat. (il·lustració 4)

No obstant això és significatiu que gran part dels equipaments comercials (establiment de més de 400m²) se situen a la perifèria, especialment en punts d'alta accessibilitat des de la xarxa de carreteres i al polígon industrial, d'acord amb el desenvolupament per l'eix del carrer de Maó. (il·lustració 5).

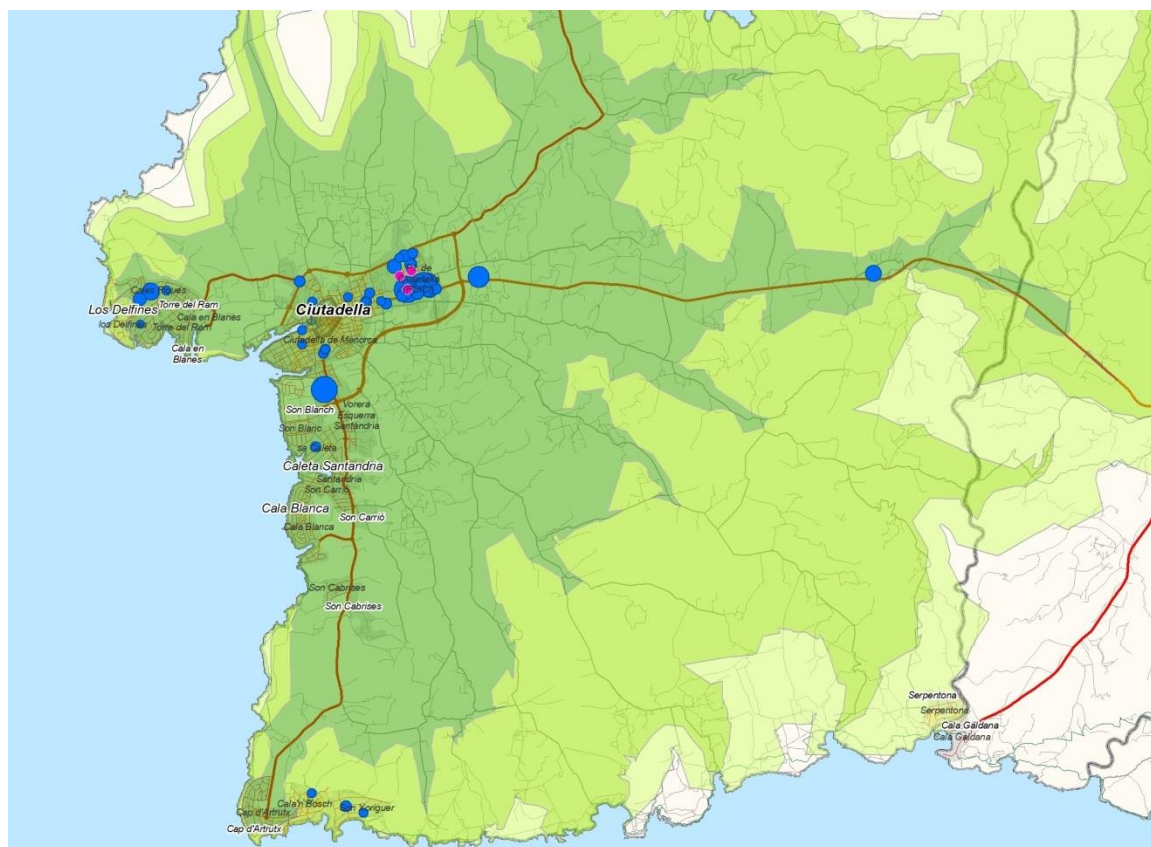
Tota l'àrea occidental de l'illa (sistema de poblacions costaneres de l'entorn de Ciutadella o al sud (Cap d'Antrutx)), estan situades a una distància - temps en vehicle privat- de les noves ubicacions assequible i per tant d'alguna manera estan supeditades a la seva òrbita d'influència d'oferta comercial. (il·lustració 6)



4. Imatge de Ciutadella. Zones comercials: centre històric i de vianants com localització de comerç tradicional i turístic. L'Av. Jaume Conqueridor, i altres llocs de centralitat local. L'eix del Carrer de Maó



5. Ciutadella i el seu entorn. Desenvolupaments comercials recents i de major grandària. Tendències: perifèrica, sobre l'eix del carrer de Maó al polígon industrial cercant grans parcel·les amb accessibilitat territorial.



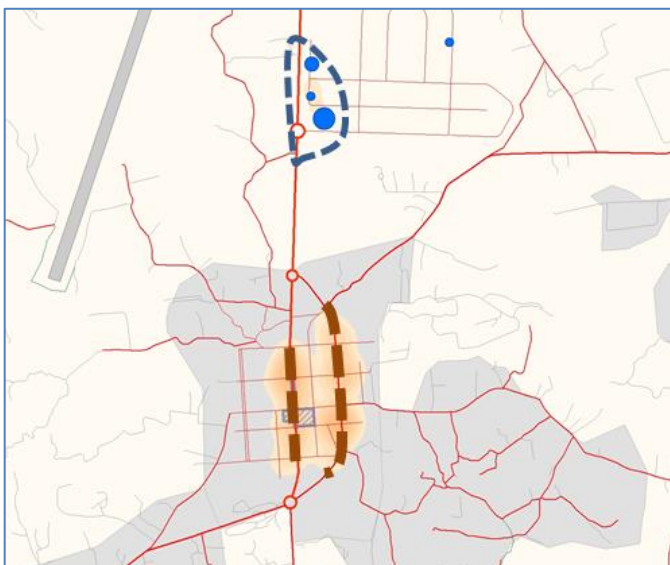
6. Entorn insular de Ciutadella. En verd isòcrona de distància en temps per carretera. En blau els EC i en fucsia els EC recents (tendència), Àrees d'influència i localització buscant impacte insular

ENTORN DE MAÓ

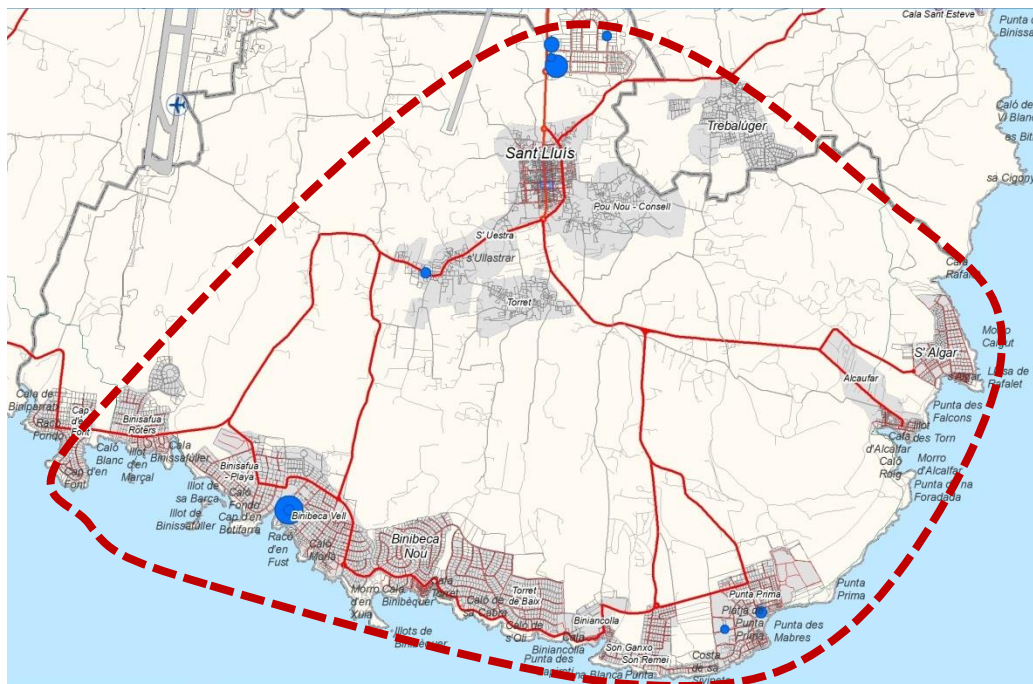
SANT LLUIS

El centre històric de Sant Lluís és l'entorn del carrer de Sant Lluís (eix nord, sud de Maó a la costa). L'Av. de sa Pau, (ronda) assumeix avui un paper rellevant comercial a la població. Finalment el polígon industrial al nord més proper a Maó dóna recer a qualche equipament comercial significatiu. gairebé a la perifèria de Maó. (Il·lustració 7).

El municipi de Sant Lluís disposa d'una zona costanera de fort desenvolupament turístic. A tota la franja costanera hi ha un nombre limitat d'equipaments comercials i d'alta estacionalitat. (Il·lustració 8)



7. Sant Lluís i el seu polígon industrial

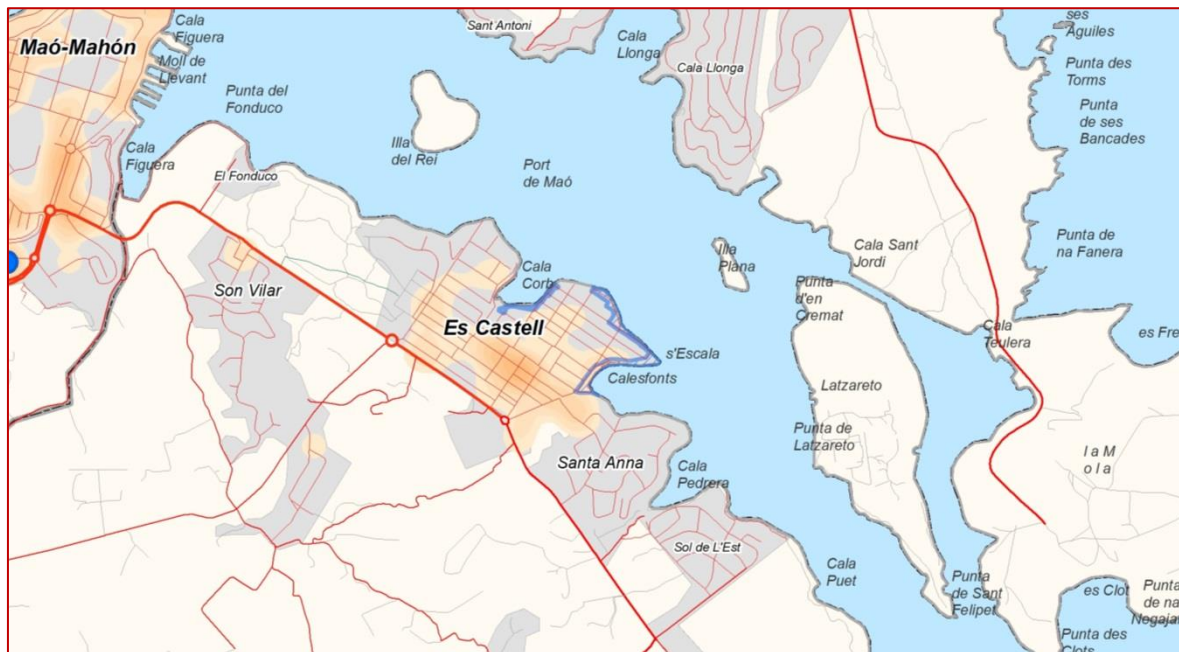


8. Sant Lluís i el seu polígon industrial. Zones costaneres turístiques d'influència



ES CASTELL

La població d'Es Castell té gran proximitat a Maó i a la seva oferta comercial. El seu origen i història profundament militar ajuda a entendre el seu caràcter regular. Als seus carrers centrals, carrer Gran i carrer Stuart es concentra un comerç de proximitat i de diari.



