

The background image shows a sunny town square. On the left, a church with a tall bell tower is visible. To the right, there are outdoor cafe tables with white umbrellas and people sitting. In the background, a hill with a cross on top rises above the town. A large green semi-circle is overlaid on the left side of the image, containing the title text.

Pla de viabilitat per a la implementació d'una APEU a l'Estartit

Índex

01	Introducció	3
02	Context del territori	18
03	Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà	21
04	Anàlisi de la percepció publicoprivada	55
05	Conclusions i escenaris de futur de l'APEU	64
06	Model futur de l'APEU de l'Estartit	74
07	Escenaris econòmics de l'APEU de l'Estartit	80
08	Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit	111
09	Properes passes	117

(*) Fes clic en cadascun dels apartats per anar-hi directament.

01

Introducció

En aquest apartat:

- 1.1. Consideracions inicials
- 1.2. Objectius
- 1.3. Procés de treball

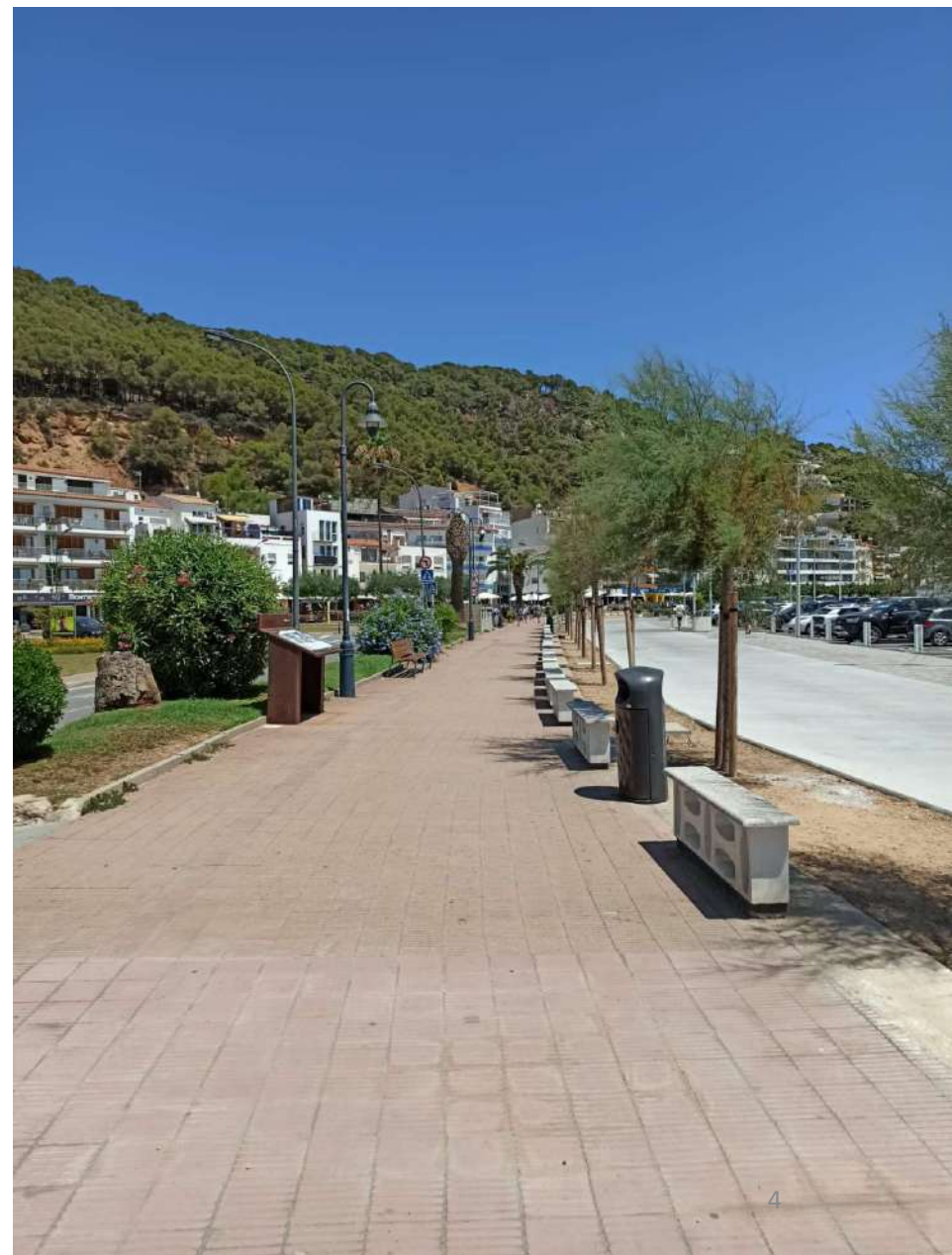
01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Aquest informe és un document de treball pensat per a donar resposta a les inquietuds generades sobre el nou context de la dinamització de l'activitat comercial i la revitalització dels centres urbans catalans a través de la posada en marxa de les Àrees de Promoció Econòmica Urbana (d'ara en endavant APEU).

Si bé és cert que es tracta d'un moment de reflexió, de debat i de proves, el que està clar és que el comerç català està davant d'una oportunitat per a molts municipis que tenen l'objectiu de promoure nous mecanismes de treball que fomentin la creació de projectes de col·laboració publicoprivada i que permetin la millora de la presa de decisions en l'àmbit de la planificació estratègica dels centres urbans.

En aquest sentit, l'Estartit, com a entitat municipal de Torroella de Montgrí, és una zona amb la suficient capacitat i concentració comercial com per explorar la viabilitat d'implementar les APEU com un element estratègic que promogui la millora de la competitivitat del teixit econòmic.



01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Metodologia

Per tal de dur a terme un anàlisi exhaustiu i concloent sobre la viabilitat d'una APEU a l'Estartit, en aquesta primera fase estructurarem el treball en cinc passes diferents. Aquestes passes ens han de permetre afinar al màxim possible quines són les necessitats reals de l'àrea comercial i les persones que el conformen. Així, les passes que han de permetre definir una possibles viabilitat de l'APEU són les que es detallen tot seguit:



01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Però, quin és l'origen de les APEU?

El model de gestió de les zones comercials urbanes que coneixem com a BID (Business Improvement Districts) es va començar a implementar al Canadà pels voltants del 1970. Aquest model, que sovint adapta la seva nomenclatura en funció del país –“Business Improvement Areas” (BIA), “Sociétés de Développement Communautaire” (SDC), etc. – va sorgir de la necessitat dels comerciants i propietaris dels locals de contribuir al desenvolupament dels seus entorns i àrees urbanes. Veien necessari crear plans estratègics a mitjà i llarg termini per garantir la qualitat, la competitivitat i la transformació de les zones comercials, i per complementar els serveis aportats pels ens públics.

En aquest sentit, a partir de la promulgació de lleis específiques que van crear el marc legal pels BIDs, es van començar a instaurar els primers organismes de gestió formats pels propietaris dels locals de les àrees d'implementació; aquests organismes es finançaven per mitjà de taxes obligades per la llei que nodrien de pressupost els plans d'actuació estratègics i atorgaven una sobirania directa de decisió als contribuents.

Des de la creació del primer BID, molts han estat els països que també han desenvolupat aquest model de gestió publicoprivada (Estats Units, Regne Unit, Alemanya,...); actualment hi ha més de 2500 BIDs a tot el món. Les APEUs han de ser les següents.

 Tornar a la secció



01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Les APEU a Catalunya

En el cas de Catalunya, i des de l'aprovació de la seva llei, durant el desembre de l'any 20, s'han realitzat, des de llavors, nombrosos estudis i projectes relatius a l'estudi de la viabilitat en la implementació d'una APEU.

En data d'avui, més d'una vintena de municipis han optat per aquest model si bé totes les mesures realitzades, fins al moment, no han permès la constitució, encara, de cap projecte APEU.

D'aquests projectes, tanmateix, s'ha pogut constatar que quan és el propi sector privat qui exerceix la iniciativa i lideratge del projecte, els resultats semblen més proactius a assolir l'èxit esperat.

I és en aquest context, on actualment, és l'entitat Berga Comercial qui està impulsant un projecte APEU del que si tot segueix el seu curs, en breu podran optar per a fer la corresponent votació.

Tot i així, altres municipis com el Portús, barri comercial de la Jonquera, Sant Boi de Llobregat i Figueres, estan impulsant el projecte per tal que, en un futur proper, les APEU siguin una realitat palpable a Catalunya.



01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Quines són les característiques principals de les APEU?

- Es tracta d'un projecte que ha de ser **consensuat** entre l'administració local i el **propi teixit comercial**.
- Per posar en marxa el projecte, aquest ha de ser **aprobat pel ple de l'ajuntament**.
- Les mesures d'una APEU poden **complementar les actuacions** que du a terme el propi ajuntament, en cap cas substituir-les.
- És una eina que atorga **sobirania i capacitat de decisió** als comerciants de l'àrea delimitada sobre quines seran i com es faran les **accions de dinamització i millora del seu entorn urbà**.
- El finançament s'efectua per mitjà de **quotes obligatòries en funció dels metres cadastrals** per a tots els locals comercials amb accés directe des de la via pública que es troben en l'àrea delimitada.
- Requereix d'un **procés de votació per aprovar-lo** entre els locals implicats i els propietaris de solars (tant els ocupats com els que no ho estan).
- Són **projectes planificats a 3 o 5 anys vista**. Es tracta, doncs, de projectes que no donen peu a la improvisació, sinó que requereixen d'una **planificació estratègica adequada i una gestió constant**.

 Tornar a la secció



01. Introducció

1.1. Consideracions inicials

Quines són les funcions de les APEU?

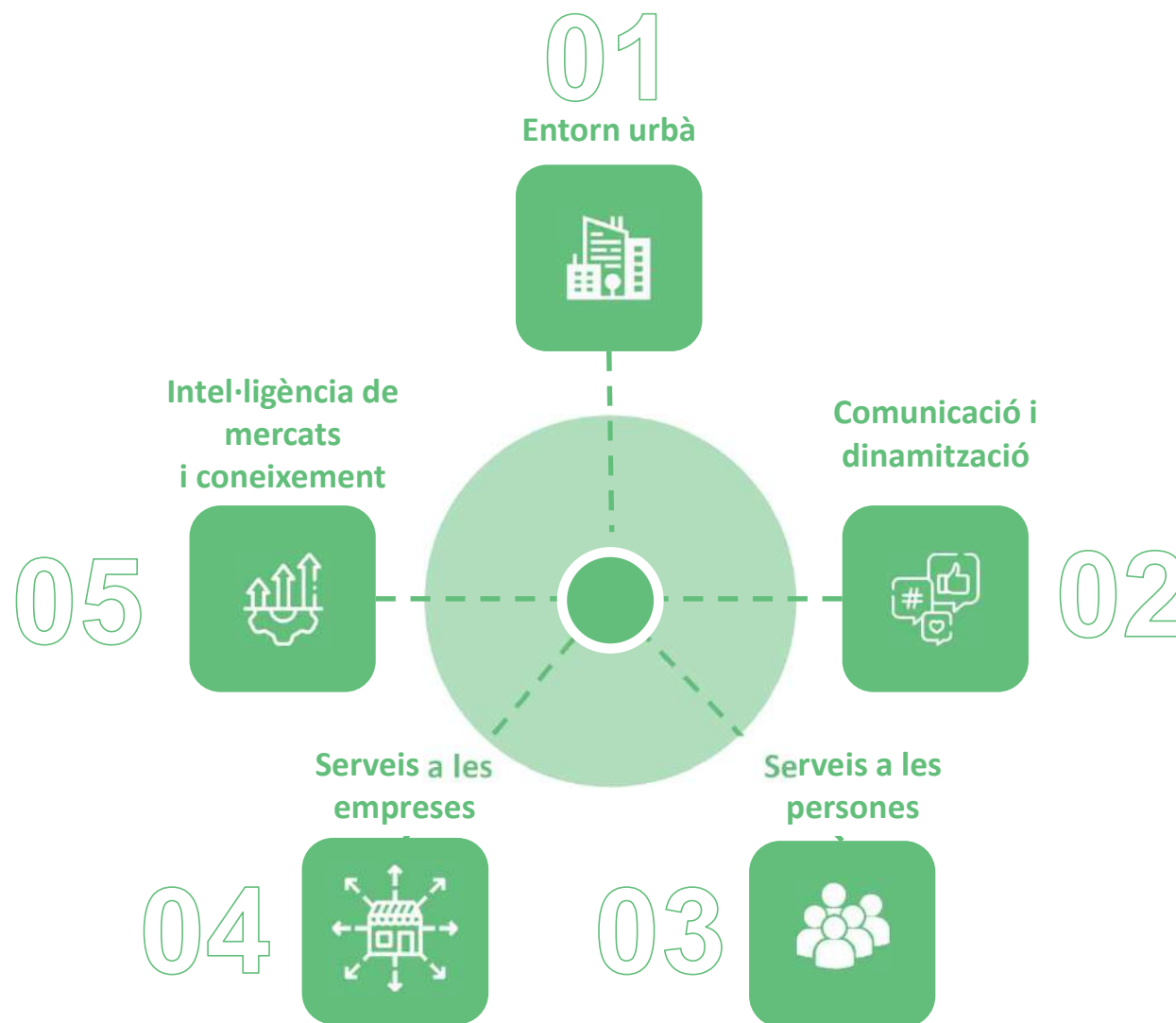
- Impuls de les estratègies de dinamització de l'activitat comercial urbana d'una zona determinada.
- Reforç de la competitivitat i la professionalització del teixit econòmic de la zona delimitada.
- Millora de l'espai comercial urbà, la seva imatge comercial i la percepció positiva per part del visitant.
- Garantir processos de transformació urbana de l'espai urbà que millorin l'atractiu comercial de la zona.
- Impuls de la digitalització i implementació de les tecnologies dins l'espai urbà i als comerços.
- Reactivació de tota l'estructura comercial urbana, de manera que faciliti la millora del propi espai urbà i el seu teixit econòmic.

Quins poden ser els principals beneficis de la implementació d'una APEU?

Les APEU ofereixen un ampli ventall de possibilitats per a ser concebudes com a espais de millora de l'atractiu urbà. Entre els seus principals beneficis trobem els següents:

- Garanteix la viabilitat i permanència en el temps dels projectes estratègics de dinamització i millora urbana perquè assegura un finançament estable durant 3 o 5 anys.
- Contribueix a la millora en la planificació estratègica de l'àrea comercial delimitada, propiciant-ne la reactivació i/o l'enfortiment a través de polítiques, mesures i accions concretes.
- Propicia una major professionalització del sector.
- Potencia la participació i representativitat dels comerciants a l'ens gestor de l'àrea.
- Elimina els *freeriders* (negocis que no paguen cap tipus de quota i es beneficien de les iniciatives de dinamització comercial de les associacions).
- Facilita la transversalitat i creació de sinergies entre els diferents actors econòmics, socials i públics del municipi.

Quins podrien ser els eixos de treball de les APEU?



01



Entorn urbà

01. Introducció

Què ens pot aportar l'APEU en la millora de l'espai urbà?

- **Manteniment i sanejament:** aquest primer apartat fa referència a mesures dirigides a la millora de la neteja i el manteniment d'elements relatius a l'espai urbà (és el cas d'accions concretes relatives al manteniment de mobiliari urbà, neteja de pintades als carrers, millora general de la neteja...).
- **Seguretat ciutadana:** inclou accions relatives a un increment en la vigilància d'una determinada zona, a la coordinació amb la policia local, la disposició de càmeres de control, mesures de prevenció i conscienciació sobre seguretat ciutadana,....).En tot cas, la seguretat sempre és una competència local i/o autonòmica.
- **Accessibilitat i mobilitat:** mesures que contribueixin a la millora de l'accessibilitat en una zona APEU tals com accions que impulsin la creació de nous espais d'aparcaments, mesures que fomentin la mobilitat no motoritzada, gestió i control de les zones de càrrega i descàrrega...
- **Paisatge urbà:** inclou la gestió de mesures que millorin la imatge i la funcionalitat del mobiliari urbà d'una zona, la millora de la il·luminació o el dibuix del circuit urbà, així com altres mesures relatives a la millora en infraestructures urbanes de la zona.
- **Enjardinament i àrees verdes:** accions dirigides a millorar la imatge dels escocells dels arbres, de parcs o jardins així com a la promulgació de mesures que impulsin el dinamisme d'aquests espais.



02



Comunicació i dinamització

01. Introducció

Què ens pot aportar l'APEU en la millora de les estratègies de comunicació i de dinamització?

- **Comunicació digital:** les APEU són àrees delimitades que solen portar a terme un intens treball de comunicació i difusió dels seus diferents projectes. L'ús d'eines socials com les xarxes socials, les newsletter, la disposició d'una pàgina web,...són accions àmpliament utilitzades per aquestes entitats de gestió pública i privada.
- **Comunicació offline:** en aquest cas, molts projectes APEU poden utilitzar un ampli ventall de suports de comunicació per fer difusió i promoció dels seus comerços, serveis i activitats, en general.
- **Esdeveniments:** la realització d'esdeveniments és un dels recursos més utilitzats en les APEU per tal de promoure la zona delimitada. La realització d'activitats al carrer, esdeveniments de caràcter social, cultural,... formen part de l'ampli ventall d'esdeveniments que es poden portar a terme.
- **Mercats i fires:** de manera molt similar a l'àmbit anterior, les APEU poden ser un immillorable model d'impuls de les fires i els mercats. La realització de mesures de dinamització comercial vinculades als mercats resulten molt importants en l'impuls de l'espai urbà delimitat.