9. Plànol d'intensitat comercial d'Es Castell

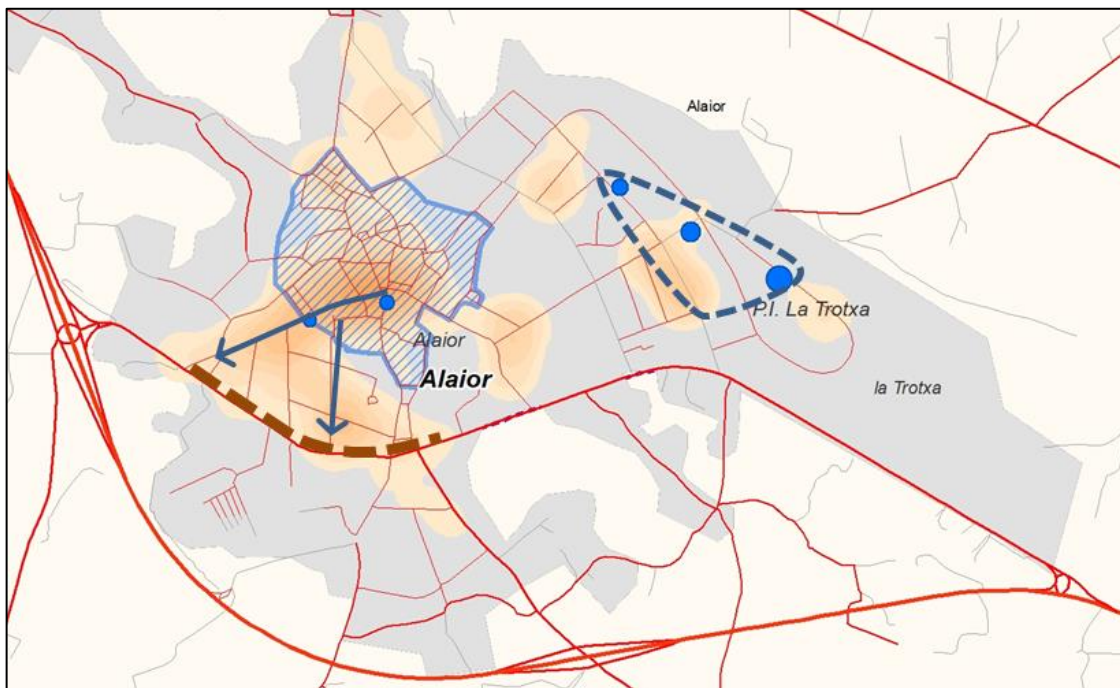


LOCALITATS DE L'INTERIOR

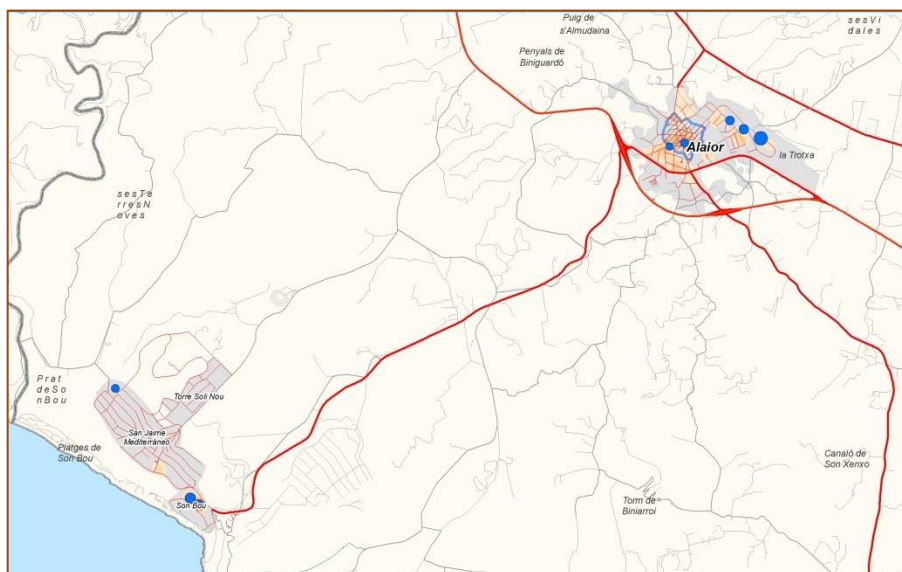
ALAIOR

La població d'Alaior té un centre històric de certa grandària. El seu viari i parcel·lari molt ajustat és avui gairebé íntegrament de vianants. El creixement de la població descendint cap a la carretera (al sud) ha anat desplaçant el comerç en aquesta direcció. Més recentment el polígon industrial està albergant els grans equipaments comercials. (Il·lustració 10)

Alaior per la seva posició a l'illa sobre l'eix de la Me-1, segueix tenint una funció territorial de segon nivell, amb dependència directa d'algunes poblacions turístiques costaneres. (Il·lustració 11).



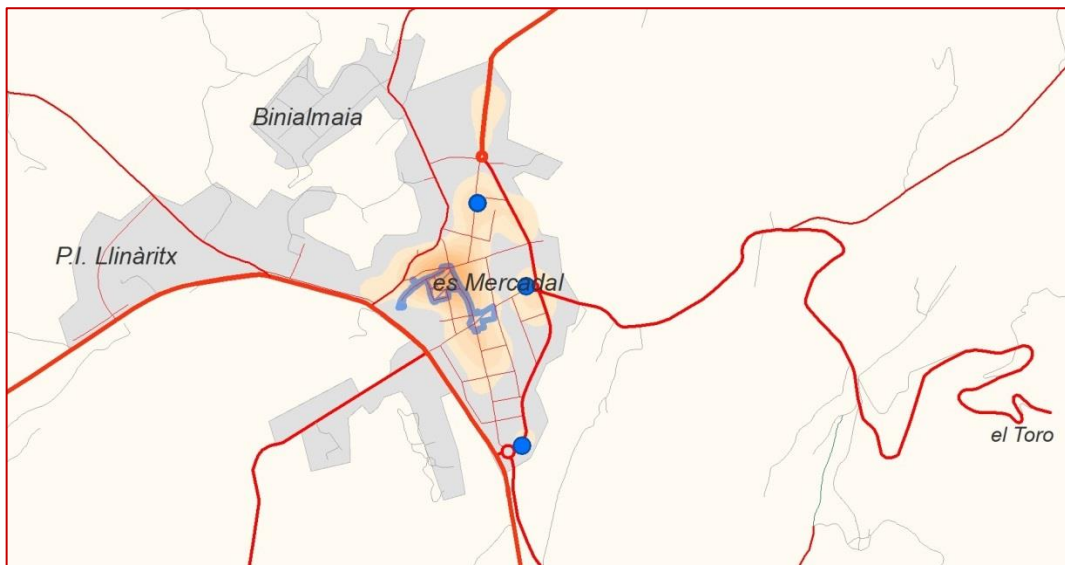
10 Alaior àrea històrica. Descens a la travessia i desenvolupaments en el polígon industrial



11 La població costanera turística de Son Bou, tot i que disposa de cert equipament comercial té relació directa amb Alaior

ES MERCADAL

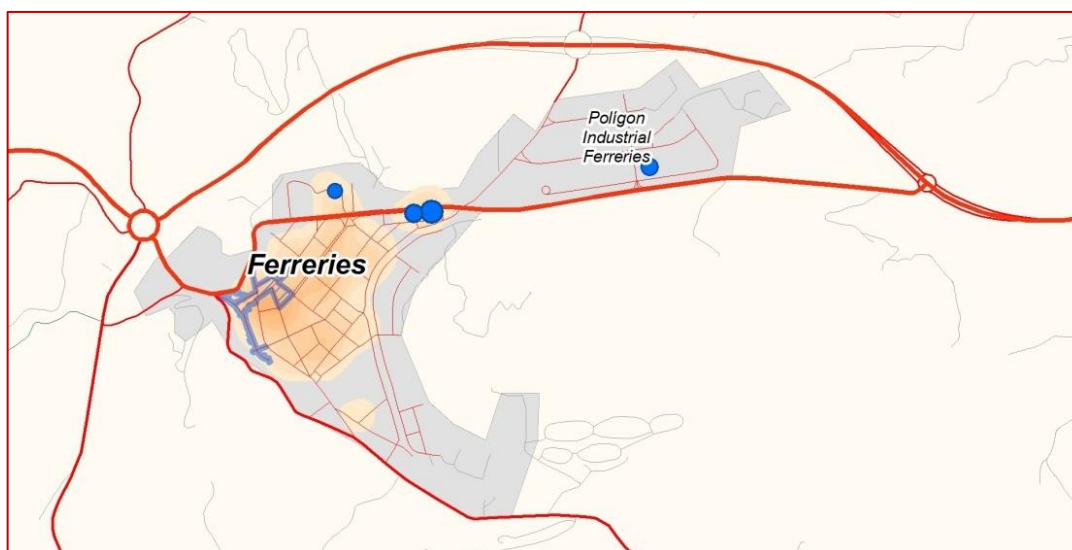
Localitat a l'àrea central sobre la Me-1. El seu centre històric té una infraestructura comercial de mida petita a un espai de qualitat i proximitat. Els equipaments comercials ara es situen a la seva vora cercant locals més grans i accessibilitat rodada.



12. Mapa d'intensitat comercial des Mercadal

FERRERIES

El nucli històric està situat a la part alta de la localitat, i històricament ha anat descendint cap al Torrent de Son Granot. A la part alta hi ha un petit comerç artesà en un conjunt de carrerons de vianants. El "eixample" alberga estructures comercials de proximitat i de certa grandària. A l'accés des de l'est i al polígon industrial s'han situat diversos equipaments comercials.



13. Mapa d'intensitat comercial de Ferreries



MIGJORN GRAN

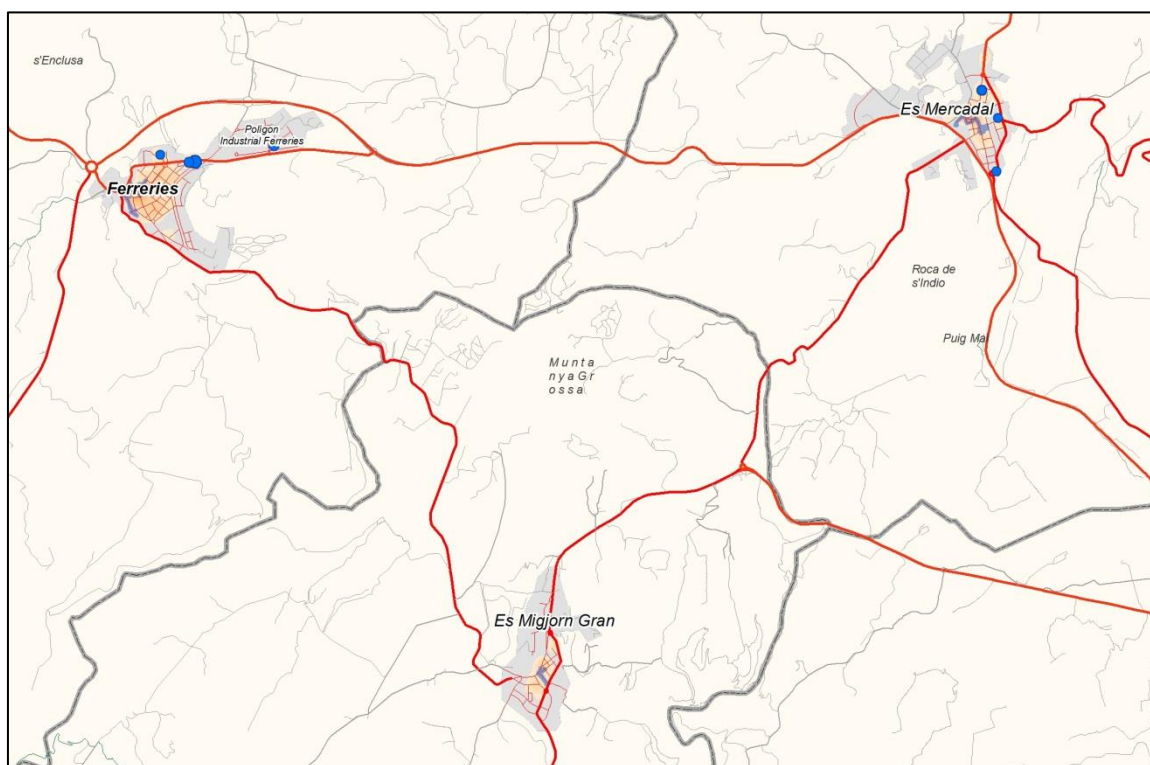
Capital del municipi menys poblat de l'illa, amb menys de 1300 habitants. Tan sols a 6 km de la costa. Disposa d'equipament comercial de proximitat a l'interior de la població en condicions de proximitat.

RELACIONS

El conjunt d'aquestes poblacions tenen algunes característiques comunes rellevants per entendre el seu paper comercial:

Una posició sobre l'espina central de l'illa, recolzades sobre l'eix central insular (Me-1) (si bé en menor mesura Migjorn gran, un poc més desplaçat).

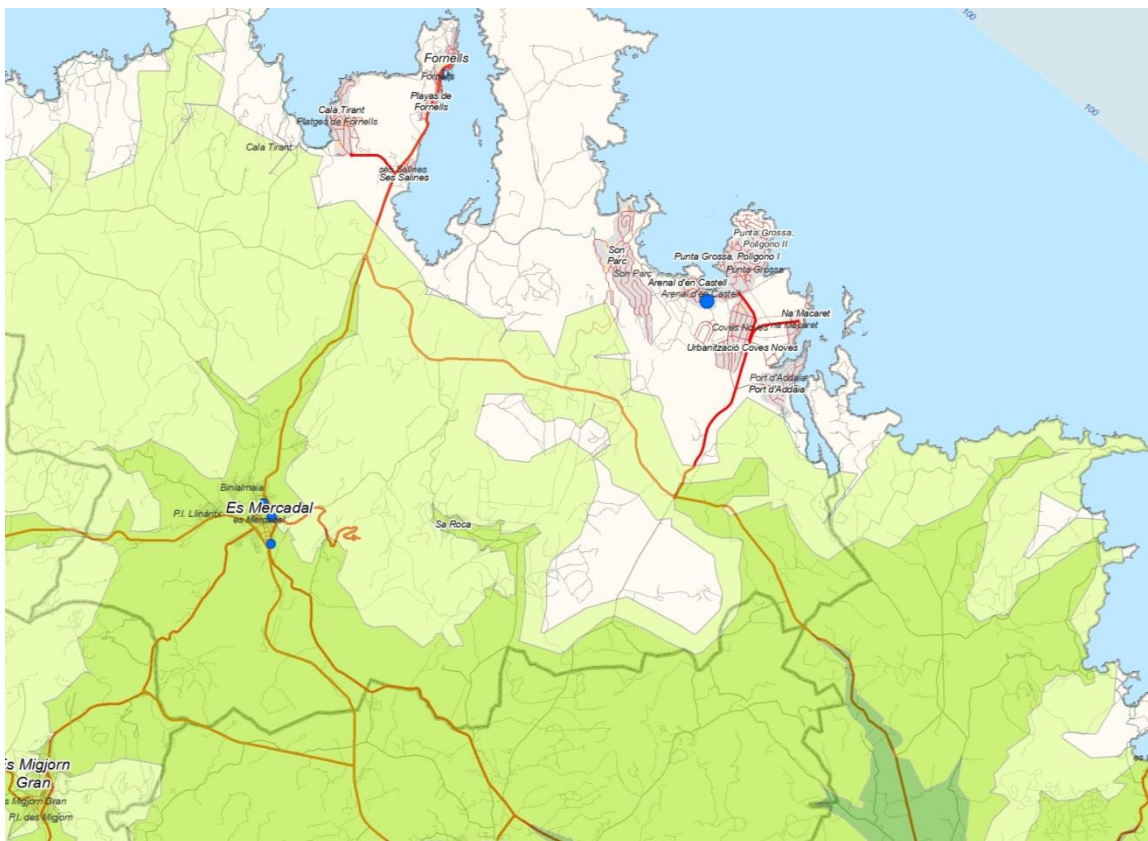
Des del punt de vista administratiu i funcional tenen fortes relacions amb les poblacions costaneres turístiques, tant a la costa nord i com al sud de l'illa.



14 relacions territorials entre Es Mercadal, Ferreries i Es Migjorn Gran



15 Sistema de localitats a l'àrea central (al sud a dalt i al nord a baix). El fons verd són les isòcrones (distàncies en temps) des de Maó o des de Ciutadella, Si bé les localitats són encara pròximes a les dues ciutats, les zones costaneres no ho són.





LOCALITATS I ZONES COSTANERES

El conjunt de poblacions costaneres té certes característiques singulars, si bé no són homogènies.

En principi es tracta de poblacions turístiques, moltes d'elles exclusivament turístiques.

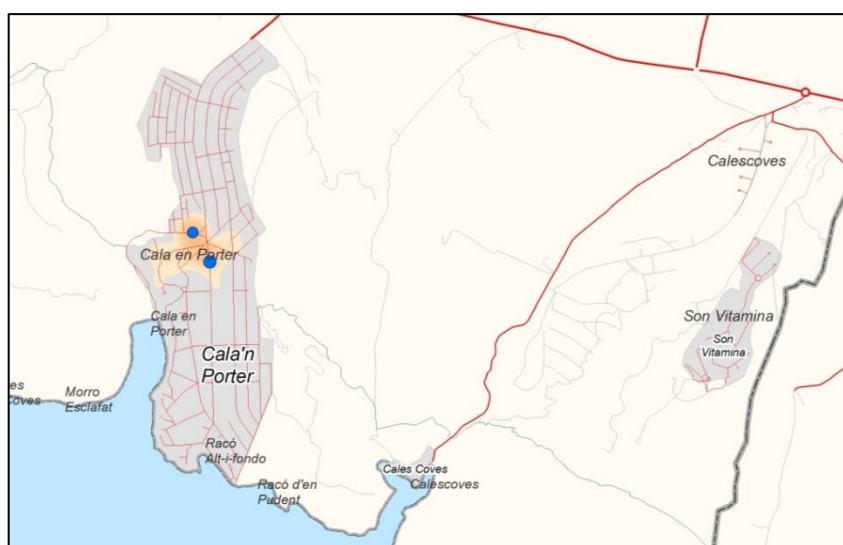
La seva naturalesa de localitat històrica (per exemple Fornells) o de promoció turística recent, té conseqüències sobre els teixits edificats existents, la combinació d'usos; així com la magnitud de la població censada. No obstant això algunes zones d'origen turístic però molt pròximes a les ciutats han tingut certes modificacions (per exemple en proximitat amb Ciutadella, com Santandria, Cales Piques o Cala Blanca). A elles, el fet que s'incrementi la població censada (suposadament permanent), altera aquest caràcter monofuncional i demanda uns serveis durant tot l'any, entre ells l'interès de la proximitat comercial.

No obstant això en la seva major part les poblacions costaneres són àrees de complexos hotelers o de unifamiliars en què la seva densitat i en algun cas localització puntual de locals comercials i les seves distàncies fa que sigui gairebé necessari un desplaçament motoritzat.