Tornar a la secció

03



Serveis a les persones

01. Introducció

Què ens pot aportar l'APEU en la millora dels serveis a les persones?

- **Serveis orientats a l'experiència de compra:** serveis com el servei a domicili, servei de consigna, informació addicional a les persones usuàries,... són elements que molts centres de gestió de les APEU utilitzen com a referent per a la millora competitiva d'aquest model.
- **Serveis a les persones i la ciutadania:** un dels valors de les APEU és la creació d'una xarxa de serveis que millorin l'experiència de compra i de passeig de les persones. Serveis de consigna, la millora de la xarxa wifi, un servei de bústia de recollida de problemes de la ciutat, informació al visitant (informadors, punts d'informació), són serveis, àmpliament utilitzats per aquest tipus de model de gestió.
- **Reforç de la senyalització comercial de la zona:** ja sigui la senyalització d'aproximació, la senyalització d'espais urbans i d'elements singulars,...
- **Reforç del treball comunitari:** les APEU també poden impulsar projectes de treball conjunt amb la ciutadania i les diferents entitats que les representen ja sigui a través de la col·laboració amb el tercer sector com amb entitats de la ciutat.



Tornar a la secció

04



Serveis a les empreses

01. Introducció

Què ens pot aportar l'APEU en la millora dels serveis a les empreses?

- **Assessorament i formació:** les APEU poden contribuir a la generació d'oportunitats per a l'actualització i la millora dels negocis de la seva àrea. Les mesures d'acompanyament i assessorament individualitzat, nous recursos formatius,... solen ser els instruments que s'utilitzen en aquest model com a referència per a l'impuls de l'àrea delimitada.
- **Jornades i networking empresarial:** de manera similar a l'actuació anterior, les APEU també poden ser models que impulsin el treball conjunt i que desemboquin en la creació d'espais per a compartir coneixements i experiències.
- **Transformació digital:** les mesures dins l'àmbit de la transformació digital són un dels àmbits en els que les APEU poden tenir una major incidència. Actuacions vinculades a l'actualització digital, la capacitat del teixit comercial,... en són alguns bons exemples.



Tornar a la secció

05



Intel·ligència de mercat i coneixement

01. Introducció

Què ens pot aportar l'APEU en la millora de la intel·ligència de mercat i el coneixement?

- **Coneixement de les persones consumidores:** l'impuls d'una APEU permet que les àrees comercials en qüestió puguin disposar dels recursos necessaris per a l'impuls d'estudis de satisfacció comercial, hàbits de compra,...
- **Dades de l'espai urbà:** de la mateixa manera, les APEU solen disposar de dades relatives al moviment de les persones dins els carrers comercials. Una de les tecnologies més emprades és el control de les persones que passen per aquests carrers (comptatge de persones).
- **Indicadors de salut comercial:** tot aquest conjunt de dades permet un anàlisi més detallat i objectiu que facilita que aquestes àrees puguin disposar d'indicadors de salut comercial. Indicadors que, al mateix temps, són una immillorable font de coneixement per concretar accions més específiques i més orientades als diferents focus de treball que es volen resoldre amb la implantació de l'APEU.



Tornar a la secció

01. Introducció

1.2. Objectius

L'objectiu principal del projecte és avaluar la possibilitat de dissenyar i implementar una APEU a l'Estartit i, com a objectius específics, es planteja:

- 01 Definir l'àrea geogràfica més idònia per a la implementació de l'APEU.
- 02 Conèixer, de la mà dels diferents agents implicats, els atributs prioritaris per a la implementació de l'APEU.
- 03 Contribuir a la identificació dels propòsits i els àmbits de treball del pla d'actuació del futur APEU.



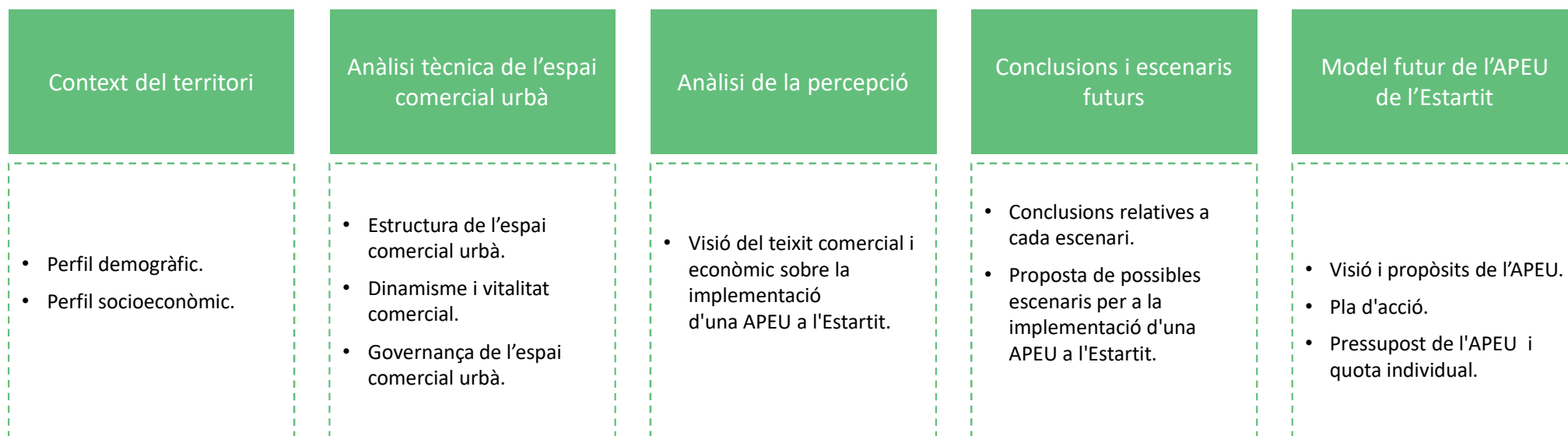
Tornar a la secció

01. Introducció

1.3. Procés de treball

En primera instància es plantegen diferents escenaris de possible APEU a l'Estartit per tal de veure quina és la delimitació que pot tenir un millor encaix i benefici per a la ciutat. Tots els escenaris engloben el centre històric, però amb diferents ampliacions que hem considerat necessari contemplar. En aquest sentit, per tal d'avaluar la viabilitat d'implementació d'una APEU en cadascun d'aquests escenaris, s'han recollit una sèrie de dades tant qualitatives com quantitatives que ens permetran identificar els principals trets característics de cada zona i analitzar si encaixarien en un model de col·laboració publicoprivada com són les APEU.

L'anàlisi de viabilitat se centrarà en l'anàlisi dels següents elements:



02

Context del territori

En aquest apartat:

2.1. Context territorial

2.2. Perfil demogràfic

02. Context del territori

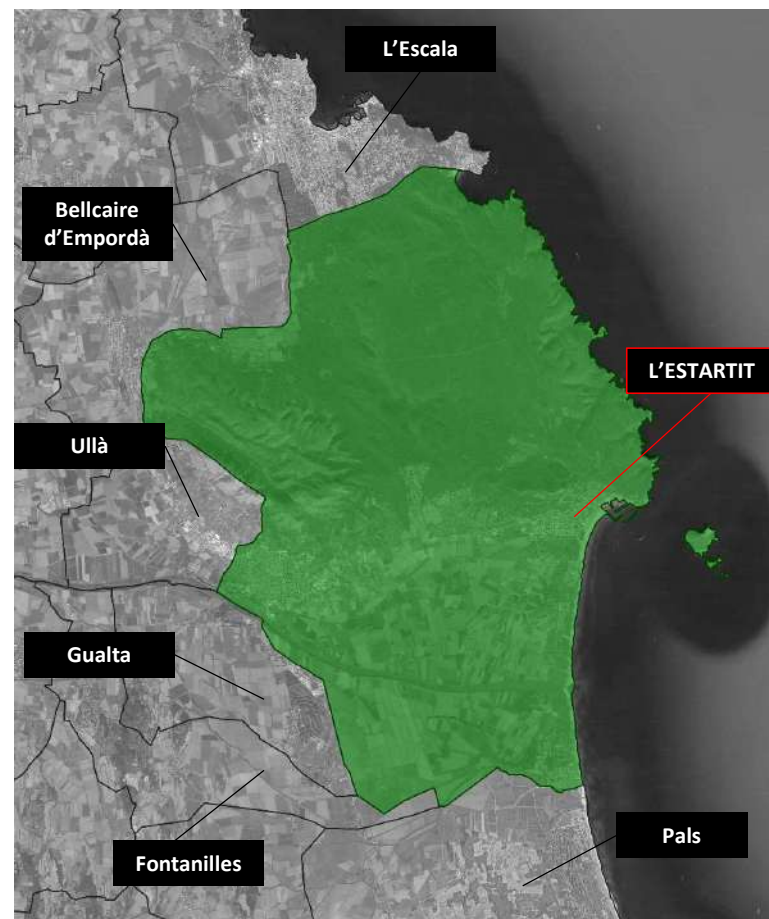
2.1. Context territorial

L'Estartit, entitat municipal de Torroella de Montgrí.

L'Estartit és una entitat municipal costanera del municipi de Torroella de Montgrí, ubicada a la comarca del Baix Empordà, al nord-est del territori català. Compta amb 2.941 habitants que corresponen més o menys a una quarta part del total del municipi, que s'enfila 12.061 habitants (IDESCAT, 2022). Es tracta d'una localitat accessible i ben connectada, de gran atractiu turístic, sobretot a l'estiu per la seva platja i la presència de les Illes Medes, un entorn de gran bellesa paisatgística que motiva i genera al seu voltant un gran volum d'activitats aquàtiques.

El terme municipal de Torroella de Montgrí és molt extens, amb una superfície de 65,91 km². La ciutat limita al sud amb Pals, al sud-oest amb Fontanilles i Gualta, a l'oest amb Ullà, al nord-oest amb Bellcaire d'Empordà i al nord amb l'Escala, aquestes dues localitats ja situades a la comarca de l'Alt Empordà.

És important considerar que és una zona amb turisme estacional que té dues èpoques diferenciades, si bé és cert que s'estan fent esforços per promocionar l'emplaçament tot l'any i, de fet, un dels propòsits del present document és aquest.



02. Context del territori

2.2. Perfil demogràfic

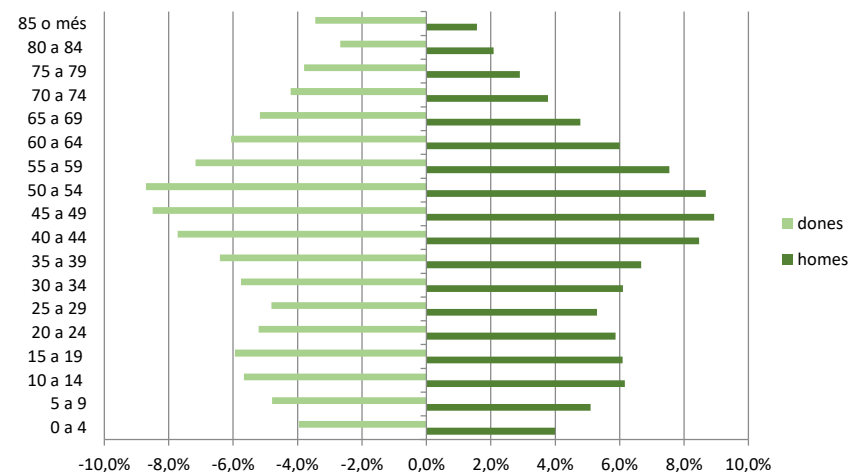
Torroella de Montgrí compta a l'any 2022 amb dades de l'Idescat amb una població de 12.061 habitants, tot i que l'estudi es centra en l'Estartit, que compta amb 2.941 habitants.

En els darrers 20 anys la població ha experimentat un creixement mantingut, el major creixement de població al municipi es va donar entre 1950 i 1970, quan es va multiplicar per quatre passant de 3.711 a 15.048 habitants. La tendència al creixement cau lleugerament els anys 2015, 2016 i 2017 però dins uns paràmetres poc rellevants. Durant l'any de la pandèmia la població no decau i puja respecte l'any anterior.

Com ens mostra la piràmide poblacional, el municipi segueix la tendència de les societats europees, que es caracteritza per una baixa mortalitat i un eixamplament de la piràmide en les franges de mitjana i avançada edat. Sorpren l'alt percentatge de població de més de 85 anys, sobretot en la població femenina. La piràmide comença a decreixer en les franges d'edat de 55-59 anys però a un ritme lent.



Estructura de població de l'Estartit (2022)



03

Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

En aquest apartat:

- 3.1. Estructura de l'espai comercial urbà
- 3.2. Dinamisme i vitalitat comercial
- 3.3. Punts d'interès generadors de fluxos de persones
- 3.4. Governança de l'espai comercial urbà

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

Anàlisi tècnica de l'entorn

Pel que fa a l'anàlisi tècnica de l'espai, es tracta de l'apartat en el que l'equip de treball s'ha centrat en la recopilació d'informació a través de la l'anàlisi i treball de camp, de la recopilació de dades quantitatives i de la lectura del territori objecte d'estudi.

A més a més, en aquest apartat s'inclouen els diferents aspectes analitzats a través de la realització del treball de camp i que hem englobat en els següents quatre apartats:

**Estructura de l'espai
comercial urbà**

**Dinamisme i vitalitat
comercial**

**Punts generadors i receptors
de fluxos de persones**

**Governança de l'espai
comercial urbà**



3.1.

Estructura de l'espai comercial urbà



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.1. Estructura de l'espai comercial urbà

En aquest tercer apartat, i fruit de la realització d'un intensiu treball de recollida d'informació de dades a peu de carrer, s'ha identificat el teixit econòmic existent en cadascun dels escenaris inicials, així com la construcció d'una sèrie d'indicadors de salut comercial que poden ajudar a prendre la decisió de delimitació de la zona.

Per al desenvolupament del present projecte, es parteix de la realització d'un cens i un reconeixement qualitatiu per part de l'equip de Focalizza que contempli les àrees que s'han plantejat com a potencials zones APEU.

La informació treballada es centra en:

- Reconeixement del territori i el perfil socioeconòmic.
- Reconeixement i revisió de l'espai comercial urbà de les quatre zones d'estudi proposades inicialment.
- Geolocalització dels negocis i de la seva adreça a partir de la capa d'edificis extreta de la Seu Electrònica del Cadastre. D'aquesta manera, i en cas que l'Ajuntament no disposi de la informació necessària per a realitzar el càlcul de la superfície construïda cadastral, es podrà creuar la ubicació dels negocis amb la seva referència cadastral per tal de contactar amb la propietat dels immobles situats a l'àrea finalment delimitada.
- Classificació dels negocis de la zona en sectors i subsectors.
- Qualificació de la imatge general dels locals comercials per tal de determinar aquelles zones amb un major atractiu per als compradors. Aquest valor, com s'ha indicat en la diapositiva anterior, s'ha obtingut a partir de la valoració qualitativa de cada negoci.
- Estructuració de la base de dades resultant.
- Resum d'escenaris i indicadors.
- Relació d'aspectes positius i negatius de cadascun dels escenaris.



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.1. Estructura de l'espai comercial urbà

Quins són els
indicadors
analitzats a l'espai
comercial?

Índex de quotidianitat
comercial (IQC)



$$IQC = \frac{n^{\circ} \text{ comerç quotidià}}{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}} \times 100$$

Índex d'impuls comercial
(IIC)



$$IIC = \frac{n^{\circ} \text{ comerç no quotidià}}{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}} \times 100$$

Índex d'ocupabilitat comercial
(IOC)



$$IOC = \frac{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}}{n^{\circ} \text{ d'establiments comercials}} \times 1$$

Índex de Serveis de Restauració
(ISR)



$$ISR = \frac{n^{\circ} \text{ restauració}}{n^{\circ} \text{ establiments actius}} \times 100$$

Índex de clonatge comercial
(ICC)



$$ICC = \frac{n^{\circ} \text{ marques clòniques}}{n^{\circ} \text{ establiments actius}} \times 100$$



Tornar a la secció

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.1. Estructura de l'espai comercial urbà

A

Índex de quotidianitat comercial (IQC)

$$IQC = \frac{n^{\circ} \text{ comerç quotidià}}{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}} \times 100$$

L'Índex de quotidianitat comercial determina el percentatge d'establiments comercials de caràcter quotidià respecte el total d'establiments comercials ocupats. Podem definir aquells establiments comercials dedicats a la **venta de productes de consum quotidià** com aquells que estan compresos en els sectors de quotidià alimentari i quotidià no alimentari. A partir de conèixer el paper del comerç de primera necessitat, l'indicador permetrà avaluar el grau de proximitat del model en relació a la població resident.

B

Índex d'impuls comercial (IIC)

$$IIC = \frac{n^{\circ} \text{ comerç no quotidià}}{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}} \times 100$$

Aquest indicador posa en relació el número d'establiments comercials no quotidians (**equipaments de la llar, equipament de la persona i la cultura i el lleure**) amb el total d'establiments amb activitat comercial multiplicat per 100. Ens permetrà determinar el % d'establiments comercials amb una oferta de productes que no són de primera necessitat i per tant, els potencials consumidors no hi acudeixen diària o setmanalment. Aquests sectors són els que en determinats casos, poden impulsar l'activitat comercial d'un espai determinat motivant el desplaçament dels consumidors per tal de poder adquirir els seus productes.