Vegem alguns exemples en mapes de densitat comercial

Costa de Sant Lluís

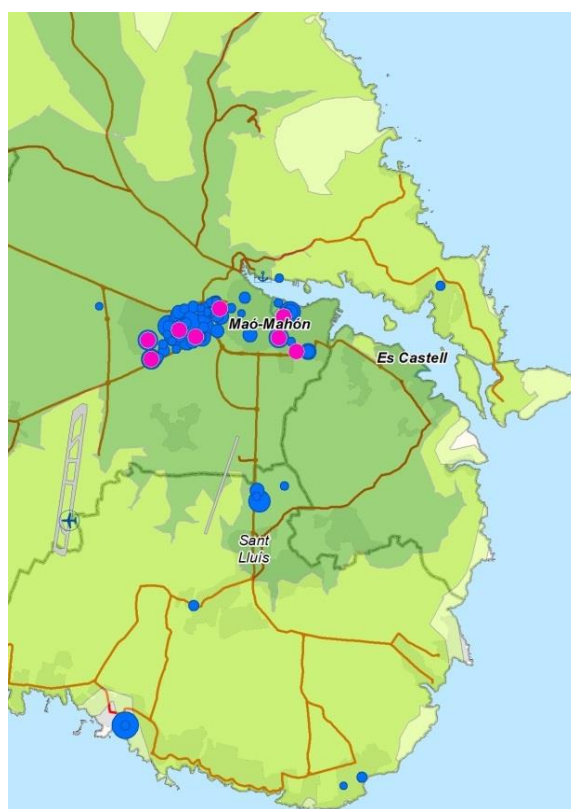
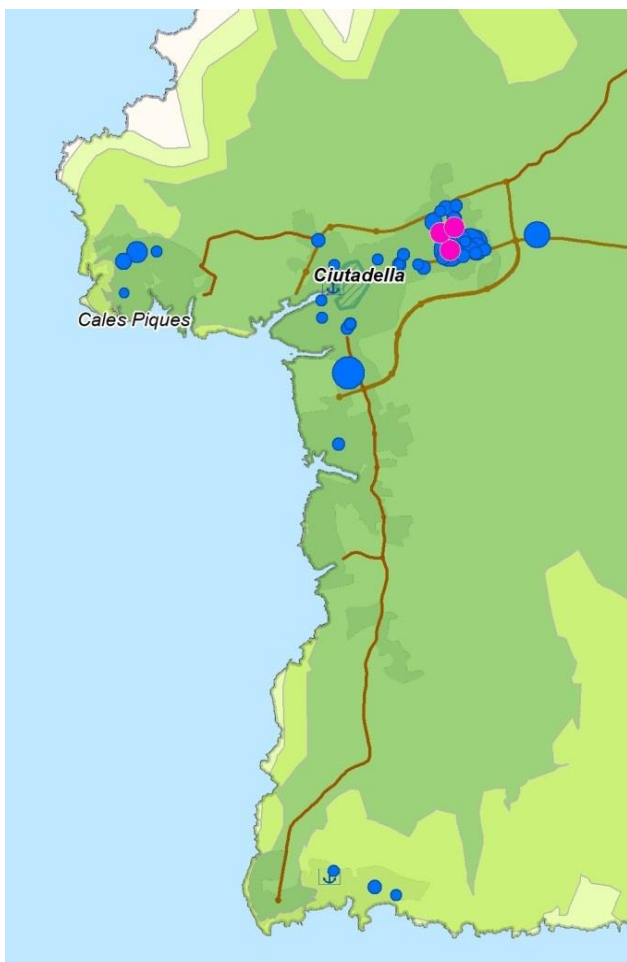






TENDÈNCIES: EVOLUCIÓN RECIENT DELS EQUIPAMENTS COMERCIALS

Del treball amb les llicències concedides pel Govern de grans equipaments comercials en el període 2010-2015, es conclouen algunes aspectes: són dotze, majoritàriament d'alimentació, només es situen a Maó (9) i Ciutadella (3). En fúcsia tots els equips comercials del darrer període: es concentra en dues localitzacions a tota l'illa: al polígon industrial de Ciutadella, i al POIMA i a les localitzacions periurbanes de Maó.



SOBRE LA ESTACIONALITAT

Les variacions d'afiliació a la SS del període estival són una clara mostra de la influència del turisme en el sistema econòmic, i amb conseqüències en el sistema comercial. Aquest punt va ser descrit en el punt 2.5 del bloc d'informació.

Així a Mercadal es produeix una major oscil·lació estacional, amb variacions de fins al 146% en les afiliacions totals i del 91% en el sector comercial.

En Migjorn es produeixen les majors variacions en afiliacions en el sector comercial. La oscil·lació estacional és molt intensa i gairebé alarmants les dades relatives al sector comercial (373%), cosa que es



pot traduir que l'activitat comercial a l'octubre es redueix a menys d'un 25% del que representa a l'agost.

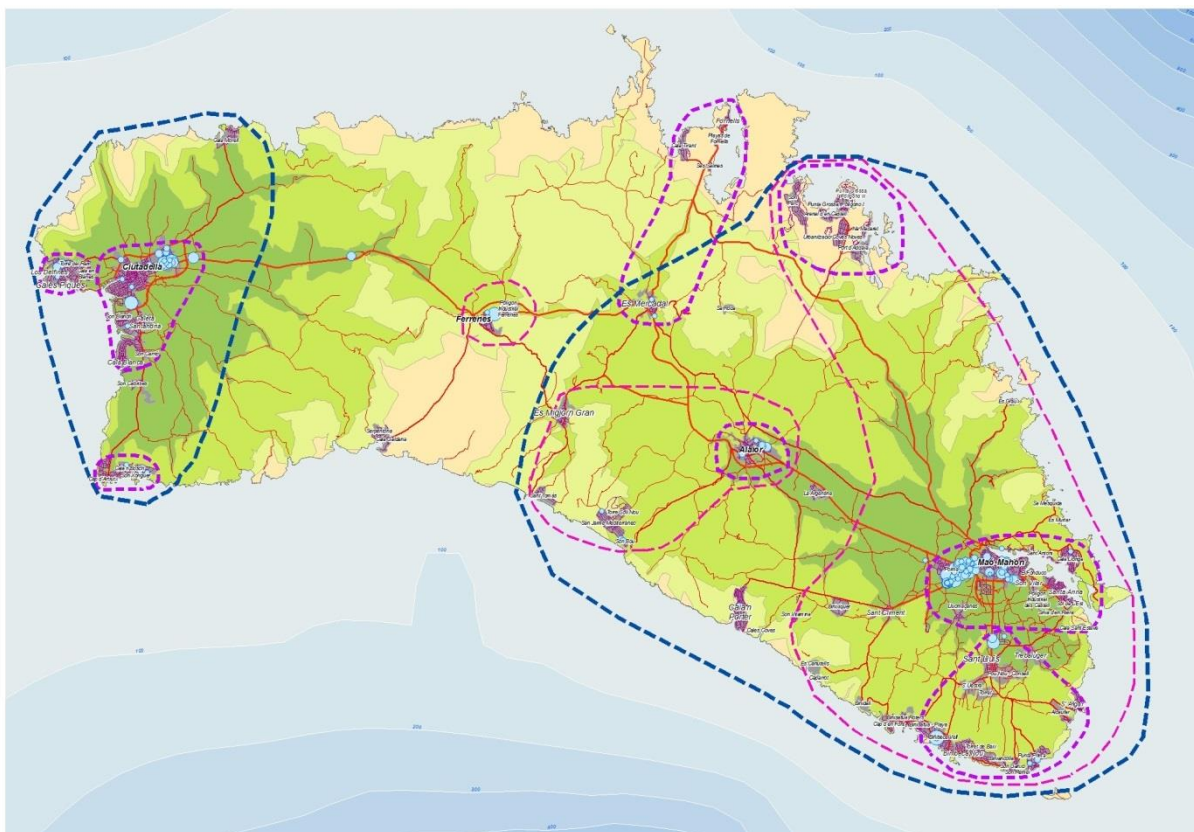
A partir de les dades d'afiliació és fàcil decidir una intensa reducció de l'activitat comercial.

1.2. CONCLUSIONS DE DIAGNÒSTIC GLOBAL

- **La forta focalització urbana que es produeix a Maó i Ciutadella** té un reflex en la estructura comercial, i són llocs on es condensa l'oferta comercial més gran de l'illa. Són les poblacions més significatives de l'illa, en les quals es concentra el fet urbà. **Els seus centres històrics assumeixen un paper rellevant comercial**, amb un important sistema comercial.
- **L'important paper que estan realitzant en la localització de l'oferta comercial, els polígons industrials.** Aquest aspecte ja és molt important en el sector de comerç de primera necessitat i fa que gran part dels habitants es desplacen en vehicle privat per fer la seva compra, si bé preferirien major proximitat i podrien fer-ho caminant.
- Les dificultats **en la dotació de comerç a les localitats costaneres de clara identitat turística.** Es deu en gran mesura a la gran estacionalitat, i a la forta dependència de la motorització, que indueixen a una alta mobilitat per l'illa i, per tant, a acudir a altres llocs de compra. La seva important extensió, baixa densitat edificatòria i baix nombre de residents (empadronats) són factors molt negatius per a la estabilitat de l'oferta comercial permanent.
- L'important variació que es dona en el sector comercial en funció de la prevalença turística de temporada. És un fenomen de **"turistització"** d'orientació del comerç de proximitat cap al turisme, pot tenir un impacte negatiu sobre la població residents, especialment intensa en temporada baixa, ja que en certs casos el comerç es tanca en temporada baixa. Aquest fenomen és especialment oneros en localitats tradicionals menors en les quals el tancament del comerç fora de la temporada turística té una incidència negativa en el subministrament de la població residents (Fornells, Migjorn Gran, etc.).

1.3. DETERMINACIÓ DE LES ZONES BÀSIQUES DE COMERÇ I LES ZONES D'ANÀLISI.

La identificació d'aquestes zones està en clara relació amb les diferents tipologies d'establiments i d'evolució explicada de forma detallada en el punt anterior. Aquesta anàlisi permet sintetitzar mitjançant un mapa zonal les relacions comercials descrites, així com determinar les àrees d'anàlisi detallades que s'inclouran en el PDSECM.



16 Model territorial comercial identificat

S'han identificat **dues grans zones que polaritzen l'illa: l'àrea d'influència de Maó i l'entorn de Ciutadella**. A més, hi ha un **espai intermedi** en el qual el pes de Ferreries és més significatiu per la certa distància, mentre que Es Mercadal i Alaior tenen relacions més intenses amb Maó.

Vegem les zones establertes:

A.- MAÓ I EL SEU IMPORTANT ÀREA D'INFLUÈNCIA.

Amb una relació territorial a tres nivells:

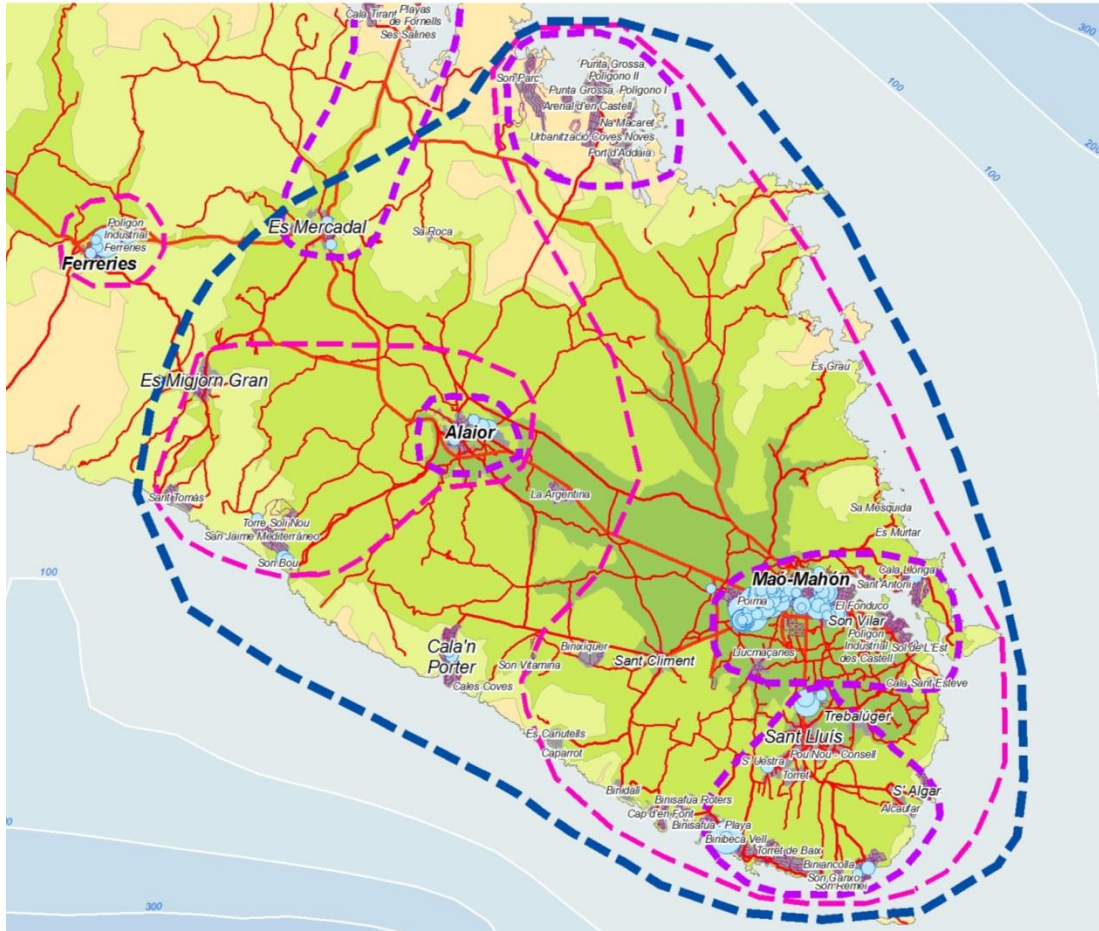
- La ciutat de Maó i les localitats colindants en una situació gairebé continu (Es Castell).
- L'àrea de Sant Lluís, que presta des de la pròpia localitat i des del comerç situat en el polígon industrial de servei a les poblacions costaneres del seu municipi. Si bé aquestes posseeixen estructures comercials de nivell primari.



- Per últim una gran quantitat de poblacions, algunes relativament llunyanes que estableixen una relació de dependència en relació amb la compra., I que engloba tant a Alaior, com a poblacions costaneres distants, com Addaia, Arenal d'en Castell, etc.



17 Maó i les seves zones dependents: nivell 1 i 2

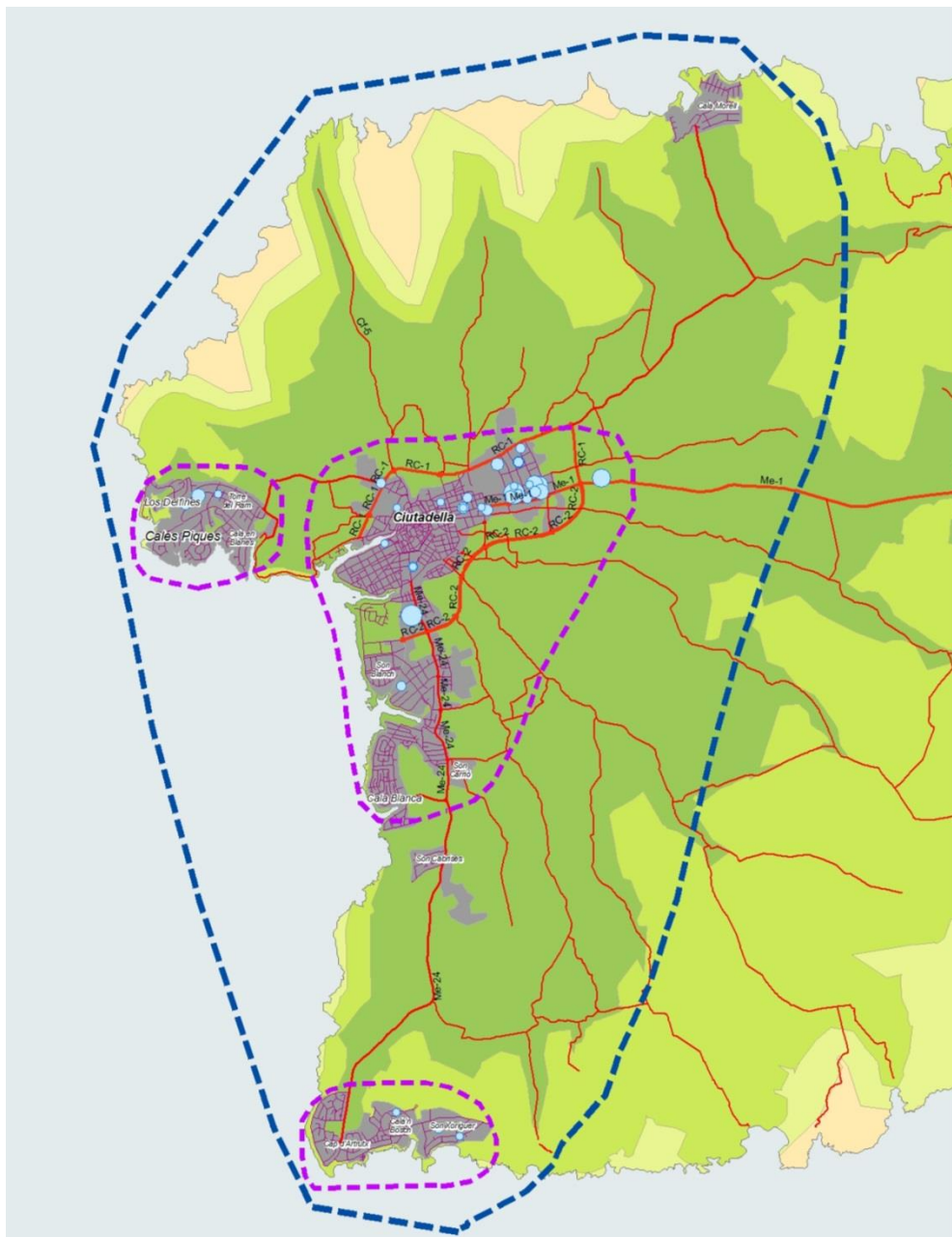


18 Zona d'influència de Maó. Nivell 3



B.-CIUTADELLA I EL SEU ENTORN

- L'àmbit d'influència abasta el complex urbà que s'estén per trams de la costa oest des de Caies Piques a l'oest, i Sa Caleta i Cala Blanca al sud.
- Un segon nivell el conformen les poblacions costaneres als extrems del terme municipal al nord de Cala Morrell, i al sud Cala en Bosc.

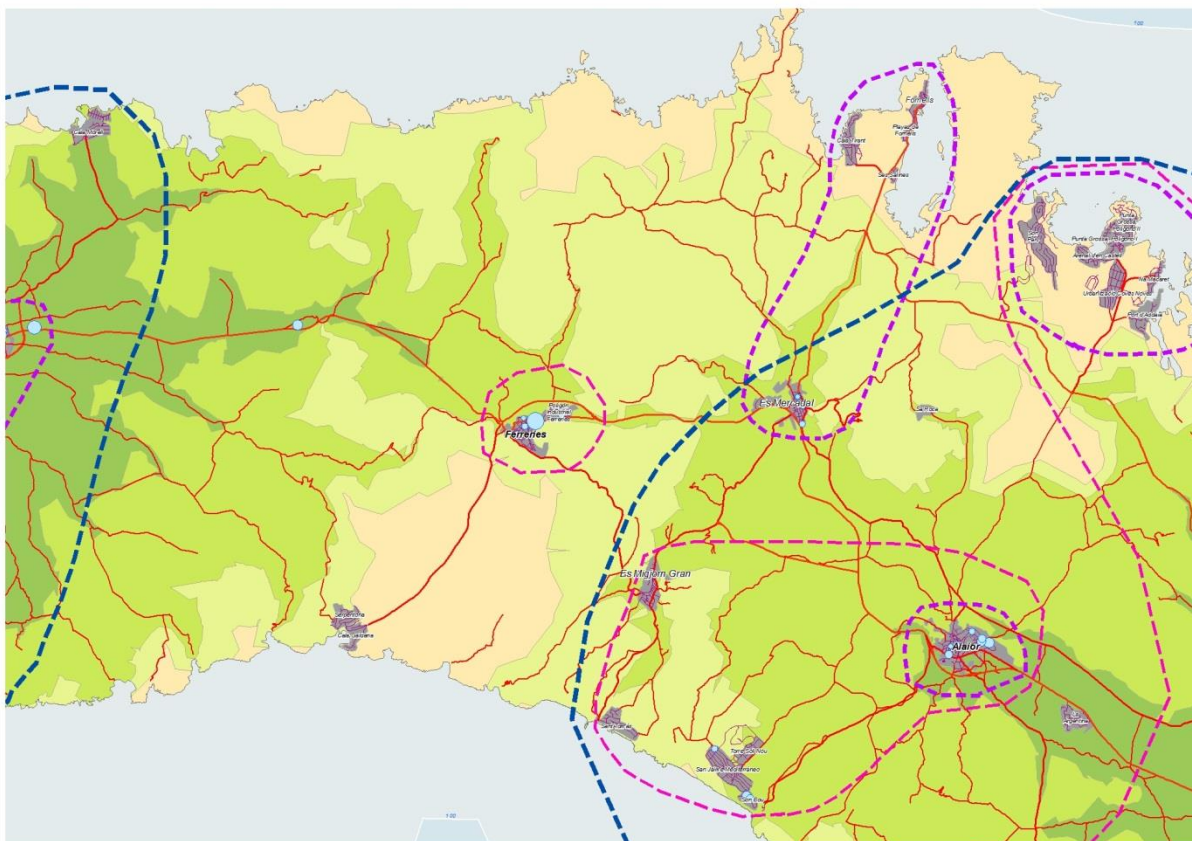


19 Zona d'influència de Ciutadella



C.-LA ZONA CENTRAL INTERMEDIA

- Com es pot percebre a les isòcrones aquesta zona és equidistant a tots dos focus (Ciutadella i Maó).
- El tamany de les poblacions (Ferreries, es Mercadal y Alaior) i les cruïlles viàries amb l'eix de la Me-1 des de les carreteres perpendiculars que uneixen les Poblacions Turístiques o tradicionals, costaneres, dota d'algunes Poblacions de la zona central de certa autonomia i autosuficiència.



20 Zona central intermèdia



1.4. COMERÇ URBÀ I TURÍSTIC.

Les àrees comercials urbanes tenen l'interès de la integració que es produeix en elles de residència, espais urbans de referència i d'identitat i en el conjunt de relacions de proximitat. Els centres urbans de Menorca -especialment Ciutadella i Maó- són així mateix llocs d'afluència turística, en què l'activitat comercial es complementa amb l'hostalera.

En aquests entorns, la qualitat de l'espai públic indueix a un ús de vianants. No obstant els espais de vianants qualificats generen alguns problemes com l'arribada i aparcament dels visitants i les intervencions de càrrega i descàrrega, aspectes que han de ser afrontats.

El comerç és una activitat fonamental en les àrees urbanes que es troba integrada amb altres funcions i activitats. Des de sempre un dels factors més valorats pels comerços i activitats de les ciutats és la localització, que contrasta amb la manca d'accessibilitat que presenten, en moltes ocasions, els centres urbans o els punts turístics, freqüentment relegats a un comerç de proximitat, d'abast de vianants.

En tot cas sembla necessari que el Pla abordi els següents aspectes:

- **Incentivar que es desenvolupin fórmules de gestió de millora de l'accessibilitat** cap a i dins de les àrees urbanes i turístiques. Si bé el PDSECMé no és un instrument que reguli una activitat econòmica, pot establir criteris de Planificació d'aspectes bàsics de mobilitat, les directrius per a la ubicació d'aparcaments.
- **Qualificació de l'espai urbà com a estratègia per atreure més ciutadans i visitants.**
El PDSECMé pot enquadrar alguns aspectes urbanístics que ajudin a aquesta gestió, com els criteris o intervencions de reurbanització i qualificació formal de l'espai públic.
- **Reforç de models de gestió comercial integrats.**
Les associacions i agrupacions de comerciants tenen la capacitat de generar una imatge comú. L'administració pública pot acompanyar-les en l'establiment de regles de respectes i no agressió per reforçar identitats compartides en nom de la qualitat del paisatge urbà i a una millor qualitat en el servei.
- **Integració del turisme com a part de la reactivació comercial.**
Control formal de l'oferta orientada al turista, mitjançant la regulació dels espais turístics, en la seva ocupació del espai públic i en la coordinació de la imatge unitària i no agressiva.
- **Preservació de la identitat de les àrees tradicionals.**
Mitjançant el desenvolupament d'una regulació adequada de la relació del comerç amb el teixit urbà i les seves característiques formals i constructives (ordenança comercial de referència).



1.5. LA UBICACIÓ DELS POLÍGONS INDUSTRIALS D'EQUIPAMENTS COMERCIALS

La recopilació de dades, les experiències anteriors i les taules de treball, han posat en relleu que un dels aspectes a abordar és la tendència dels últims anys a situar els grans establiments comercials (GEC) del sector d'alimentació (de gran aflluència) en els polígons industrials. Aquesta situació es concentra especialment a Maó i Ciutadella, però es dona també al Polígon de Sant Lluís i fins i tot a Alaior i Ferreries.

La tendència d'implantació de GEC en zones industrials, àmpliament consolidada, **es deu a diversos factors:**

- La disponibilitat de sòl urbanitzat, en parcel·les de grans dimensions, a preu assequible.
- Són parcel·les de característiques adequades per a la mobilitat en càrrega i descàrrega.
- Els polígons estan situats sobre l'eix de la Me-1, excepte el de Sant Lluís molt pròxim a Maó. Aquestes posicions els doten d'alta accessibilitat territorial.
- Els polígons estan situats en contigüitat a les ciutats (POI de Maó i POI de Ciutadella).
- A les àrees urbanes més consolidades no es donen amb facilitat aquestes circumstàncies de disponibilitat de sòl en dimensions adequades, preus assequibles i alta accessibilitat territorial.

No obstant això la implantació d'aquest tipus de comerç de primera necessitat **planteja alguns problemes significatius** (més enllà de competència espacial):

- La distància entre les zones residencials i aquests establiments. Ja no es tracta de llocs de proximitat el que vol dir que exigeixen algun mitjà de desplaçament i un esforç en la mobilitat, mitjançant l'ús del vehicle privat.
- La manca de qualitat dels espais destinats a usos productius o d'emmagatzematge, acords a un ús més lligat al funcional, dimensionament pensat en el trànsit de vehicles pesants, escassa consideració de la mobilitat de vianants, etc. enfront del caràcter social i representatiu de l'espai públic en altres àmbits urbans.
- La competència que està exercint aquests usos amb els usos industrials o d'emmagatzematge, propis d'aquests llocs especialitzats, en oferir majors rendes.
- Les potencials greus situacions de conflictivitat entre usos confrontants. En aquest sentit es poden diferenciar els conflictes i molèsties per incompatibilitat que poden produir-se per als usos quotidians dels polígons industrials (sorolls, contaminació ambiental, trànsit de camions de gran tonatge, etc.).
- L'existència d'usos industrials productius i d'emmagatzematge de certa perillositat (materials inflamables, tòxics, etc.) ha de ser estudiada amb detall a l'hora d'implementar sobre aquests espais usos de gran potencial d'aflluència de persones i famílies.

Desdel punt de vista regulatori la situació és:

- El sòl industrial dels polígons està ja regulat pels respectius plans parcials industrials (PPI), que - en general - són molt permissius amb l'ús comercial i la seva compatibilitat.
- Les associacions empresarials dels PI defensen la llibertat d'establiments i consideren que el marc regulador els avala. Així mateix consideren que l'evolució i transformació d'usos en zones empresarials o de serveis és positiva.



- En aquest sentit fins i tot comparteixen i reclamen la qualitat de l'espai públic en els PI, i canalitzen cap als ajuntaments les potencials exigències de millores en la urbanització d'aquests espais que necessitarien requalificació per a aquesta nova orientació d'usos.
- La modificació dels usos detallats en ells és competència municipal.

Potencial orientació d'aquest tema en el PDSECMC

Estratègia:

- Cal aprofundir sobre la permissivitat o no de determinats nivells d'ús comercial per a grans establiments comercials en polígons industrials, especialment els de gran aflluència - alimentació- o els especialitzats de grans dimensions.
- Sembla que la **potencial permissivitat es podria admetre** sempre que el PPI compleixi les condicions adequades per a això (accessibilitat, continuïtat i inserció, qualitat de l'espai públic, regulació d'usos precisa en zones, garantia de no expulsió d'usos productius, especificitat per zones, etc.).
- Es proposa la necessitat d'avaluar aquestes característiques de forma prèvia a la implantació d'un equipament comercial. Per tant serà necessari exigir una anàlisi que identifiqui els dèficits, i si és el cas proposi els ajustos i intervencions necessàries per a poder desenvolupar l'equipament comercial sol·licitat.
- Si es desitja que un polígon industrial assumeixi usos comercials de cert nivell d'aflluència, s'ha de garantir que es faci en condicions de mobilitat tova i de seguretat respecte d'altres usos confrontants. Aquest tipus d'autoritzacions, o si és el cas de modificacions de la regulació d'usos existents, o de qualificació de l'espai públic, o de major disponibilitat de transport públic, o d'execució de carrils bici o millores en els trajectes que garanteixin la continuïtat de vianants, han de desenvolupar-se sota la tutela de l'administració.
- En aquest cas s'haurà d'estudiar amb atenció com és l'instrument adequat per a ells en funció dels aspectes que es necessiti ajustar. Des del punt de vista regulatori, podria tractar-se d'una modificació de la regulació d'usos, o d'un projecte de reurbanització. En alguns casos podria comportar la modificació de la regulació urbanística de referència (pla parcial o instrument similar).
- L'admissió de determinats usos comercials de gran aflluència en polígons industrials, hauria de subjectar-se a que aquests estiguessin regulats amb precisió.
- Aquesta potencial orientació o admissibilitat d'usos comercials en sòls industrials hauria de tenir en compte els següents aspectes:
 - Consideració com a usos de gran aflluència a determinats equipaments comercials (en funció de la seva superfície de venda i / o altres condicions de singularitat).
 - Les superfícies màximes d'equipament comercial possible.
 - La localització dels usos comercials al detall que generin gran aflluència.
 - Les exigències d'accessibilitat.
 - L'exigència de qualitat en l'espai públic i en tots els modes de mobilitat i continuïtat en l'accessibilitat des de la població circumdant.
 - La capacitat de les vies d'accés (i evitar el grau de saturació que es pugui derivar dels mateixos).
 - La generació de mobilitat que integraria aquesta diversitat d'usos de gran aflluència.



1.6. ASPECTES DE DIAGNÒSTIC IDENTIFICATS EN LES MESES DE TRABALL

Al document "Annex" es desagreguen els participants i metodologia emprada.

S'extreuen els aspectes més significatius aportats

CONCLUSIONS DE LES MESES DE TRABALL D'ASSOCIACIONS COMERCIALS

Destaquen les següents aportacions, agrupades per temes clau:

CRISI DEL COMERÇALS NUCLIS TRADICIONALS

- El petit comerç es troba en una situació de gran dificultat. L'empresari no és capaç de generar més ocupació que el seu propi, la qual cosa comporta jornades de treball molt àmplies, etc. Aquesta situació es dona de manera especial en els nuclis tradicionals.
- L'estacionalitat i l'enfocament turístic està afectant al comerç. Els tancaments en temporada baixa afecten la imatge de la resta comerços i incideixen en ells de manera negativa.
- Hi ha un cert escepticisme davant les eines que pugui facilitar el PDSECM per a la promoció del comerç de proximitat.
- S'assenyala, com un aspecte fonamental, la necessitat de facilitar l'accessibilitat als centres urbans comercials. Es cita l'exemple de Sant Lluís, on es considera que la conversió en zona de vianants del carrer principal ha provocat tancaments comercials.
- La mobilitat és un aspecte que afecta de manera determinant al comerç urbà, especialment en els nuclis tradicionals. L'accessibilitat en vehicle privat i l'aparcament són aspectes que s'assenyalen com a fonamentals, tot i que també se sol·liciten actuacions de conversió en zones de vianants i voreres més àmplies.
- El comerç electrònic és una amenaça per al comerç tradicional, especialment en els nuclis menors.

EL COMERÇ DE PROXIMITAT COM SERVEI A LA POBLACIÓ

- Cal preservar en els cascós urbans el comerç com un servei a la població. No tothom disposa de cotxe.

REGULACIÓ DEL COMERÇALS POLÍGONS INDUSTRIALS

- Des de les associacions dels polígons industrials es demana que no s'imposin limitacions a l'activitat comercial en els Polígons industrials. Han de ser els consumidors els que decideixin quin tipus de comerç és el més adequat. Així mateix veuen amb preocupació les mesures de foment dels centres comercials urbans en la mesura que suposin limitacions a l'activitat comercial en els polígons.
- Els propis plans generals ja inclouen limitacions a l'activitat comercial en els polígons pel que sol·liciten que des del PDSECM no s'incloguin més.
- La compra en els centres urbans té un component de "compra lúdica" mentre que la compra en els polígons té un component de "compra funcional". El client sol·licita facilitat d'aparcament, varietat d'oferta en un mateix comerç, etc. Els polígons proporcionen el que està demandant el client.
- Cal modificar la consideració dels polígons com industrials i avançar cap a la consideració de polígons empresarials (comerç i serveis).
- Davant els possibles problemes per conflictes entre usos comercials i industrials s'assenyala que, en general, les indústries implantades són lleugeres amb escassa incidència i conflictivitat.