Més de 15% ● Adequat
Entre 10 i 15% ● Millorable
Entre 5 i 10% ● Precari
Menys de 5% ● Inadequat

Més de 30% ● Gran impuls comercial
Entre 20 i 30% ● Cert impuls comercial
Entre 10 i 20% ● Poc impuls comercial
Menys de 10% ● Baix impuls comercial



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.1. Estructura de l'espai comercial urbà

C

Índex d'ocupabilitat comercial (IOC)

$$IOC = \frac{n^{\circ} \text{ de locals ocupats}}{n^{\circ} \text{ d'establiments comercials}} \times 100$$

Per obtenir les dades de l'indicador, és necessari **dividir el nombre d'establiments ocupats entre el nombre total d'establiments amb capacitat de ser ocupats, multiplicats per 100**. Aquest índex ens **permet fer una lectura dels negocis ocupats respecte el total d'establiments que poden ser ocupats**. L'indicador es pot calcular, també, per sectors comercials així com per eixos comercials, i ens assenyalarà la major o menor necessitat de fer polítiques de foment dels espais buits.

D

Índex de serveis de restauració (ISR)

$$ISR = \frac{n^{\circ} \text{ restauració}}{n^{\circ} \text{ establiments actius}} \times 100$$

Aquest indicador ens indica el pes del sector de l'hostaleria i la restauració respecte el total del teixit comercial urbà. En aquest sentit, es poden identificar els principals espais amb una major concentració d'aquests tipus de negocis. Per a calcular-lo, es divideix el nombre d'establiments vinculats al subsector de l'hostaleria i la restauració entre el total d'establiments actius per 100.

E

Índex de clonatge comercial (ICC)

$$ICC = \frac{n^{\circ} \text{ marques clòniques}}{n^{\circ} \text{ establiments actius}} \times 100$$

L'indicador de clonatge comercial mesura el grau de clonicitat de l'espai comercial respecte altres espais comercials similars. Per a calcular-lo, és necessari **dividir el nombre de comerços que representen a marques clòniques (grans marques, franquícies i cadenes) entre el total de negocis actius**. Aquest indicador és especialment rellevant a l'hora d'analitzar la personalitat de l'eix comercial, ja que com més gran sigui la concentració d'aquestes marques resta personalitat i identitat a l'espai i el paisatge comercial.

Més de 90% ● Adequat
Entre 80 i 90% ● Millorable
Entre 70 i 80% ● Precari
Menys de 70% ● Inadequat

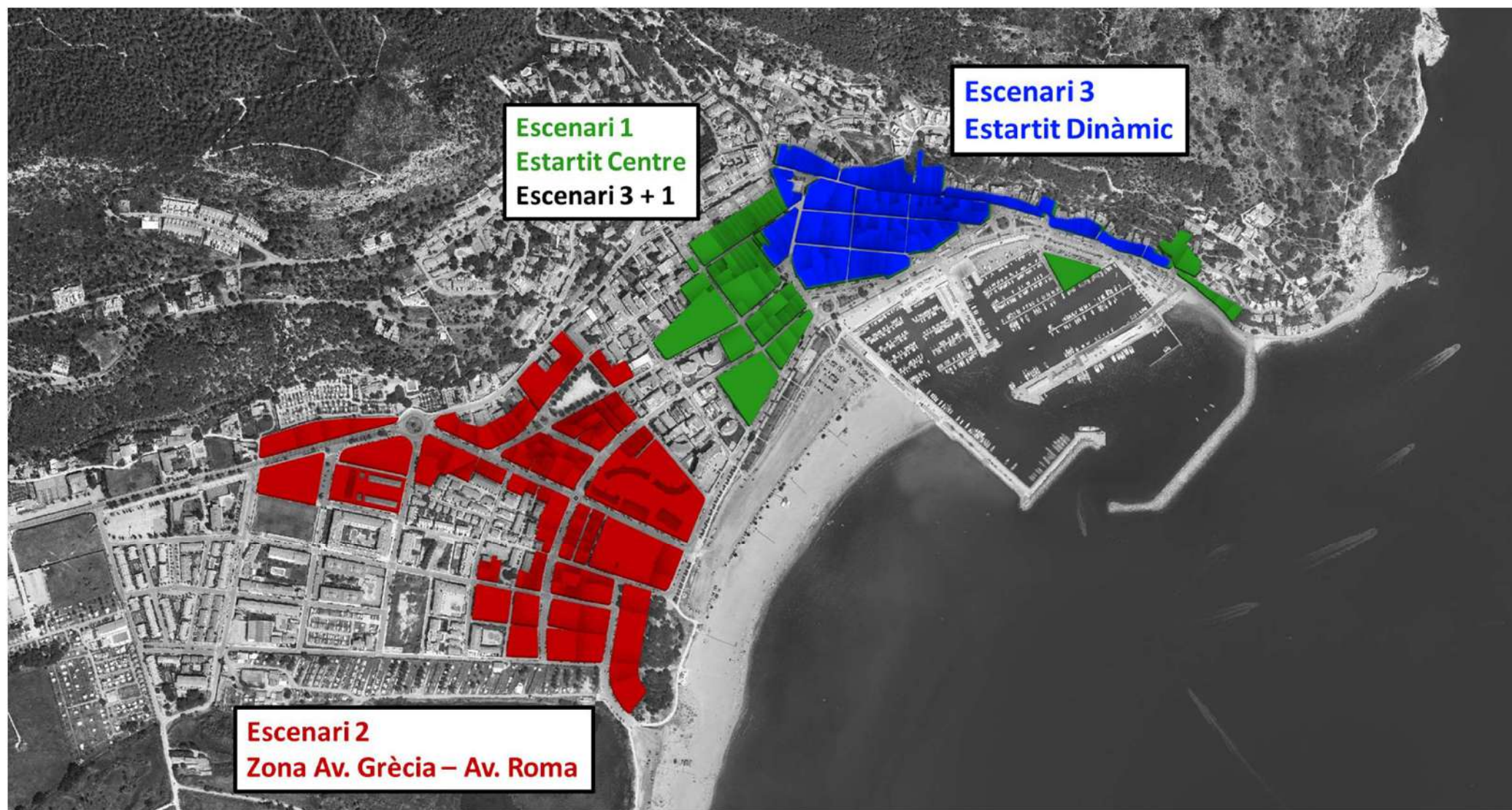
Més de 30% ● Gran pes de la restauració
Entre 20 i 30% ● Cert pes de la restauració
Entre 10 i 20% ● Poc pes de la restauració
Menys de 10% ● Baix pes de la restauració

Menys de 10% ● Singular
Entre 10 i 20% ● Original
Entre 20 i 30% ● Similar
Més de 30% ● Clònic



Tornar a la secció

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà



Escenari 1 – Estartit Centre

Idees clau

- El volum de negocis és considerable, es tracta d'una zona de dimensions força reduïdes i amb una bona concentració comercial.
- Els locals actius representen el 80% del total així que hi ha una bona dotació comercial, tot i que cal vigilar amb els locals no actius i amb la possible estacionalitat comercial de l'entorn.
- Es tracta d'una zona a nivell comercial atractiva i dinàmica, amb una imatge dels negocis prou bona i adaptada a la seva clientela tipus.
- Comerç basat en la els negocis relacionats amb l'equipament de la persona i la hostaleria i restauració, clàssica distribució dels llocs de costa amb gran afluència turística.

185

Establiments

147

Actius

38

No actius



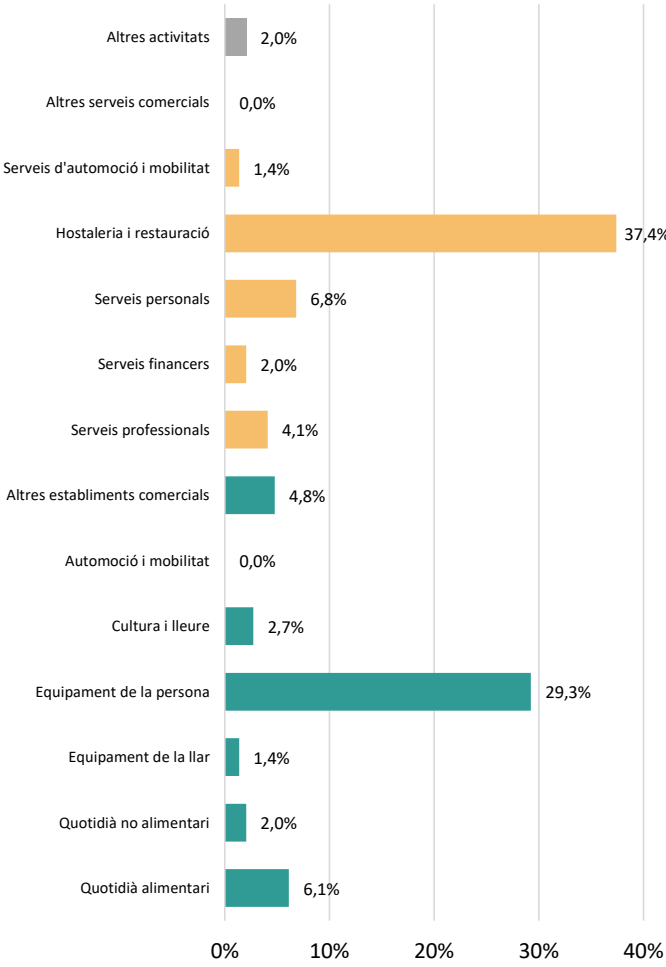
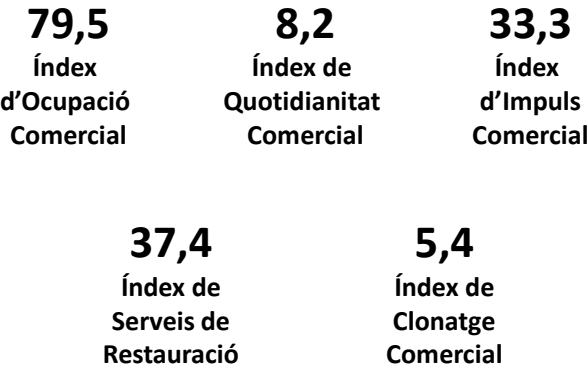
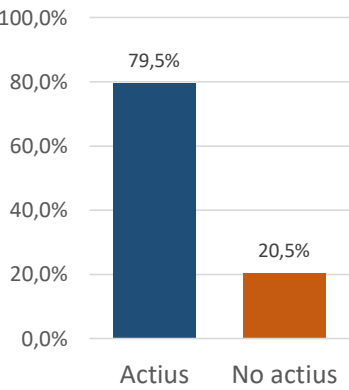
Tornar a la secció



Escenari 1 – Estartit Centre

Principals indicadors:

Escenari 1 Estartit Centre	Comerços al detall	Serveis	Altres Activitats econòmiques	Total Actius	Total no actius	TOTAL establiments
Nº d'activitats	68	76	3	147	38	185
% d'activitats	46,3%	51,7%	2,0%	79,5%	20,5%	100%
Imatge comercial	3,19	3,22	3,00	3,20	2,42	3,04



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà



Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Roma

Idees clau

- El volum de negocis és força menor al de la zona anterior i potser es tracta d'un espai més de pas que en el cas de l'escenari 1.
- Els locals actius representen el 72,3% així que hi ha també un major percentatge de locals buits i certes zones tenen una petita concentració d'aquests espais que caldria tractar.
- A nivell comercial és una zona més pobra a nivell comercial i, de fet, més de la meitat dels locals actius són dedicats a la hostaleria i restauració, sobretot a l'allotjament, contrastant amb la zona centre que té un comerç de compra comparada.
- Així, es percep com una zona complementària, alhora que necessària a l'Estartit, però es considera que el principal emplaçament per l'APEU hauria de ser l'escenari 1.

119

Establiments

86

Actius

33

No actius

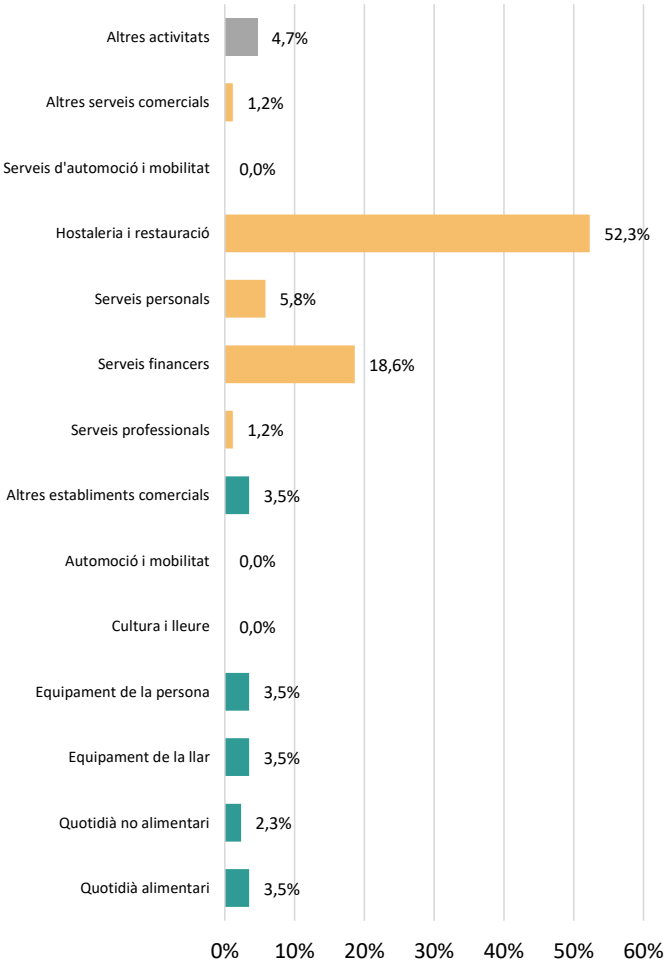
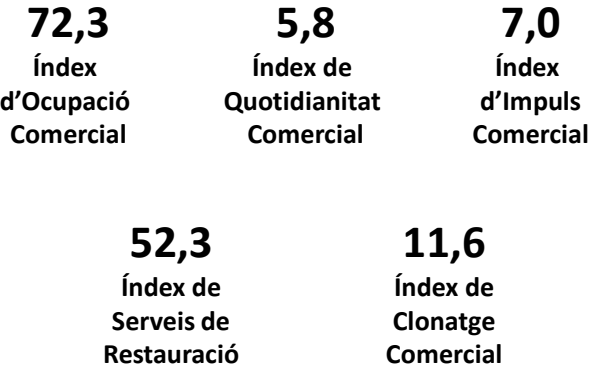
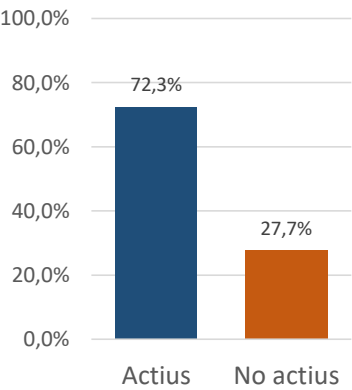




Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Av. Roma

Principals indicadors:

Escenari 2 Zona Av. Grècia-Roma	Comerços al detall	Serveis	Altres Activitats econòmiques	Total Actius	Total no actius	TOTAL establiments
Nº d'activitats	14	68	4	86	33	119
% d'activitats	16,3%	79,1%	4,7%	72,3%	27,7%	100%
Imatge comercial	2,86	3,10	3,25	3,07	2,36	2,87



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà



Escenari 3 – Estartit Dinàmic

Idees clau

- Comprèn l'entorn pròpiament més dinàmic de la localitat, l'espai comercial de referència.
- Els locals actius representen el 84,5%, l'entorn que comprèn més establiments actius i, per tant, un major dinamisme a la zona.
- Té un gran índex d'impuls comercial, atraient als visitants i compradors d'altres punts del país i turistes estrangers, alhora que es complementa amb una oferta de restauració molt bona.
- Així, aquest tercer escenari, més acotat del que representava l'escenari 1, comprèn exclusivament l'entorn dinàmic de l'Estartit i esdevé una zona ideal per dur a terme una APEU.