- S'assenyala que els polígons industrials tenen escassa qualitat urbana i se sol·liciten actuacions per part de les administracions municipals.
- El comerç dels polígons respon a les necessitats de poblacions allunyades dels centres urbans.

SITUACIÓ ALS PRINCIPALS CENTRES COMERCIALS URBANS: EL CAS DE CIUTADELLA.

- Es tracta d'un casc urbà de qualitat i atractiu.
- A l'illa hi ha un ús generalitzat del cotxe, ja que el transport públic no és eficaç. S'ha de facilitar l'accessibilitat i l'aparcament al centre urbà.
- També s'ha de mantenir la residència al nucli urbà. Una excessiva implantació d'usos turístics (comerç, allotjament) provoca que aquest es converteixi en un decorat.
- També hi ha un problema de mala imatge generat per l'estacionalitat de molts comerços que tanquen en temporada baixa.
- En el cas antic ha una sobreoferta de locals comercials.
- Les franquícies han provocat la pujada dels preus dels lloguers, fins i tot en l'època de crisi.
- Hi ha regulacions que després no s'apliquen (per exemple publicitat exterior amb banderoles) i que no són capaços de recollir la realitat social.

INCIDÈNCIA DE LA DISPERSIÓ RESIDENCIAL

- En els últims temps hi ha població resident que s'ha traslladat als nuclis turístics. És una població que utilitza de manera fonamental el vehicle privat.

L'AMENANÇA COMERÇ ELECTRÒNIC

- El comerç electrònic es la major amenaça al comerç tradicional. Està ja afectant.

LIMITACIÓ DE SUPERFÍCIES MÀXIMES COM A VIA DE PROTECCIÓ AMBIENTAL

- Davant la limitació territorial de l'illa de Menorca se sol·licita una limitació de la superfície màxima dels comerços, per l'impacte mediambiental d'un comerç de grans dimensions, que generaria impactes notables per la mobilitat generada.

ESPECIALIZACIÓ COM A VIA DE SUPORT AL COMERÇ URBÀ

- Mercadal ha pogut mantenir cert comerç gràcies al foment de la restauració i de la facilitat d'aparcament. S'exposa com a exemple d'una possible via a explorar per donar suport al comerç de proximitat.
- Una altra via per al foment del comerç en els nuclis tradicionals és l'especialització. Alaior podria especialitzar-se en comerços d'artesanaria.



CONCLUSIONS DE LA MESA DE TREBALL D'AGENTS INSTITUCIONALS.

S'assenyalen a continuació les principals conclusions i idees força de la mesa de treball:

- Procés de estacionalització i enfocament cap al turisme de nombrosos comerços.
- Aquesta situació té una forta incidència en els nuclis menors, on únicament es manté comerços de compra bàsica (alimentació, drogueria, etc.). Les restants tipologies de compra es realitzen a Maó o Ciutadella.
- L'estacionalitat també perjudica la imatge en temporada baixa dels centres urbans comercials.
- S'apunta a la necessitat de regular el comerç en els polígons industrials.
- Els principals problemes del comerç en els centres urbans són els seus
- dificultats d'accessibilitat i aparcament.
- Es reclama la limitació de la grandària màxima dels establiments comercials, el desenvolupament de figures del tipus BID i que el PDSECM no suposi nous tràmits burocràtics.

1.7. ASPECTES DE DIAGNÒSTIC: CONCLUSIONS DELS QÜESTIONARIS DELS CIUTADANS

Els qüestionaris llançats via web a la ciutadania i que han estat respostos de manera puntual per alguns d'ells, no suposen una aportació de qualitat estadística. No s'han realitzat de forma científica, no s'ha fet un disseny mostral, ni en el nombre d'enquestes, ni en la seva segmentació per gènere, localització, ni edat. Per tant s'aporten aquí a manera de miscel·lània d'opinions dels ciutadans que ha volgut participar.

Des d'aquest enquadrament sobre el seu valor desenvolupem els aspectes més rellevants.

RELATIUS ALS TRES NIVELLS DE COMPRA

L'anomenada com **compra de consum bàsic**(que engloba alimentació i drogueria)

- **La freqüència** amb la qual es realitza aquest tipus de compres, és majoritàriament setmanal (més del 50%), un 23% realitza compra d'alguns productes de forma diària.
- La **manera de desplaçament** per a aquest tipus de compra és de forma rellevant en cotxe (el 50%), sempre a peu el 19%, i la resta es distribueix en de vegades caminant i de vegades en cotxe al 25%, o amb bicicleta (7%).
- El **tipus d'establiment triat per la majoria és l'Hipermercat** (56%), i per un terç el supermercat pròxim.
- Una part important dels enquestats fan les seves compres a Maó (47%), un terç a la seva localitat, i un 11% a Ciutadella.

La compra **d'altres productes**, que engloba aquelles compres d'altres elements de consum necessari (com roba, joguines, ferreteria, petit electrodomèstics, etc.).

- La **manera de desplaçament** per a aquest tipus de compra és sempre en cotxe per un terç, i sempre a peu una quantitat lleugerament inferior (29%); el majoritari és barrejar els dos modes (48%), o amb bicicleta (7%).



- El **tipus d'establiment**, per al 56% compra a la botiga o al supermercat del barri, un 20% a l'hipermercat, i un 12% compra per Internet aquests productes.
- La **localitat** en la qual es realitza aquest tipus de compres es majoritàriament Maó (53%), el 25% en la seva localitat de residència, i a Ciutadella un 11%.

L'anomenada **compra singular o excepcional**(que fa a compres excepcionals o singulars d'objectes de llarga durada (electrodomèstics, mobles, vehicles, etc.).

- La **manera de desplaçament** pera aquest tipus de compra és, sempre en cotxe per a un 56%, sempre a peu el 11%, i la resta respon a vegades a peu i a vegades en cotxe i altres. (33%),
- El tipus d'**establiment** és la botiga o al supermercat del barri per al 37%, un 25% a l'hipermercat, i gairebé un 14% compra per Internet aquests productes.
- Respecte a la localitat, per al 47% és Maó, per al 19% en la seva localitat, a Ciutadella un 7%, sent un significatiu 10% fora de Menorca.

ALTRES ASPECTES QUALITATIUSI DE LLIURE ELECCIÓ

- Respecte a una pregunta més qualitativa "si pogués triar, ¿on li agradaria anar a comprar?". És significatiu que el 62% s'erigiria la proximitat a la llar i anar caminant. Un 31% està satisfet amb la seva manera de compra.
- Respecte a una valoració dels aspectes que considera important o necessari per les seves compres. Destaca la rellevància dels criteris: "bon preu", "proximitat" i del "tracte personal".
- Respecte a la relació **entre compres i oci**. Resulta significatiu que el 50% dels qüestionaris responen que no estableixen aquesta relació, el 49% introdueixen el factor que això succeeix de vegades, en alguns tipus de compra.
- Respecte a la rellevància dels productes locals i de proximitat. manifesta la seva alta implicació el 41%, i una altra implicació menor el 54%.



2. LÍNIES ESTRATÈGIQUES D'ACTUACIÓ I DEL MODEL TERRITORIAL COMERCIAL

De forma coherent amb els aspectes clau assenyalats en el diagnòstic i de forma d'acord amb les possibilitats legals de regulació en aquest instrument, s'estableixen unes possibles línies d'actuació sobre les situacions que es poden regular des del PDSECM.

2.1. IDENTIFICACIÓ DE SÒLS NO APTES O AMB LIMITACIONS PER A LA INSTAL·LACIÓ DE NOUS GRANS EQUIPAMENTS COMERCIALS

- En primer lloc el Pla ha d'establir que sòls no són aptes pels seus valors per al desenvolupament d'activitats comercial.
- **El sòl rústic**, d'acord amb la regulació vigent, està exclòs de la ubicació d'equipaments comercials. Per tant aquells sòls que en base als seus valors ambientals hagi estat classificats i categoritzats amb alguna protecció específica no estan subjectes a la pressió d'aquestes activitats.
- Respecte al **potencial impacte paisatgístic**. La situació és més complexa. En primer lloc hauríem d'establir si s'han definit criteris de protecció paisatgística, per garantir els mateixos.
- Així mateix sembla necessari fer una reflexió sobre els equipaments comercials que per les seves característiques i / o ubicació generaran la necessitat d'una alta mobilitat. Aquesta demanda de nova mobilitat per a unes activitats que al dia d'avui s'estableixen en relació de proximitat pot ser inassumible. Per tant es podrien establir limitacions en aquells sòl en què la ubicació en ells de determinats equipaments comercials poguessin generar una demanda de mobilitat inassumible per les infraestructures existents, o bé que fossin totalment desaconsellables pel insostenible des del punt de vista ambiental i de la lluita contra el canvi climàtic, en base als desplaçaments generats.

2.2. IDENTIFICACIÓ I CATEGORIZACIÓ DE LES EXTERNALITATS GENERADES

- El procés de creació d'equipaments comercials de major grandària i de la seva localització en zones periurbanes té conseqüències sobre el nivell de dotació en proximitat i sobre les maneres de compra que realitza el ciutadà.
- El principal impacte que generen molts equipaments comercials és **l'exigència de major mobilitat o desplaçaments** dels residents. La ubicació, la inserció o relació amb els llocs de residència són aspectes significatius sobre externalitzades generades.
- Els equipaments comercials són instal·lacions d'alta aflluència, de manera que generen important fluxos d'entrades i sortides de desplaçaments pels seus visitants. Així mateix, el nombre d'empleats que treballin en ells pot ser significatiu (en funció dels diferents formats comercials). Aquests dos nivells produeixen demandes de nova accessibilitat, i nous desplaçaments.
- En relació amb la mobilitat generada i les característiques de les seves infraestructures, es tracta d'equipaments que requereixen Necessitats en l'accés de mercaderies / proveïdors.



- Les necessitats de refrigeració i calefacció en superfícies de certa grandària, poden ser importants i requereixen una significativa **demanda d'energia**.
- Així mateix els centres de consum i de venda al detall de certa superfície generen certa quantitat de residus, tant en embalatges com en deixalles del seu processat. Per això aquests centres han de participar en el procés de **gestió de residus** (reducció, reciclatge i recuperació), de la forma adequada.

2.3. PROCEDIMENTS I MODES D'AVALUAR AQUESTS IMPACTES I EXTERNALITATS.

- La impossibilitat de definir la totalitat i diversitat de possibilitats sobre la totalitat del territori, porta a la conveniència de desenvolupar una regulació orientada a la definició de procediments i exigència d'avaluació d'impactes.
- Per això es considera que cada sol·licitud d'equipament comercial haurà de realitzar una feina de documentació i avaluació dels seus impactes, que haurà de presentar amb la sol·licitud per a la seva consideració per les administracions.
- En la mesura que la documentació serà elaborada pels sol·licitants, ha d'estar clarament estructurada i s'ha d'establir un guió de continguts precís. Tot això de forma d'acord amb el tipus d'equipaments que es pretengui desenvolupar.
- Qualsevol intervenció urbanística de cert calat té el mandat d'assumir els impactes externs que genera: implementació de sistemes generals, xarxes de serveis i connexions necessàries o ampliació de les mateixes. Els equipaments comercials de cert impacte tenen l'obligació de assumir-los. Per això s'hauran d'exigir els estudis i documentació justificativa suficient per avaluar les externalitats generades, i si s'escau com es resolen i qui les assumeix.

2.4. DEFINICIÓ DE TIPOLOGIES DE GRANS EQUIPAMENTS COMERCIALS

Hi ha múltiples classificacions dels establiments comercials realitzades en base als seus respectius objectius i iniciativa. En el cas d'elaboració del PDSECM e l'objectiu és regulatori, i orientat des del punt de vista d'un instrument urbanístic i d'ordenació del territori. Per això no interessen aquells aspectes lligats a la lògica de disseny i gestió d'activitat comercial (tipus de productes, maneres de serveis comercial, nombre d'empleats, rotació de mercaderies, modes d'exposició i venda, etc.).

Els paràmetres que puguin ser d'interès es refereixen a aquells de tipus urbanístic o d'impacte urbà.

- **Ubicació urbana** de l'equipament comercial: inserit en teixit urbà o no.
- **Posició del comerç en l'edificació:** sota d'edifici d'habitatges, edifici propi entre mitgeres, edifici propi exempt, o fins i tot conjunt d'edificis sobre la mateixa parcel·la.
- **Mida de l'equipament.** Avaluat per superfície màxima de venda, establint necessàriament graons de superfície.
- **Relació amb l'espai públic i forma d'accés.** La necessitat de qualificar al màxim l'entorn on s'implantin es deu a les exigències de paisatge urbà i qualitat exigibles a qualsevol intervenció. Però a més en aquest cas es tracta de centres d'afluència i l'objectiu és facilitar al màxim el seu accés de vianants o en transport públic. Per aconseguir la qualitat dels espais i la seva accessibilitat per als vianants, cal fer esforços i imposar condicions que garanteixin la seva



inserció en el sistema d'espai públic de qualitat i recorreguts de vianants, recorreguts ciclistes i disponibilitat del sistema de transport públic.

Com a conseqüència de l'anàlisi dels equipaments existents es desenvolupa una classificació de situacions tipus enfocades a caracteritzar el tipus de solucions a regular:

- Són significatives les següents categories d'equipaments comercials:
 - Equipament comercial de mida petita: Establiment individual comercial de superfície comercial de 400 a 700 m².
 - Equipament comercial de mida mitjana: Establiment comercial individual de superfície comercial de 700 a 1.200 m².
 - Equipament comercial de mida gran: Establiment comercial individual amb superfície comercial més gran de 1.200 m².
 - Mercat Municipal (EC MM): Equipament conformat per diversos establiments comercials destinats preferentment a la venda de productes frescos. La seva titularitat és municipal sota diferents formes de gestió i el seu funcionament està regulat per reglaments municipals.
 - Centre Comercial (EC CC): Conjunt d'establiments comercials situats en un o diversos edificis comunicats entre si per zones comuns, obertes o tancades, amb una superfície conjunta comercial més gran de 1.500 m².
- Així mateix aquest Pla ha de regular les condicions per a altres potencials situacions en què l'acumulació d'establiments comercials pugui produir repercussions significatives, i que són les següents:
 - Centre urbà comercial: Són àmbits urbans on hi ha una acumulació representativa d'establiments comercials en una àrea urbana, delimitada amb l'objecte de desenvolupar una estratègia conjunta de millora (funcional, ambiental, etc.). Es diferencien dues zones amb aquestes característiques i potencial: els centres de Maó i Ciutadella.
 - Àrees d'acumulació d'equipaments comercials: Àmbits urbà, d'ús global diferent al residencial o turístic, en el qual es troba implantada o pot arribar a implantar-se una acumulació d'equipaments comercials. Es distingeixen dues situacions:
 - Àrea d'acumulació planificada: situacions en què estigui prevista aquesta possibilitat d'acumulació.
 - Àrea d'acumulació informal: situacions amb ús predominant diferent del comercial en què hi hagi diversos equipaments comercials la qual acumulació multiplica els seus efectes.

2.5. CONDICIONS DE DISENY

El pla ha d'establir per als diferents equipaments comercials, uns criteris i condicions sobre la seva ubicació, implantació i adequació als respectius entorns.

El PDSECM ha d'establir uns criteris generals de disseny per a l'execució dels equipaments comercials. Aquests criteris seran de caràcter obligatori i han d'anar orientats a garantir:

Una integració adequada al seu territori, minimitzant l'impacte paisatgístic.



Aquesta integració s'ha d'aconseguir tant mitjançant una regulació d'ordenances d'integració urbanes, com en la regulació d'alguns elements d'alt impacte territorial com els elements i tòtems publicitaris.

Que facilitin i incentivin l'accés a peu o en transport públic a l'equipament comercial.

Hauran de garantir una posició en parcel·la que faciliti i prioritzi sempre l'accés de vianants i / o en bici o transport públic enfront d'altres modes de desplaçament.

Que aportin qualitat a l'espai públic circumdant.

Mitjançant el respecte dels elements existents d'interès (ambientals, construïts, etc.) i que realitzin aportacions positives i integrades en el paisatge en el qual s'implanten.

2.6. SOBRE EL COMERÇ TRADICIONAL I ELS EQUIPAMENTS COMERCIALS PÚBLICS

- Cal analitzar quines possibilitats hi ha d'establir mesures específiques de control o reforç del comerç tradicional dins de les competències insulars, així com d'establir mesures que suposin un reforç dels mercats i llotges públiques.
- Aquest Pla Sectorial per la seva naturalesa d'instrument d'ordenació del territori no pot desenvolupar polítiques actives de dinamització econòmica comercial. No obstant això sí que és una eina per orientar i exigir una qualitat de l'espai públic i del paisatge urbà, així com el desenvolupament d'una planificació orientada a la minimització de l'impacte generat per noves demandes de mobilitat

2.7. ESTUDI DE PROPOSTES D'ORDENACIÓ COMERCIAL

En base a les línies estratègiques que es defineixen, es realitza unes línies de proposta d'ordenació comercial sobre la qual es fonamenti la normativa del Pla Director Sectorial d'Equipaments Comercials. La proposta es recolza en els següents continguts i línies de treball:

ESTABLIMENT D'UNA CLASSIFICACIÓ TIPOLÒGICA DELS DIFERENTS EQUIPAMENTS COMERCIALS

D'acord al que ja s'ha exposat, es proposen les següents categories tipològiques orientades al desenvolupament d'una regulació específica de les mateixes:

- Equipament comercial de mida petita: Establiment individual comercial de superfície comercial de 400 a 700 m².
- Equipament comercial de mida mitjana: Establiment comercial individual de superfície comercial de 700 a 1.200 m².
- Equipament comercial de mida gran: Establiment comercial individual amb superfície comercial més gran de 1.200 m².
- Mercat Municipal (EC MM): Equipament conformat per diversos establiments comercials destinats preferentment a la venda de productes frescos. La seva titularitat és municipal sota diferents formes de gestió i el seu funcionament està regulat per reglaments municipals.



- Centre Comercial (EC CC): Conjunt d'establiments comercials situats en un o diversos edificis comunicats entre si per zones comuns, obertes o tancades, amb una superfície conjunta comercial més gran de 1.500 m².
- Així mateix aquest Pla ha de regular les condicions per a altres potencials situacions en què l'acumulació d'establiments comercials pugui produir repercussions significatives, i que són les següents:
 - Centre urbà comercial: Són àmbits urbans on hi ha una acumulació representativa d'establiments comercials en una àrea urbana, delimitada amb l'objecte de desenvolupar una estratègia conjunta de millora (funcional, ambiental, etc.). Es diferencien dues zones amb aquestes característiques i potencial: els centres de Maó i Ciutadella.
 - Àrees d'acumulació d'equipaments comercials: Àmbits urbà, d'ús global diferent al residencial o turístic, en el qual es troba implantada o pot arribar a implantar-se una acumulació d'equipaments comercials. Es distingeixen dues situacions:
 - Àrea d'acumulació planificada: situacions en què estigui prevista aquesta possibilitat d'acumulació.
 - Àrea d'acumulació informal: situacions amb ús predominant diferent del comercial en què hi hagi diversos equipaments comercials la qual acumulació multipliqui els seus efectes.

ZONIFICACIÓ COMERCIAL INSULAR

La regulació porta a una zonificació de l'illa en àmbits capaços de suportar determinades instal·lacions comercials en funció de la proximitat de residents o turistes.

Es pretén desenvolupar una zonificació de l'ús comercial en funció dels diferents tipus de sòl: mida de les poblacions per residents, proteccions ambientals de contacte o de proximitat amb espais de valor patrimonial, ambiental, etc. i la seva capacitat per acollir aquest ús de manera exclusiva o compatible amb altres usos.

Així mateix per a cada zona el Pla podrà desenvolupar:

- Les condicions i criteris perquè el planejament urbanístic dels municipis pugui determinar la localització concreta dels equipaments comercials, així com definir una ordenació detallada de l'ús comercial.
- Les determinacions i els continguts mínims que han de tenir els estudis d'implantació per a establiments comercials.
- El règim d'autorització i els òrgans competents.



3. ESTUDI D'ALTERNATIVES DE LES PROPOSTES D'ORDENACIÓ

En base a les característiques d'aquest pla, per a la seva anàlisi en aquest document, es plantegen les següents alternatives:

Alternativa 0. El no desenvolupament d'aquest Pla

- Els processos que s'estan donant en l'evolució en la localització del comerç, i els seus impactes ambientals (demanda de nova mobilitat rodada privada, alt consum de sòl, i alteració de paisatges) són clarament negatius des del punt de vista ambiental. Aquests processos són tendència.
- aquesta alternativa és negativa des del punt de vista ambiental.
- La redacció d'aquest pla ve imposta per l'obligació reiterada des de diversos documents legals, i d'ordenació del territori, de desenvolupar aquest pla. Per tant:
- Aquesta alternativa no és acceptable des del punt de vista normatiu.

Alternativa de l'Avanç

- Es concreta en el desenvolupament d'un Pla que:
 - Sigui coherent amb el marc legal.
 - Estableixi les condicions de regulació pròpies d'un instrument d'ordenació territorial.
 - S'enfoqui cap a minimitzar les conseqüències negatives que genera la ubicació de determinades grans activitats comercials sobre l'increment de la mobilitat.
 - Minimitzi el consum del sòl, especialment d'aquells que siguin valuosos.
 - Introdueixi la millora i reducció dels impactes paisatgístics tant a escala territorial com a escala de paisatge urbà, per a tota l'illa.