155

Establiments

131

Actius

24

No actius



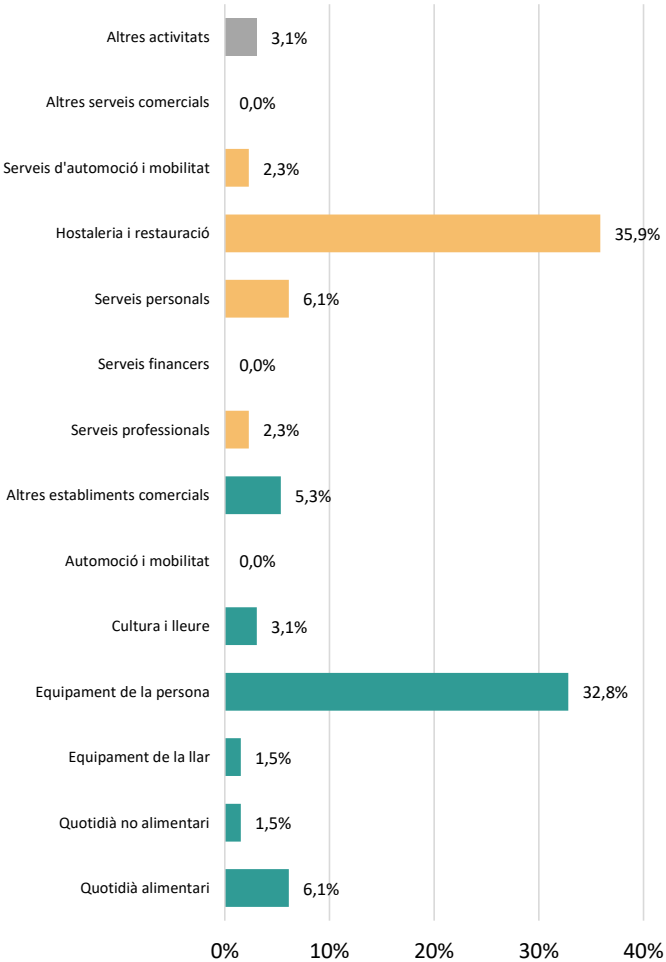
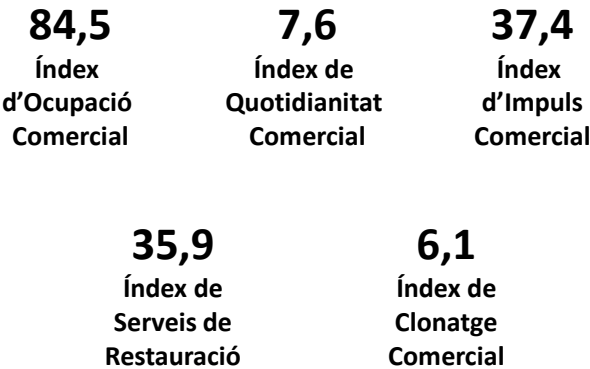
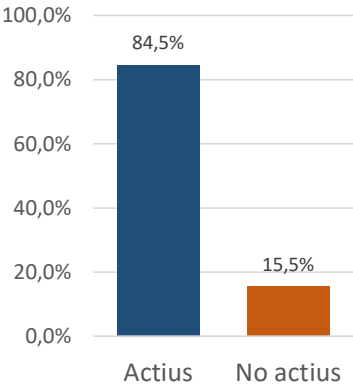
Tornar a la secció



Escenari 3 – Estartit Dinàmic

Principals indicadors:

Escenari 3 Estartit Dinàmic	Comerços al detall	Serveis	Altres Activitats econòmiques	Total Actius	Total no actius	TOTAL establiments
Nº d'activitats	66	61	4	131	24	155
% d'activitats	50,4%	46,6%	3,1%	84,5%	15,5%	100%
Imatge comercial	2,86	3,10	3,25	3,22	2,54	3,12



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

Taula resum d'indicadors

En aquesta taula resum veuríem representats els diferents indicadors comercials en funció de l'escenari pel qual s'aposti.

Escenaris APEU l'Estartit	Comerços al detall	Serveis	Altres activitats	Activitats	Locals buits	TOTAL establiments	Índex d'Ocupabilitat Comercial	Índex de Quotidianitat Comercial	Índex d'Impuls Comercial	Índex de Serveis de Restauració	Índex de Clonatge Comercial	Imatge comercial
Escenari 1 Estartit Centre	68	76	3	147	38	185	79,5	8,2	33,3	37,4	5,4	3,04
Escenari 2 Zona Av. Grècia – Av. Roma	14	68	4	86	33	119	72,3	5,8	7,0	52,3	11,6	2,87
Escenari 2 Estartit Dinàmic	66	61	4	131	24	155	84,5	7,6	37,4	35,9	6,1	3,12

3.2.

Dinamisme i vitalitat comercial



Tornar a la secció

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

En aquest segon bloc d'anàlisi, es posa el focus en els diferents elements que contribueixen que un espai comercial urbà sigui més o menys dinàmic.

Fem referència a diferents factors com poden ser l'existència de locomotores comercials i econòmiques, però també a l'existència d'equipaments i centres d'acció que permetin la presència de persones amb diferents interessos i necessitats que circulin a diferents moments del dia i de la setmana.

Per fer-ho, hem generat una fusió cartogràfica dels diferents escenaris per mostrar la retroalimentació existent entre uns i altres i quin és el seu encaix dins les dinàmiques i sinergies territorials de l'Estartit.

Els elements analitzats han sigut els següents:

Locomotores comercials:

Mercats
Serveis de restauració
Activitats clòniques
Compra complementària

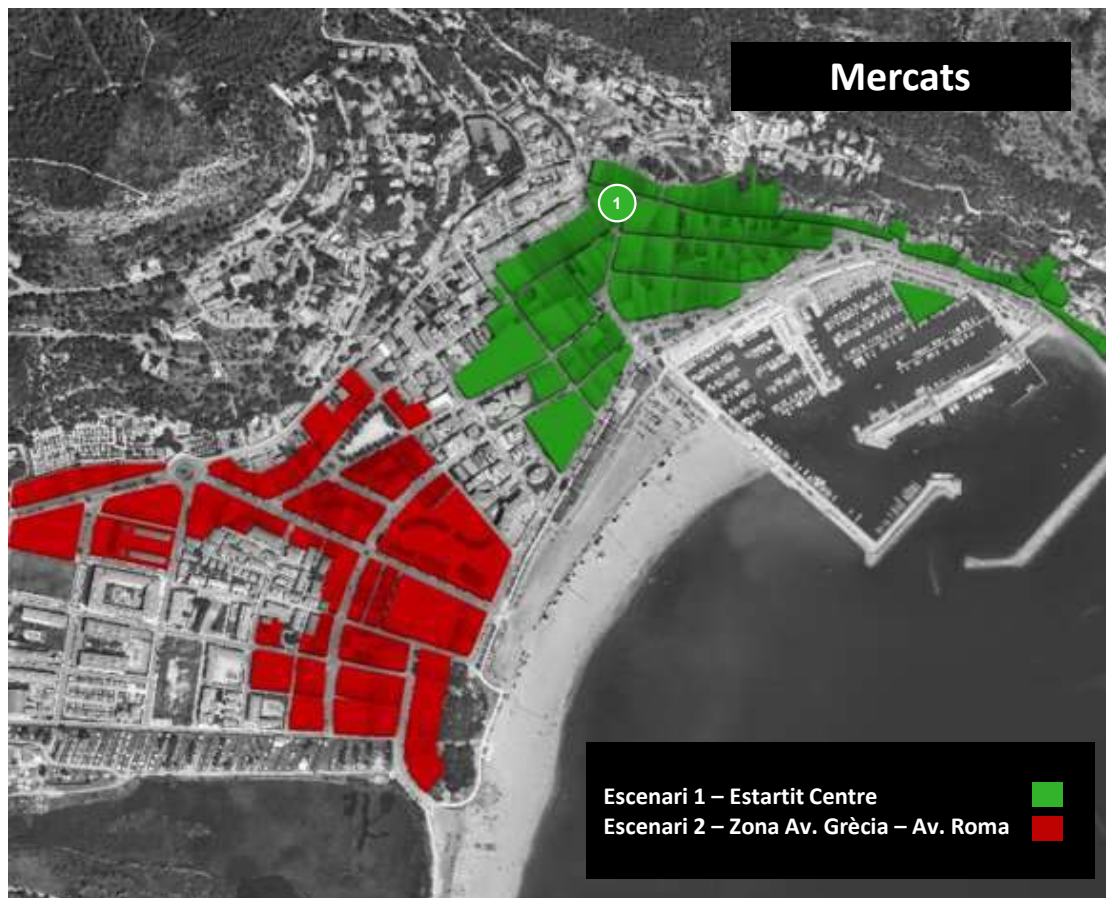
Imatge de l'Espai Comercial

Imatge del Teixit Comercial



3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Locomotores comercials



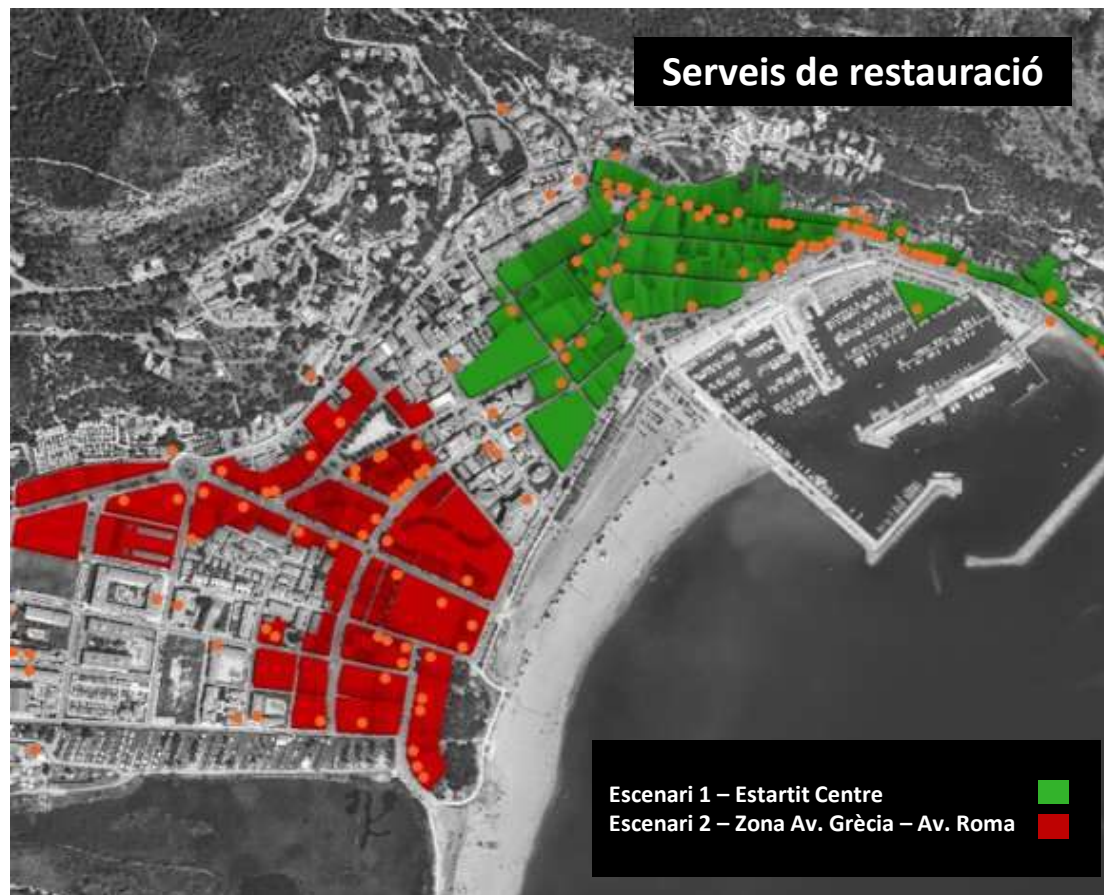
L'espai de l'Estartit no compta amb cap mercat municipal, aquell obert durant tota la setmana, però sí que compta amb un mercat setmanal:

- 1 **Mercat Setmanal:** s'ubica a la plaça de l'Església, en ple centre del nucli urbà de l'Estartit, tot i que és de dimensions reduïdes. Les diferents parades ofereixen productes alimentaris així com també altres tipus d'elements com roba i calçat. Se celebra cada dijous de 8h a 15h.



3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Locomotores comercials



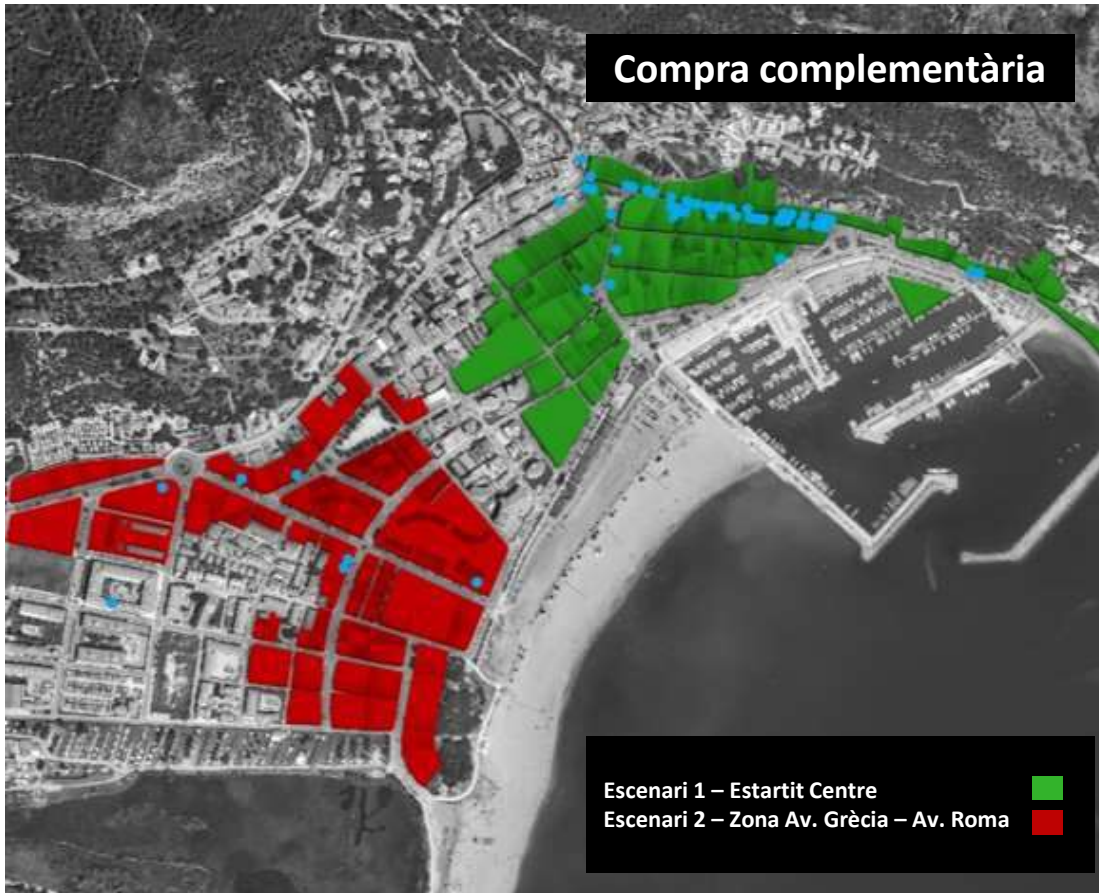
El sector de la restauració és un sector molt important per al funcionament i el dinamisme de la ciutat mediterrània i al mateix temps, una font de riquesa i de desenvolupament local i generació de llocs de treball molt important. En aquest sentit, i un cop identificat el teixit econòmic ubicat a les zones proposades per a la proposta d'APEU a l'Estartit, s'observa la següent distribució de les activitats de restauració:

- Cal destacar la gran dotació d'aquest tipus d'activitats, sent la gran dominadora de l'espai comercial.
- Així com en la zona centre de la localitat hi ha una gran oferta de restaurants, bars i gelateries, la zona de l'escenari 2 inclou sobretot hotels i apartaments per als turistes i visitants.



3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Locomotores comercials



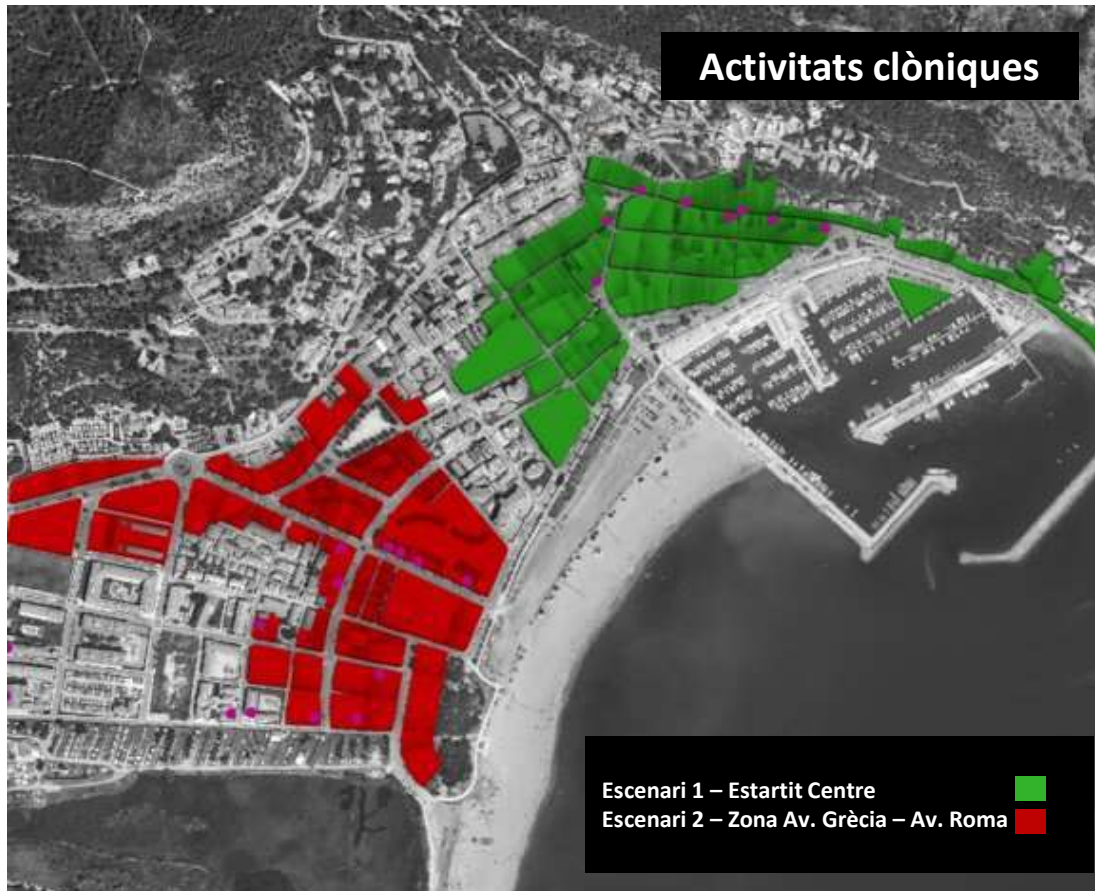
Les activitats de compra complementària són aquelles activitats vinculades als sectors de l'equipament de la persona, l'equipament de la llar i la cultura i lleure. Aquestes activitats acostumen a concentrar-se en entorns i eixos comercials dinàmics i suposen un factor clau a l'hora de mesurar l'atractivitat dels carrers.

- La distribució d'aquestes activitats es troba molt focalitzada en el carrer de Santa Anna, a la zona centre, que pràcticament aglutina tota la oferta de compra complementària de l'Estartit, convertint-se en l'espai de major dinamisme i amb més trànsit potencial de compradors.



3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Locomotores comercials



En relació a les activitats clòniques, fem referència a les activitats que es vinculen amb marques de caràcter global a través de la seva vinculació a cadenes o franquícies. En aquest sentit, es considera que aquestes activitats poden exercir de locomotores comercials i generar majors fluxos de persones en aquells entorns en els quals s'ubiquen gràcies a la reputació i publicitat de la pròpia marca. Algunes consideracions sobre les activitats clòniques a la zona estudiada de l'Estartit:

- Es tracta, en general, d'un espai singular en el sentit que no hi ha una excessiva presència de marques clòniques a les zones comercials, una potencialitat a destacar, ja que molts dels negocis només es troben a l'Estartit. Així, la seva reduïda distribució es troba en el conjunt dels dos espais comercials o escenaris.

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Imatge de l'espai comercial – Morfologia urbana, imatge i enjardinament

La **morfologia urbana** de la zona estudiada de l'Estartit està conformada, al sector sud, al centre històric per alguns carrers amb plataforma única i pacificada (carrer de Santa Anna, carrer del Port i carrer de la Platja), però, pel que fa a la resta, i també com a conseqüència de la configuració urbanística del municipi, combinen i comparteixen espai públic persones i vehicles, amb un predomini del vehicle privat.

Referent a **la imatge dels carrers**, el centre de l'Estartit ha dut a terme accions concretes d'urbanisme tàctic basades en decorar els carrers amb una espècie de lones per protegir del Sol i ornamentar el carrer. No obstant això, algunes de les seccions del paviment en carrers poc transitats presenten una imatge millorable, fet que s'accentua en façanes d'edificis amb locals buits o amb poca continuïtat comercial.

En relació a **l'enjardinament**, s'ha buscat en places i alguns eixos cobrir o guarnir l'espai amb un bon enjardinament, tot i que en el Passeig Marítim es percep una manca d'arbrat que podrien actuar com a refugis climàtics naturals en plena temporada estival.

En relació a les **voreres**, cal destacar que algunes de les mateixes són molt poc accessibles per certs col·lectius de persones.



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Imatge de l'espai comercial – Mobiliari urbà i senyalització

El **mobiliari urbà** es concentra sobretot a les places, a la zona del centre històric del municipi, que es redueix a bancs i una il·luminació que es percep suficient i adequada.

Per acabar, es considera que la **senyalització** podria ser millor, doncs es podrien indicar de manera més visible i creant un millor circuit de passeig pels visitants els elements patrimonials i d'atractiu de l'Estartit. A més, es podrien incloure diferents elements de senyalització comercial o algun panell amb les botigues i el tipus de locals presents en les zones comercials del municipi.



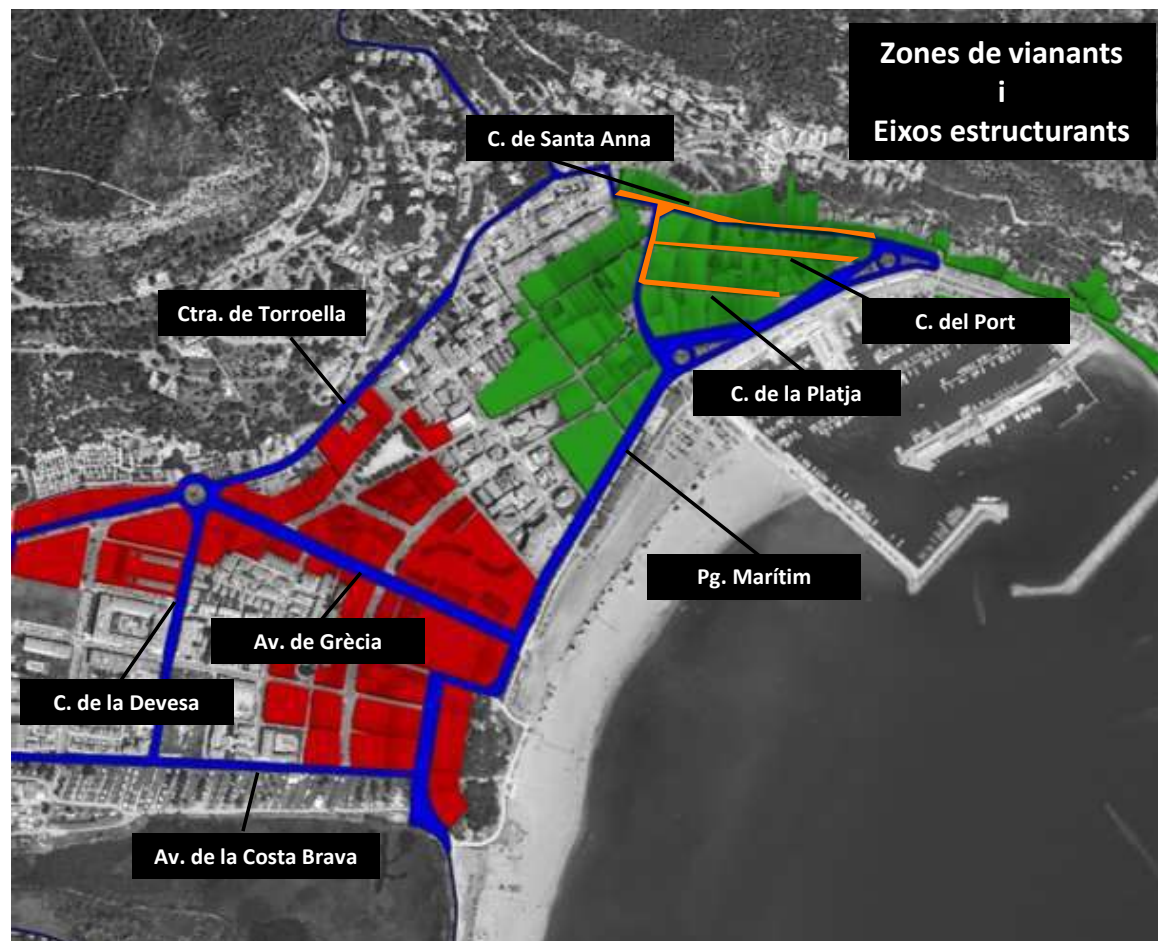
Tornar a la secció

3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Imatge de l'espai comercial – Accessibilitat i mobilitat

En termes **d'accessibilitat i mobilitat de vianants**, la zona d'estudi té només com a espai prioritari per a vianants el centre del municipi, on s'ubica la Parròquia de Santa Anna i els carrers que parteixen a partir de la mateixa com el carrer de Santa Anna, el carrer del Port i el carrer de la Platja que porten cap al Passeig Marítim. A banda d'això, els eixos que configuren el terme municipal de l'Estartit hi ha una mixtura d'usos, amb predomini del vehicle privat per sobre dels vianants.

Analitzant l'accessibilitat i mobilitat **del vehicle motoritzat**, la zona d'estudi està ben comunicada pel trànsit rodat a través d'un gran eix que el conforma la Carretera de Torroella, que porta a l'Avinguda de Grècia, que acaba desembocant al Passeig Marítim. Per acabar, com a eixos de sortida del municipi hi ha l'Avinguda de la Costa Brava i el carrer de la Devesa.



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Imatge del teixit comercial comercial – Categories

Una altra variable rellevant que s'ha considerat interessant per a l'anàlisi dels diferents escenaris de l'APEU respon a la imatge visual i d'aparença de l'espai comercial.

A partir d'una metodologia de caràcter qualitatiu mitjançant l'observació dels locals per part del nostre equip, s'ha classificat els diferents espais de l'1 al 5 sent 1 una molt mala imatge i 5 una molt bona imatge. A la part dreta de la diapositiva estan especificades amb exemples cada una de les categories.

Els criteris que s'han utilitzat responen a la valoració d'aspectes com la pulcritud de la façana, que el rètol estigui en bones condicions i que vagi d'acord amb la imatge que ofereix el local, la brutícia que hi hagi al portal i la imatge que ofereixi els aparadors o les reixes o cristalls en el cas dels locals buits.

D'aquesta manera, es poden detectar carrers i espais que són molt atractius i, per tant, hi ha més probabilitat que hi hagi més trànsit de persones alhora que també es pot veure aquelles zones en les quals cal treballar l'aspecte de la imatge.

1- Molt mala imatge



2- Mala imatge



3- Correcte



4- Bona Imatge



5- Molt bona Imatge



3.2. Dinamisme i vitalitat comercial

Imatge del teixit comercial - Categorització

Escenari 1 – Estartit Centre

- 3 ● Molt bona imatge
- 35 ● Bona imatge
- 114 ● Correcte
- 33 ● Mala imatge
- 0 ● Molt mala imatge

Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Av. Roma

- 1 ● Molt bona imatge
- 19 ● Bona imatge
- 63 ● Correcte
- 36 ● Mala imatge
- 0 ● Molt mala imatge



3.3.

Punts d'interès generadors de fluxos de persones



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.3. Punts d'interès generadors de fluxos de persones

Entendre el moviment de les persones per la trama urbana de l'Estartit és un dels factors i condicionants de l'èxit d'un espai urbà. Això és així, ja que certs punts d'interès esdevenen usos primaris que utilitza la ciutadania en diferents moments del dia i de la setmana per a satisfer les seves necessitats.

És en aquest context que els carrers i places de la ciutat esdevenen els connectors d'aquestes necessitats, sent una d'elles la d'abastir-se de productes i serveis. Per tant, el sector del comerç es nodreix dels fluxos de persones generats per aquests usos primaris i potencia la diversitat de persones que canalitzen cap a l'espai públic.

Pel que fa als equipaments i punts d'interès de les dues zones observades a l'Estartit, es constata com en general els fluxos de circulació de vianants recorren de la zona d'allotjament (Escenari 2), i en direcció al Passeig Marítim, al port i al centre de la localitat (Escenari 1), on s'ubica la zona de compres, que és el gran punt d'estada, de dinamisme comercial i de volum de visitants.

El Passeig Marítim reuneix un conjunt de bars, restaurants i cafeteries que són llocs que reuneixen famílies.



03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.3. Punts d'interès generadors de fluxos de persones

Equipaments i centres d'acció

- 1 Camp Municipal de l'Estartit
- 2 Consultori Local de l'Estartit
- 3 Escola Bressol Mar i Cel
- 4 Biblioteca Municipal de l'Estartit
- 5 Sala Polivalent
- 6 Escola Pública Portitxol
- 7 Parròquia de Santa Anna

Places i espais recreatius

- 8 Parc per a gossos
- 9 Parc esportiu
- 0 Plaça de Jacques Costeau
- 1 Plaça del Doctor Fleming
- 2 Plaça de l'Església
- 3 Passeig Marítim i Platja de l'Estartit

Aparcaments

- 4 Pàrquing entrada de l'Estartit 1
- 5 Pàrquing entrada de l'Estartit 2



Tornar a la secció

3.4.

Governança de l'espai comercial urbà



Tornar a la secció

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.4. Governança de l'espai comercial urbà

Dades bàsiques de l'Associació:

- **Nom:** AFOMTUR. ASSOCIACIÓ PEL FOMENT DEL TURISME (anteriorment anomenada Estació Nàutica).
- **Any de creació:** 1998.
- **Nº socis:** 105 aprox. (més del 90% son de l'Estartit).
- **Quota:** Existeixen tres categories amb quotes pròpies de cadascuna d'elles:
 - 870€/anuals - Soci "de número" allotjament i activitats.
 - 230€/anuals - Comerços i restaurants.
 - 180€/anuals - Categoria de serveis i empreses acreditades amb la carta europea de turisme sostenible.
- **Pressupost 2023:**
 - 153.382,50.
- **Presència al territori:**
 - L'àrea d'influència per la categoria de Serveis i Empreses acreditades amb la carta europea de turisme sostenible està ampliada al Parc Natural del Montgrí, Illes Medes i Baix Ter. (Aquesta correspon a 8 municipis, tot i que hi ha alguns que no tenen cap empresa associada, i la majoria son de l'Estartit).
 - Pel que fa a l'acció concreta a l'Estartit, tenen una força elevada ja que són l'única associació del municipi, fet que facilita la interlocució amb totes les entitats (EMD, Ajuntament... amb un únic interlocutor).
 - L'Associació s'estructura amb una junta directiva, un president general i un vicepresident per cada sector, pel qual tots els integrants de l'associació tenen una persona de referència segons l'àmbit que correspongui.
 - L'àrea d'influència de l'Associació avarca gairebé tot l'espai urbà del municipi, però és més intensa a la zona central del casc antic i la zona de l'àrea d'estudi i l'eix comercial Lluís Pascual Roca i Francesc Macià. Aquest àmbit municipal associatiu és degut al resultat del Pla de Comerç 2020 de l'Estartit que l'any 2016 va propiciar la fusió de les associacions comercials El Carrer i l'Estartit una Gran Botiga per dibuixar l'escenari comú actual.



L'ESTARTIT - ILLES MEDES
Estació Nàutica



3.4. Governança de l'espai comercial urbà

Principals entitats amb les que treballen – interrelacionen:

- Entitat Municipal Descentralitzada de l'Estartit
- Ajuntament de Torroella de Montgrí
- Parc Natural del Montgrí, les illes Medes i el Baix Ter
- Consell Comarcal del Baix Empordà
- Diputació de Girona / Patronat de Turisme Costa Brava Pirineu de Girona
- Generalitat de Catalunya / CCAM / Agència Catalana de Turisme



Ajuntament de Torroella de Montgrí



Entitat Municipal Descentralitzada de l'Estartit

Àrees de treball de l'Associació

Interna Accions dirigides als socis.	Externa Comerç i ciutat.	Institucional Representació.
• Atenció a comerciants. • Enviament d'informació d'interès. • Formació en noves necessitats i tecnologies.	• Disseny i planificació de campanyes. • Comunicació online i offline. • Col·laboració amb agents del territori.	• Espais de col·laboració de la ciutat. • Comunicació i interacció amb administracions. • Comissions de seguiment.

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.4. Governança de l'espai comercial urbà

Principals actuacions de dinamització de l'activitat comercial urbana:

Actuacions d'animació i promoció comercial

- Assistència a fires nacionals i internacionals.
- Actualització i gestió del portal web www.enestartit.com.
- Gestió del motor de reserves de la plataforma web.
- Gestió i promoció a través de les xarxes socials on es té presència (Facebook, Twitter, YouTube i Instagram).
- Gestió de la central de reserves (60% activitats – 20% Allotjament aprox).
- Producció de materials gràfics (catàlegs de producte i preus, Dossiers professionals MICE, Escoles, Nàutic...).
- Col·laboració amb AENC (Associació d'Estacions Nàutiques de Catalunya),
- Realització d'esdeveniments:
 - Jornades Gastronòmiques.
 - Clova & Sèpia maig-juny 2022.
 - La Poma a la Cuina octubre 2022.

Accions de dinamització comercial

- Flors i Colors Corpus (juny 2022).
- L'Estartit Shopping Experience (juliol 2022).
- L'Estartit Summer Market (setembre 2022).
- Fira Pirates i Corsaris a les Illes Medes (setembre 2022).
- Vins, Jazz & Shopping (octubre 2022).
- Cava, Música & Shopping (desembre 2022).
- Nou compte d'Instagram: l'Estartit Shopping experience.

Convenis de col·laboració

- Vins i Caves Cellar Castell de Peralada. (Jornades Gastronòmiques i Tasts).
- Poma de Girona. (Jornades Gastronòmiques i Tasts).
- Institut Montgrí, Cicle Formatiu d'Activitats Comercials. (Acol·lida d'alumnes per la Formació Dual).

03. Anàlisi tècnica de l'espai comercial urbà

3.4. Governança de l'espai comercial urbà

Principals actuacions de dinamització de l'activitat comercial urbana:

Actuacions d'animació i promoció comercial

Cursos i Formació:

- Connecta emocionalment amb els clients.
- Com comunicar el turisme sostenible per ser més persuasius.
- Nou client i la importància de la fidelització.
- Dayketig.
- Taller Lego Serious Play.
- Tast de Vins de l'Empordà.
- Com treballar la sostenibilitat per crear experiències adreçades al visitant de proximitat.

Accions específiques

Accions específiques Territori Parc:

- Creació i actualització de continguts web:
www.territoriparc.org.
 - Gestió de Xarxes Socials. Facebook i Instagram:
[@territori.parc](https://www.instagram.com/territori.parc)
- Accions específiques comerç:
- Plànol Comercial de l'Estartit.

Altres accions

- Recollida de Diploma de reconeixement SICTED (Sistema Integral de Qualitat Turística en Destinació).
- Renovacions Tòtems, Retolació oficines.
- Col·laboració en Fira l'Empordà Cuina i Salut.
- Lliurement reconeixement marca Empordà, La Bisbal.
- Visita Escola Portitxol Projecte Turisme.
- Concurs Dibuixa Les Medes.
- Anunci al Llibre Santa Llúcia.



04

Anàlisi de la percepció publicoprivada

En aquest apartat:

- 4.1. Resultats generals
- 4.2. Resultats per associacionisme
- 4.3. Resultats per règim de tinença

4.1.

Resultats generals



Tornar a la secció

04. Anàlisi de la percepció publicoprivada

4.1. Resultats generals

Enquesta de percepció de l'espai comercial urbà

48
respostes

81,3%
negocis associats

43,8%
coneix el que és una APEU

81,3%
estaria disposat a promoure APEU

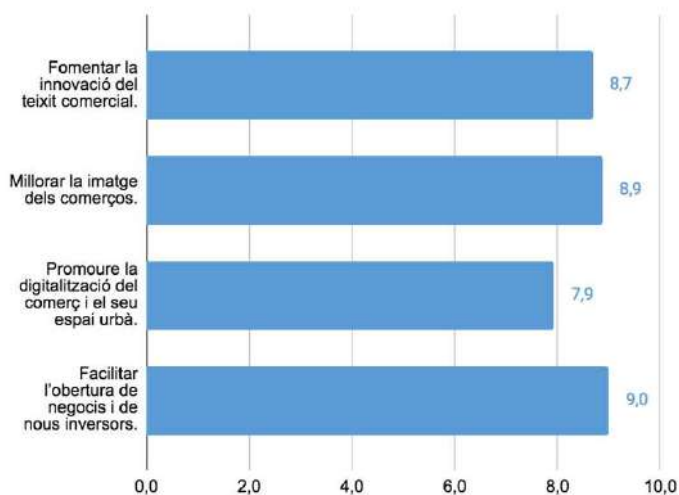
56,3%
negocis en lloguer

43,8%
negocis en propietat



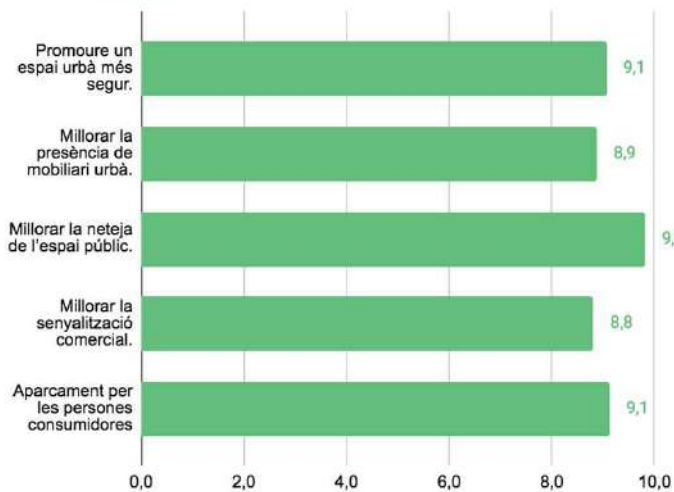
Oferta i vitalitat comercial

Nota mitjana: 8,6



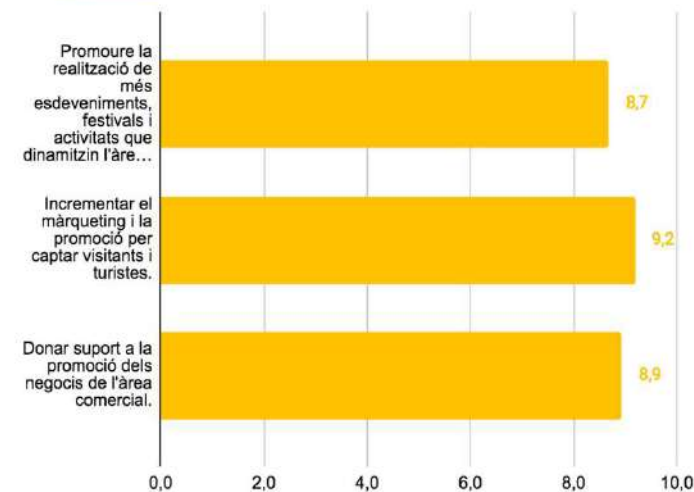
Entorn urbà i espai públic

Nota mitjana: 9,1



Dinamització i promoció

Nota mitjana: 8,9



4.2.

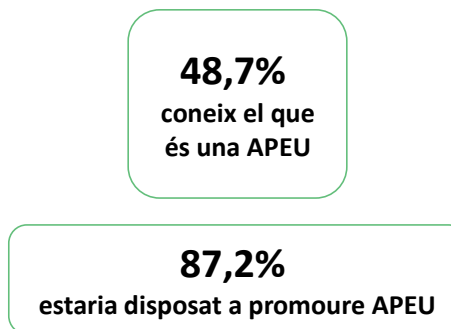
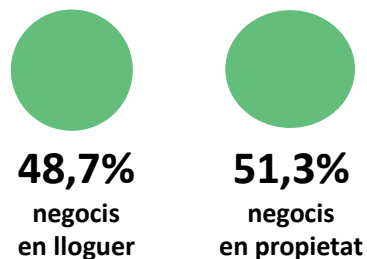
Resultats per associacionisme



04. Anàlisi de la percepció publicoprivada

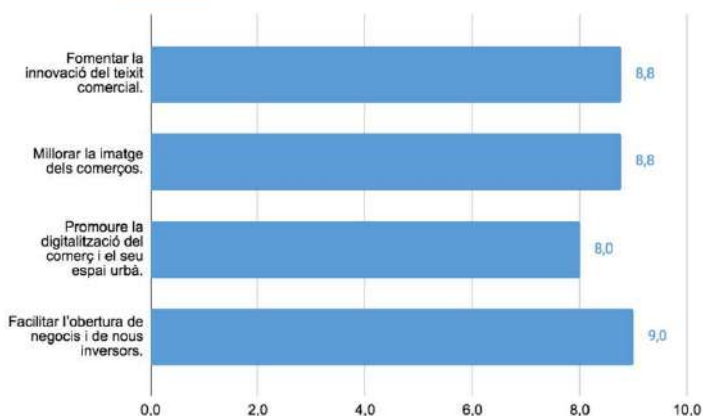
4.2. Resultats per associacionisme

Establiments associats



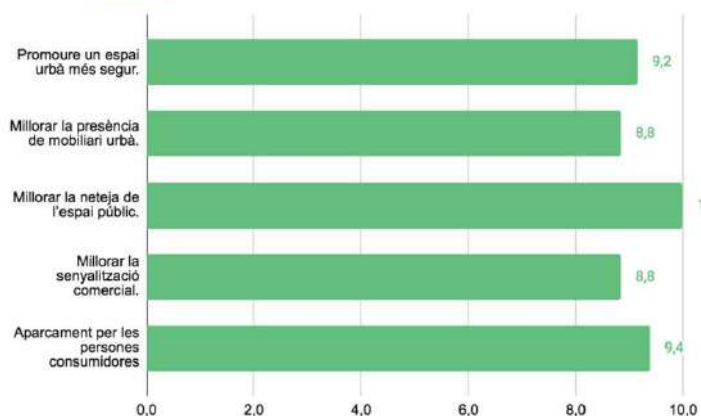
Oferta i vitalitat comercial

Nota mitjana: 8,6



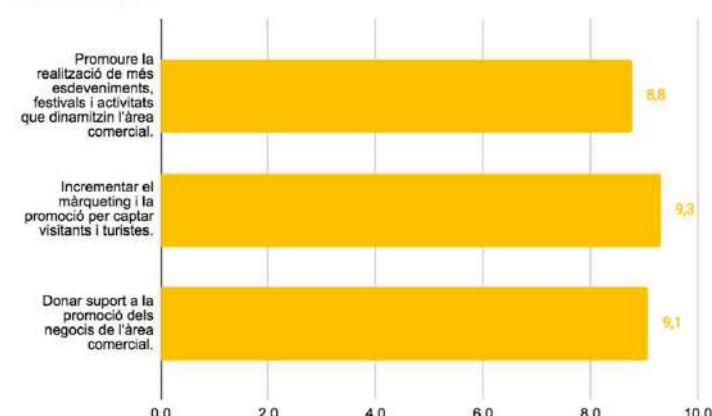
Entorn urbà i espai públic

Nota mitjana: 9,2



Dinamització i promoció

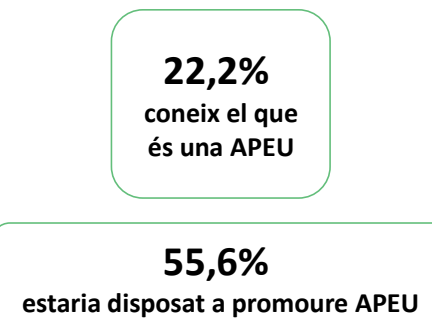
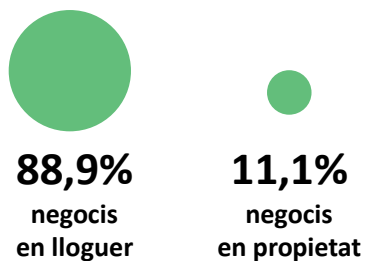
Nota mitjana: 9,1



04. Anàlisi de la percepció publicoprivada

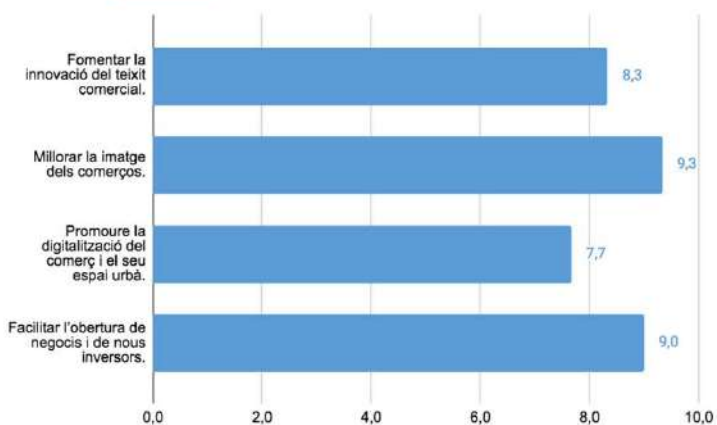
4.2. Resultats per associacionisme

Establiments no associats



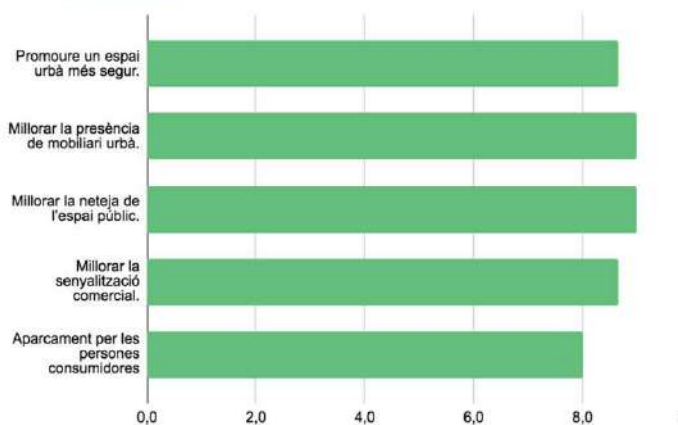
Oferta i vitalitat comercial

Nota mitjana: 8,6



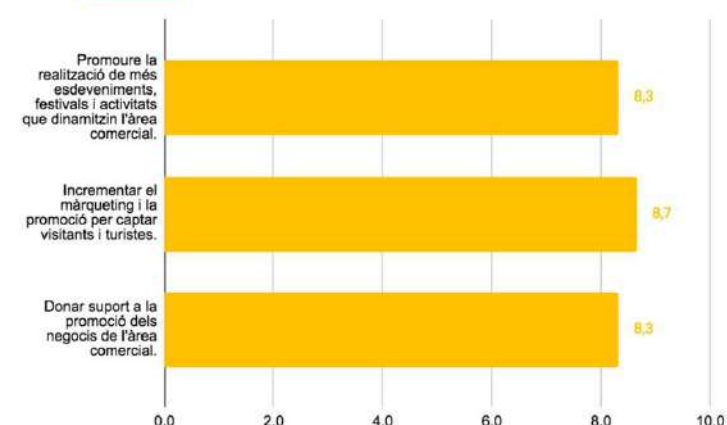
Entorn urbà i espai públic

Nota mitjana: 9,1



Dinamització i promoció

Nota mitjana: 8,9



4.3.

Resultats per règim de tinença



Tornar a la secció

04. Anàlisi de la percepció publicoprivada

4.3. Resultats per règim de tinença

Establiments de propietat

21
negocis
propietaris

43,8%
respecte el
total



95,2%
negocis
associats

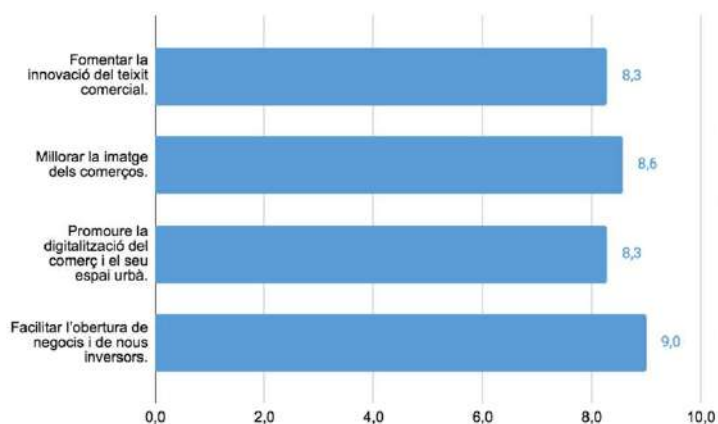
4,8%
negocis
no associats

61,9%
coneix el que
és una APEU

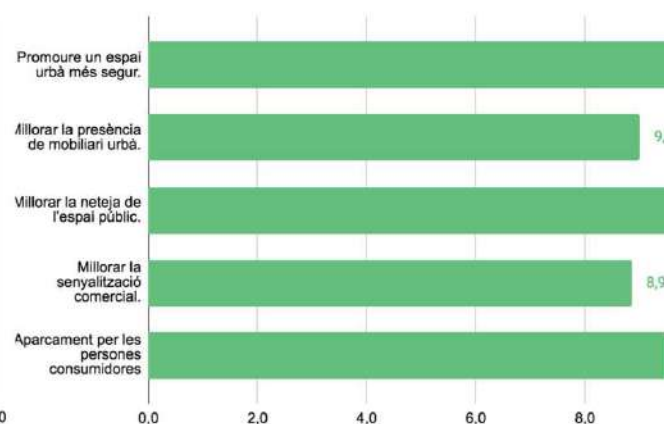
29,6%
estaria disposat a promoure APEU



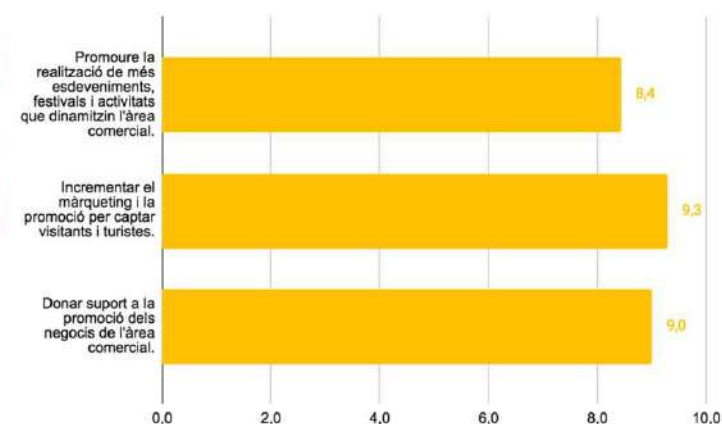
Oferta i vitalitat comercial
Nota mitjana: 8,4



Entorn urbà i espai públic
Nota mitjana: 9,6



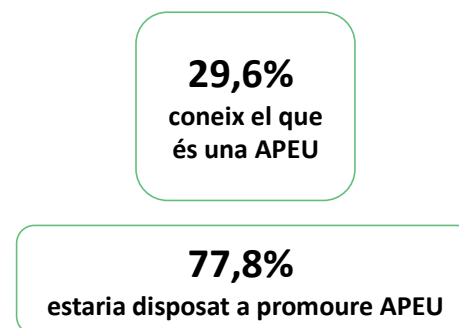
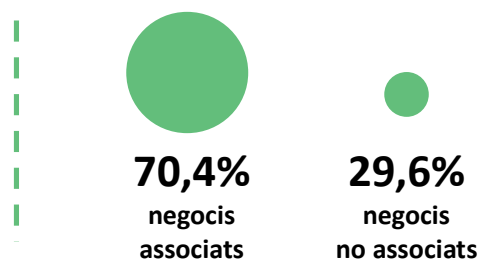
Dinamització i promoció
Nota mitjana: 9



04. Anàlisi de la percepció publicoprivada

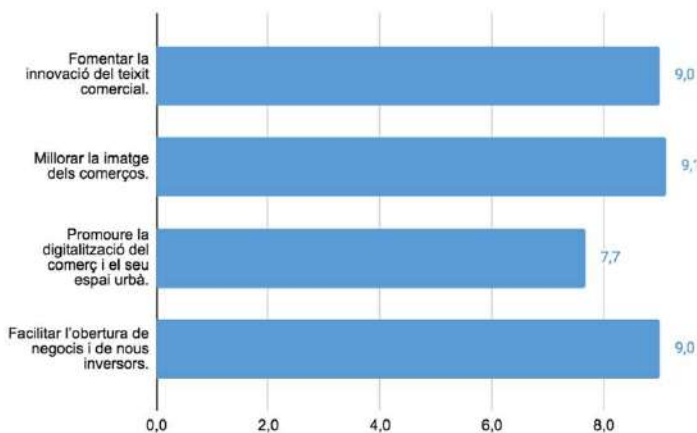
4.3. Resultats per règim de tinença

Establiments de lloguer



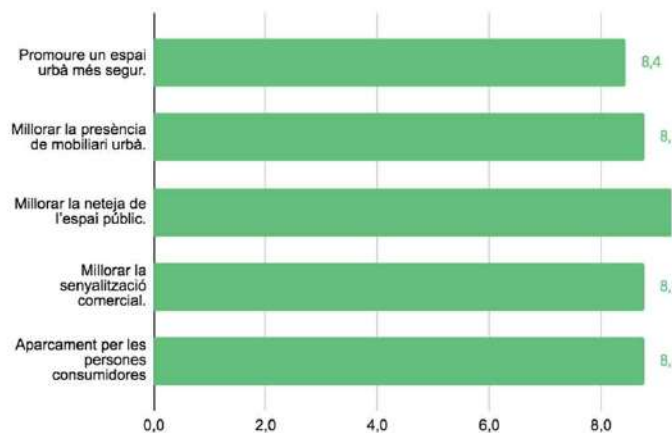
Oferta i vitalitat comercial

Nota mitjana: 9



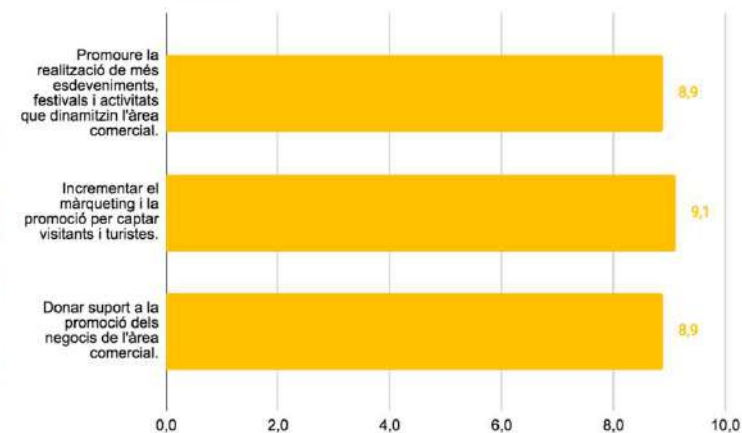
Entorn urbà i espai públic

Nota mitjana: 8,8



Dinamització i promoció

Nota mitjana: 8,9



05

Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

En aquest apartat:

5.1. Escenaris observats

05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 1 – Estartit Centre

L'escenari que es mostra en aquesta diapositiva és el que presenta com a més potencial a nivell d'esdevenir una APEU, pel volum de negocis, concentració i perquè és la zona més dinàmica de l'Estartit.

Correspon a la totalitat de l'espai de compres del municipi, un espai atractiu i que sobretot a l'estiu està molt freqüentat pels turistes.

Es considera una bona alternativa per tal d'impulsar un projecte d'una APEU.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 1 – Estartit Centre

Elements positius per a la projecció d'una APEU:

- Importància estratègica de la Plaça de l'Església, del Passeig Marítim, de la Platja i del port, que són els principals atractius de la localitat.
- Compta amb el carrer de Santa Anna, que és el principal eix de compres de l'Estartit, amb una gran oferta de locals vinculats amb l'equipament de la persona.
- Aquest espai de compres es combina amb nombrosos restaurants, bars i gelateries que complementen molt bé la oferta comercial i motiven l'estada dels compradors a l'espai comercial.
- Alguns dels establiments de l'entorn presenten un bon tracte comercial i una imatge visual atractiva i cuidada que li atorga una bona percepció general.
- Els vianants troben en aquest espai un lloc amable, pacificat per a circular i transitar amb tranquil·litat.
- Es tracta de l'espai de referència a l'Estartit.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 1 – Estartit Centre

Elements que poden dificultar la projecció d'una APEU:

- Fora del carrer de Santa Anna i del Passeig Marítim no hi ha pràcticament activitat comercial i els locals buits afloren a l'espai comercial.
- Hi ha un 20,5% de locals buits presents a l'espai comercial i, tot i que de moment no sigui una dada preocupant, cal vigilar i controlar aquesta tendència.
- Molts dels locals són de caràcter estacional, és a dir, que durant la temporada baixa tanquen les portes. D'aquesta manera, l'activitat comercial sol estar condicionada a la presència del turisme i està poc enfocada a la clientela nacional.
- La baixa concentració d'establiments de compra quotidiana que generi un mix comercial divers.
- Hi ha alguns establiments que no posen gaires esforços en treballar la seva imatge comercial, en general son locals de poc valor afegit i atractiu.
- Es podria treballar la imatge dels carrers i dels diferents eixos comercials per tal de fer-los més atractius de cara al comprador.

 Tornar a la secció



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Av. Roma

En aquest segon escenari es canvia de zona d'estudi, configurant un espai de dimensions més grans i característiques força diferents a partir dels dos eixos que conformen l'Avinguda de Grècia i l'Avinguda de Roma.

Cal destacar que aquesta zona és conformada per nombrosos locals vinculats a la hostaleria i restauració, sobretot dedicats a l'allotjament dels turistes. A més, es combinen aquests locals amb alguns establiments de compra quotidiana que poden satisfer les necessitats bàsiques tant dels turistes com dels residents.

Es considera que un escenari d'aquestes característiques pot funcionar, tot i que d'entrada es creu que l'escenari 1 seria l'ideal per a implementar l'APEU.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Av. Roma

Elements positius per a la projecció d'una APEU:

- Bona connectivitat amb el centre de la localitat i amb la platja.
- Gran presència de locals i negocis vinculats a la hostaleria i restauració, sobretot d'hotels i apartaments, fet pel qual reuneix a un gran nombre de persones que busquen la platja i passar unes vacances tranquil·les i relaxants.
- Hi ha alguns locals de compra quotidiana que ajuden també a passar el dia a dia als turistes, amb alguns supermercats, estancs, farmàcies i, fins i tot, alguna tintoreria i bugaderia o alguna perruqueria.
- Els diferents eixos comercials són amples i, tot i que hi ha un domini del vehicle privat, hi ha espai suficient per a la circulació dels vianants.
- Els locals d'allotjament tenen en general una molt bona i atractiva imatge, que embelleix les façanes i dona un valor afegit a l'espai comercial.
- Hi ha forces places d'aparcament per a poder acollir la gran quantitat de vehicles que arriben a l'Estartit.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 2 – Zona Av. Grècia – Av. Roma

Elements que poden dificultar la projecció d'una APEU:

- Pràcticament no hi ha locals de compra complementària, fet que genera un espai comercial de pas i no d'estada.
- La imatge de l'espai comercial és molt millorable ja que compta amb uns eixos comercials impersonals i sense elements diferenciadors o que embelleixin l'entorn.
- L'excés de vehicles estacionats genera un panorama de clar domini del vehicle privat per sobre del vianant. En aquest sentit, sembla que els visitants resten poc a l'espai comercial per anar a buscar altres punts de la localitat, ja sigui la platja o ja sigui el centre històric.
- Es percep una certa falta d'enjardinament i d'arbrat urbà que protegeixin del sol als vianants. sobretot en l'època estival.
- Hi ha una sèrie de locals buits molt poc cuidats i que doten d'una mala imatge a l'entorn dels mateixos.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 3 – Estartit Dinàmic

Aquest escenari acota més a cadascuna de les necessitats del municipi a nivell comercial: dinamisme, concentració comercial i atractiu de l'entorn.

Presenta una molt bona diversitat de comerços, tant a nivell de quantitat com a nivell de qualitat, que es complementa amb una bona oferta de restauració.

Alhora, és un entorn comercial original, amb botigues i tendes que no es troben a cap altra localitat.

Es considera una alternativa ideal per tal d'esdevenir l'APEU.



05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 3 – Estartit Dinàmic

Elements positius per a la projecció d'una APEU:

- Importància estratègica de la Plaça de l'Església, del Passeig Marítim, de la Platja i del port, que són els principals atractius de la localitat.
- Compta amb el carrer de Santa Anna, que és el principal eix de compres de l'Estartit, amb una gran oferta de locals vinculats amb l'equipament de la persona.
- Aquest espai de compres es combina amb nombrosos restaurants, bars i gelateries que complementen molt bé la oferta comercial i motiven l'estada dels compradors a l'espai comercial.
- Alguns dels establiments de l'entorn presenten un bon tracte comercial i una imatge visual atractiva i cuidada que li atorga una bona percepció general.
- Els vianants troben en aquest espai un lloc amable, pacificat per a circular i transitar amb tranquil·litat.
- Es tracta de l'espai de referència a l'Estartit.



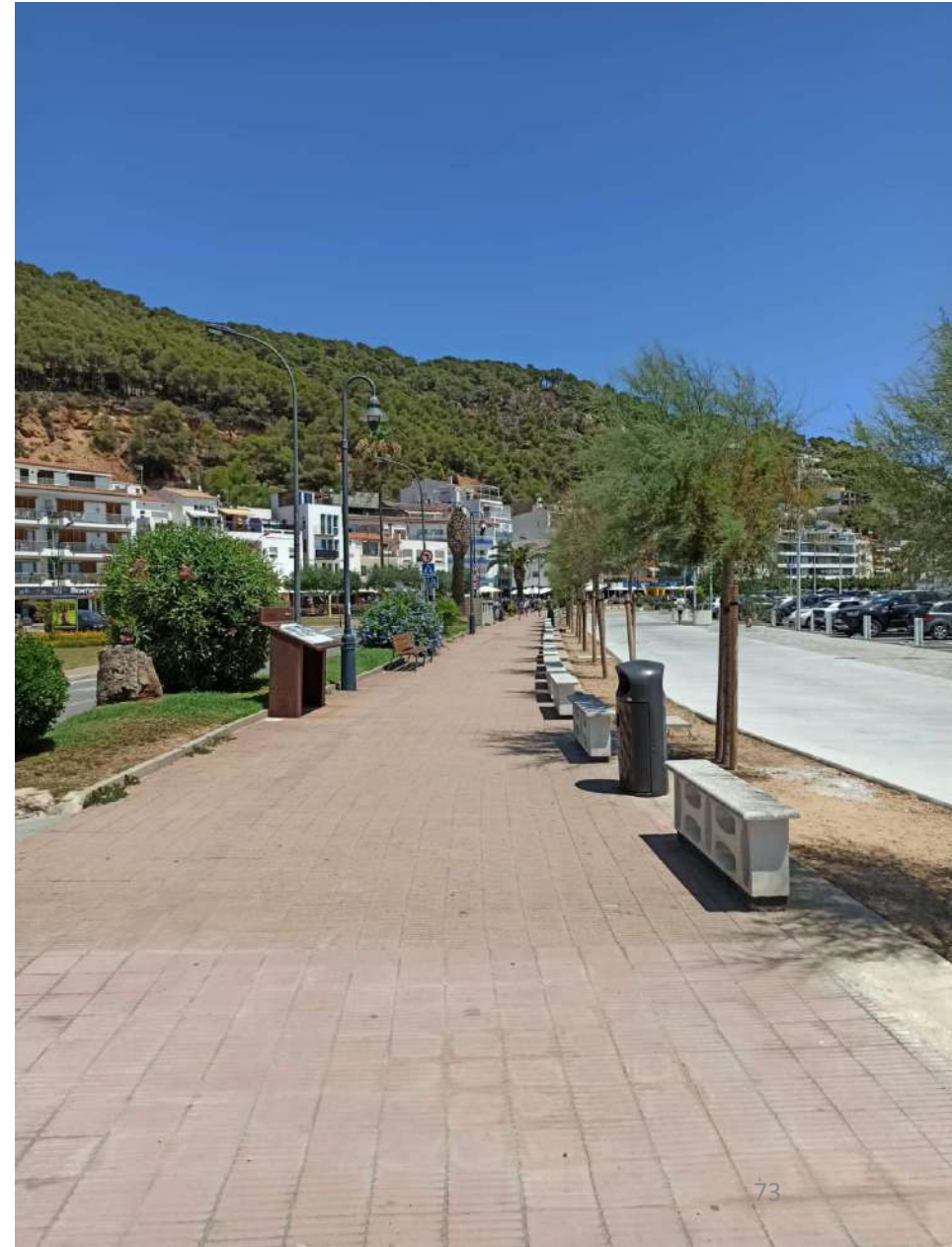
05. Conclusions i escenaris de futur de l'APEU

5.1. Escenaris observats

Escenari 3 – Estartit Dinàmic

Elements que poden dificultar la projecció d'una APEU:

- Fora del carrer de Santa Anna i del Passeig Marítim no hi ha pràcticament activitat comercial i els locals buits afloren a l'espai comercial.
- Molts dels locals són de caràcter estacional, és a dir, que durant la temporada baixa tanquen les portes. D'aquesta manera, l'activitat comercial sol estar condicionada a la presència del turisme i està poc enfocada a la clientela nacional.
- La baixa concentració d'establiments de compra quotidiana provoca que hi hagi un mix comercial poc divers.
- Hi ha alguns establiments que no posen gaires esforços en treballar la seva imatge comercial, general locals de poc valor afegit i atractiu.
- Es podria treballar la imatge dels carrers i dels diferents eixos comercials per tal de fer-los més atractius de cara al comprador.



06

Model futur de l'APEU de l'Estartit

En aquest apartat:

6.1. Els cinc vectors de l'APEU

6.2. Visió i propòsits del model d'APEU a l'Estartit

06. Model futur de l'APEU de l'Estartit

6.1. Els cinc vectors de l'APEU

El model d'APEU de l'Estartit haurà de vetllar per l'acompliment i resolució dels aspectes que més negativament estan afectant l'espai comercial tal com ho han posat de manifest les informacions recollides a les enquestes realitzades a la propietat i persones al capdavant dels establiments comercials de l'àrea comercial.

En base a això, s'han definit cinc vectors que, a banda de resoldre i donar resposta a les inquietuds del teixit empresarial, contribueixen a la definició i promoció d'un espai comercial apropiat per al desenvolupament econòmic.

El públic destinatari de l'APEU

Pel que fa als públics objectius destinataris als que es vol dirigir l'APEU, s'entén que és el segment turístic el col·lectiu de persones pels quals es planteja impulsar un projecte de gestió publico privat com aquest.

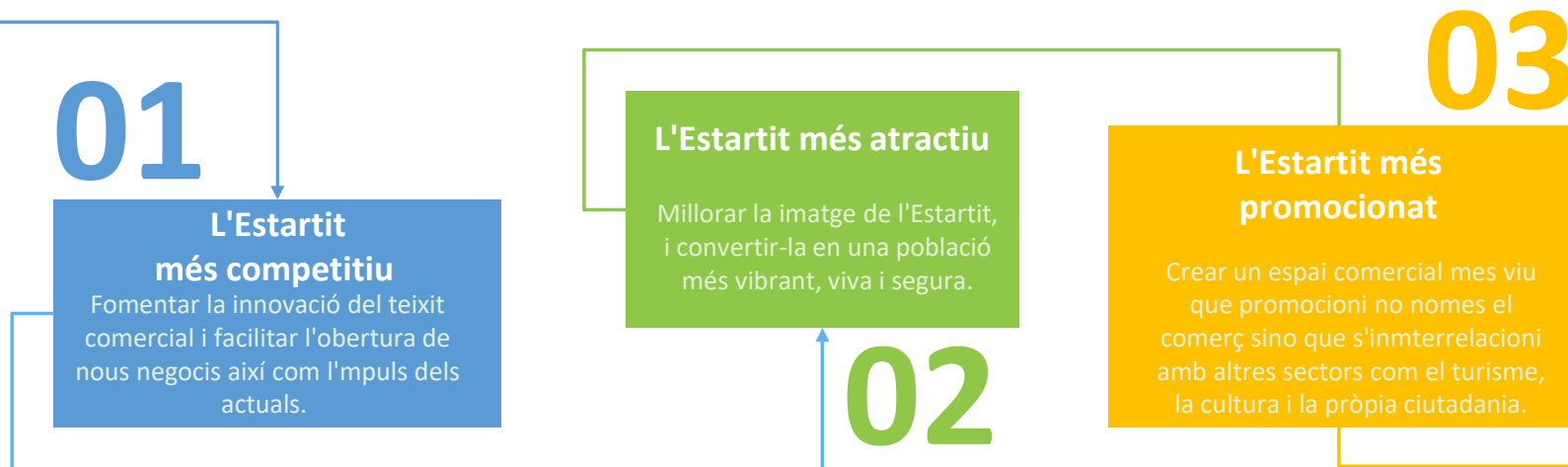
La fortalesa de l'àrea delimitada proposada s'entén en la mesura que el pla d'actuació proposat, a continuació, pretén la millora de l'experiència de compra de les persones visitants.



6.3. Visió i propòsits del model d'APEU a l'Estartit

El futur APEU de l'Estartit haurà de disposar d'una proposta de valor comercial amb els seus principals reptes. Aquests hauran de venir determinats, sempre, per les inquietuds del col·lectiu empresarial així com per la visió de les polítiques públiques generades pel mateix consistori. En aquest sentit, i a partir del treball de camp realitzat, tot seguit es projecta una primera aproximació als principals vectors sota els quals podria pivotar l'APEU futur.

Tanmateix, aquests propòsits sempre hauran de ser validats i construïts conjuntament amb el sector privat que, en darrera instància, és el col·lectiu que ha de voler votar a favor del projecte. Els tres eixos que proposem són els que es detallen a continuació:



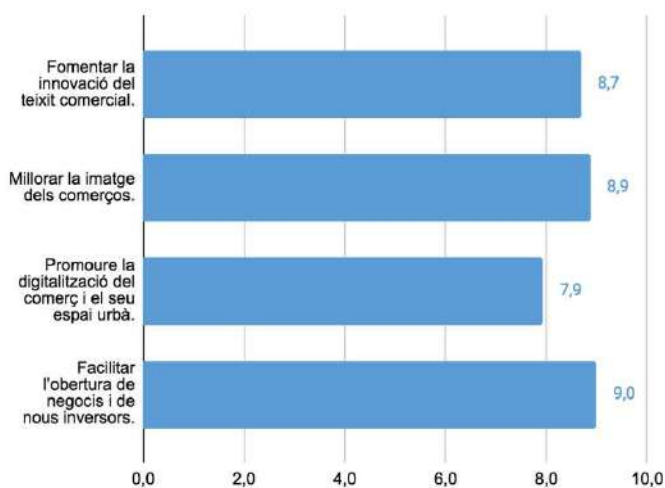
01 | L'Estartit més competitiu

Millorar la competitivitat de l'Estartit esdevé un punt clau per tal de contribuir al creixement de l'espai comercial i els serveis que s'hi ofereixen, permetent crear nous negocis, ampliar la varietat d'oferta, millorar el teixit comercial existent i aconseguir una activitat comercial viva, dinàmica i actualitzada.



Oferta i vitalitat comercial

Nota mitjana: 8,6



Tornar a la secció

1.1.

Fomentar l'emprenedoria empresarial

Analitzar la diversitat comercial i de serveis de la zona, així com possibles locals buits, per detectar oportunitats de negoci i captar emprenedors que vulguin reactivar l'activitat comercial de la població per generar ocupació i teixit comercial divers i de qualitat.



1.2. Millorar la imatge comercial

Unificar la imatge comercial de l'Estartit per tal d'obtenir una identitat visual, contribuint a la modernització dels negocis i adaptat a les noves tendències.



1.3. Impulsar la transformació digital

Crear accions d'acompanyament i realització de formacions específiques per tal que els comerços existents i aquells que es vulguin constituir es transformin digitalment i s'adaptin a les noves tendències en entorns digitals.

1.4. Promoure la competitivitat

Impulsar eines i mecanismes de millora de les habilitats i competències dels negocis i les persones al capdavant d'aquests per tal d'aconseguir un comerç competent i diferenciat que potencii els elements de valor davant un teixit comercial global i digital.

02 | L'Estartit més atractiu

L'espai comercial i els carrers, així com el seu estat, configuren la imatge col·lectiva de la població i incideixen en el tipus d'experiència d'estada. Desenvolupar accions de millora dels espais públics, que incloguin polítiques de neteja, seguretat i accessibilitat, entre altres, contribueix a que els visitants, turistes i la població local se sentin còmodes i connectin amb el municipi, el seu atractiu i la seva identitat i desenvolupin un sentiment de pertinença o desig de visitar.

2.1. Millorar el confort de l'espai comercial

Establir un conjunt d'accions per tal de millorar la neteja i la seguretat que complementin les accions de l'ajuntament per tal de disposar d'un entorn agradable on doni gust viure, passejar i gaudir de les experiències comercials i dels serveis disponibles.



2.2. Millorar l'accessibilitat

Establir polítiques i plans d'acció que facilitin l'accés de les persones consumidores i l'estada de les mateixes en cas de desplaçament en vehicle propi, per tal de facilitar el sistema d'aparcament i adaptar-lo a les casuístiques de l'Estartit.

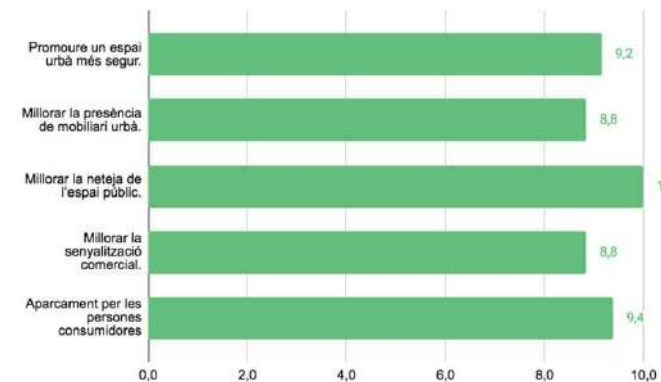


2.3. Optimitzar la senyalització de l'espai

Millorar el sistema de senyalètica relatiu a punts d'interès, temporalització i oferta comercial disponible, així com elements d'interès cultural per tal de visibilitzar els elements atractius de l'Estartit amb una imatge visual unificada i atractiva.



Entorn urbà i espai públic
Nota mitjana: 9,2



Tornar a la secció

03

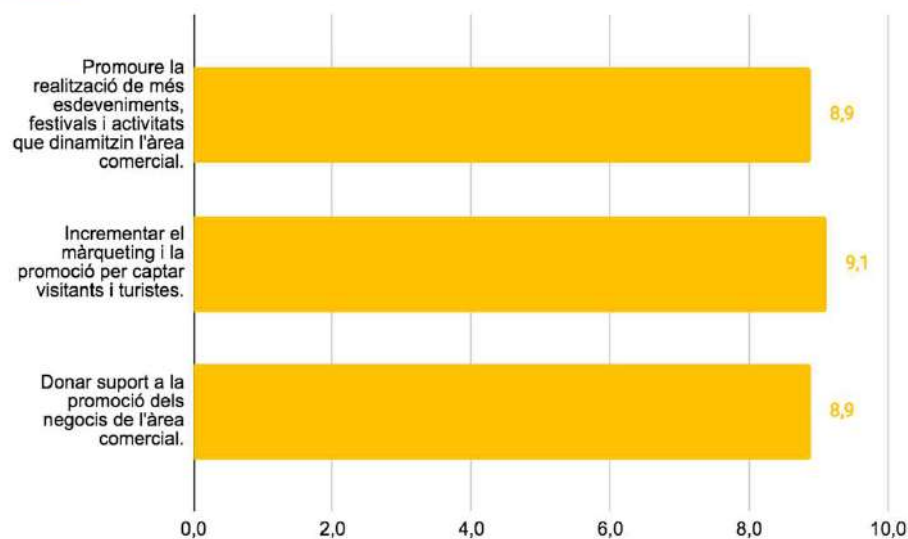
L'Estartit més promocionat

L'Estartit, població marítima amb interès natural i cultural, necessita promocionar i donar a conèixer els elements diferencials que el doten d'encant i singularitat. Crear una estratègia de màrqueting que impulsi la promoció i dinamització comercial i cultural permetrà donar-li visibilitat i incidir en el seu caràcter i aquells elements de valor que el diferencien de la resta.



Dinamització i promoció

Nota mitjana: 8,9



3.1. Definir una estratègia de màrqueting

Crear una estratègia de màrqueting conjunta per tota la població amb un pla d'acció definit que promogui el comerç i serveis locals, el vincle amb el turisme i els elements culturals i patrimonials que donen valor a l'Estartit.

3.2. Dinamitzar l'espai urbà

Generar un pla de dinamització comercial vinculat a l'estratègia de màrqueting definida i la imatge de marca de l'Estartit que diversifiqui accions i ubicacions de realització impulsant el creixement econòmic i l'atractiu turístic d'aquest.



07

Escenaris econòmics de l'APEU de l'Estartit

En aquest apartat:

- 7.1. Escenari econòmic 1 de l'APEU de l'Estartit
- 7.2. Escenari econòmic 2 de l'APEU de l'Estartit
- 7.3. Comparativa entre escenaris econòmics de l'APEU de l'Estartit

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

Mitjançant les idees recollides en els propòsits del model d'APEU de l'Estartit, la següent passa és basa en desenvolupar l'escenari econòmic previst per l'APEU. La proposta d'estructura pressupostària l'hem basat en diferents partides i subpartides generades a partir de:

- Les enquestes realitzades.
- Els propòsits del model d'APEU.
- L'anàlisi de pressupostos i plans de BIDs internacionals.

Això ens ha permès elaborar una primera radiografia teòrica dels possibles pressupostos i quin pes econòmic teòric podria tenir cadascuna de les línies estratègiques i les accions del pla.

Pel que fa a la temporalitat, considerem rellevant mostrar el pressupost amb **perspectiva de 5 anys**, pel valor estratègic que comporta que per llei els ingressos estiguin assegurats durant tot el projecte.

La proposta orientativa d'estructura pressupostària l'hem basat considerant només els ingressos que aportaria el cobrament d'una quota base. En base a l'estudi dels BIDs Internacionals, la quota varia en funció del número de membres i dels projectes, de mitjana, però per poder tenir un pressupost òptim, la nostra proposta de quota base consisteix en 40€/mensuals i plantejem, també, dos posteriors escenaris amb quotes de 50€/mensuals i 60€/mensuals. Això suposa, en total, tres nivells de pressupost: el bàsic, el mitjà i el premium i els estudiarem per a dos escenaris: un primer escenari on considerarem 185 establiments i un segon que n'englobarà 155.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

Possibles tipus de pressupost

Els ingressos basats en quotes que generarà l'APEU són l'element bàsic vertebrador del projecte. Com hem estipulat en el dibuix dels escenaris, considerem que la proposta d'una quota base ha de partir d'un consens real entre els potencials membres de l'APEU. Alhora caldrà que aquesta quota s'adeqüi a la magnitud i dimensió del projecte de Pla d'Actuació.

La nostra proposta de partir d'una quota orientativa de 40€/mensuals, 480€ anuals, respon a les dinàmiques i tendències que hem observat en els casos de BIDs Internacionals on les quotes mostren grans oscil·lacions entre projectes en funció del Pla d'Actuació i els objectius que es vulguin assolir. És, per tant, un exercici introductori i teòric. També, el volum en establiments implicats és un condicionant a l'hora de determinar la quota base.

Entenem necessari aquest exercici prospectiu per poder encabir totes les realitats potencials de les futures APEU, les quals hauran de dependre directament de les intencions i propostes dels futurs membres de l'APEU. De la mateixa manera, cal remarcar que com estem considerant quotes base, en funció de la llei de regulació de les APEU, aquesta només s'aplicarà als locals per sota dels 300m2 de superfície cadastral.

Tot aquest argumentari ens porta a introduir la **possibilitat d'augmentar aquesta quota base que proposàvem de 480€ de manera proporcional establint tres tipus de pressupostos:**

Bàsic  **+0%**
480€/Any

Mitjà  **+25%**
600€/Any

Premium  **+50%**
720€/Any

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

Tot seguit, es presenten els grups de partides que hem considerat:



15%

Estructura de Gestió: essencial i obligada per llei, la presència d'una o més persones gestores serà primordial per al futur de l'APEU i per a l'execució del futur Pla d'Actuació. En base a l'estudi de pressupostos de BIDs internacionals acostuma a suposar **entre el 20 i el 35%** del pressupost, però en funció de les necessitats reals que detectin els membres, es pot considerar un major o menor percentatge. En el cas del present projecte, part de l'estructura podria quedar absorbida per AFOMTUR, de manera que, excepcionalment, s'ha considerat un 15%.



5%

Despeses de contingència i altres: la llei contempla la necessitat de tenir un fons de reserva per a contingències i contemplar altres elements com assegurances, assessoraments... en base a l'estudi de pressupostos de BIDs internacionals, acostuma a suposar en total **entre el 5 i el 10%** del pressupost.



80%

Propòsits dels models d'APEU de l'Estartit: aquestes partides caldrà desenvolupar-les detalladament en funció de les necessitats específiques que es decideixin en el futur Pla d'Actuació. Seran la columna vertebral de l'APEU i on es dotarà de pressupost totes les accions que es vulguin dur a terme. DA nivell total, acostuma a suposar **entre el 50 i el 65%** del pressupost. De moment considerem una primera distribució que en el cas de l'Estartit i fruit del baix percentatge d'estructura de gestió, podria estar al voltant del **80%** del pressupost.

7.1.

Escenari econòmic 1 de l'APEU de l'Estartit



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària bàsica

Tot seguit es presenta el primer dels escenaris, que engloba un total de 185 establiments comercials, fet que germanitzaria una multiplicitat de visions i una suma d'esforços entre molts actors comercials diferents però amb un objectiu comú clar de dinamitzar el territori, i amb un tipus de pressupost bàsic de **40€/mensuals**. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs, segons els vots dels establiments i la quota definida, el pressupost final es pot veure incrementat.



185
establiments
dins l'APEU



480€
de quota
anual



88.800€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

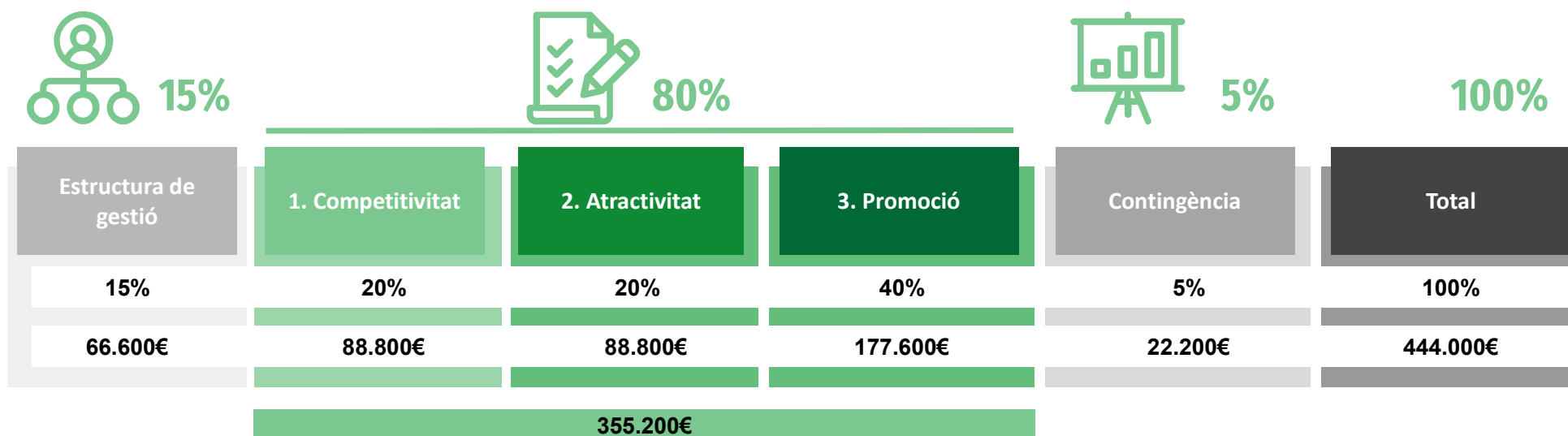


444.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària bàsica

La distribució pressupostària bàsica de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària bàsica

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	13.320€	17.760€	17.760€	35.520€	4.440€	88.800€
any 2	13.320€	17.760€	17.760€	35.520€	4.440€	88.800€
any 3	13.320€	17.760€	17.760€	35.520€	4.440€	88.800€
any 4	13.320€	17.760€	17.760€	35.520€	4.440€	88.800€
any 5	13.320€	17.760€	17.760€	35.520€	4.440€	88.800€
Despeses totals (valor i %)	66.600€ (15%)	88.800€ (20%)	88.800€ (20%)	177.600€ (40%)	22.200€ (5%)	444.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària mitjana

Aquesta distribució pressupostària segueix englobant un total de 185 establiments comercials, però la quota és de **50€/mensuals**, un tipus de pressupost mitjà. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs els vots dels establiments i la quota definida el pressupost final es pot veure incrementat.



185
establiments
dins l'APEU



600€
de quota
anual



111.000€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

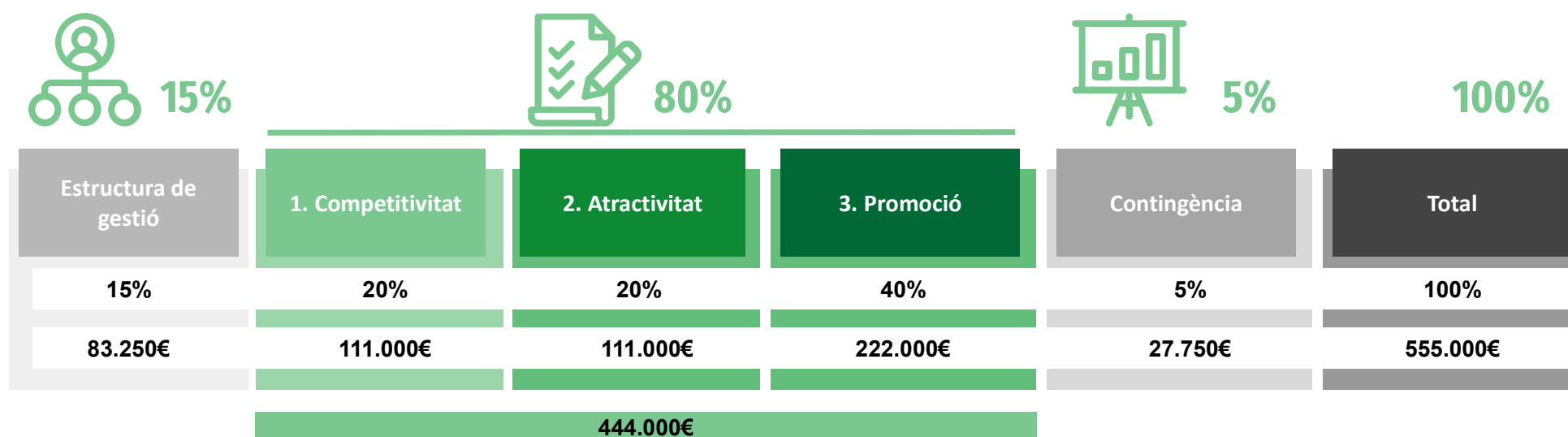


555.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària mitjana

La distribució pressupostària mitjana de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària mitjana

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	16.650€	22.200€	22.200€	44.400€	5.550€	111.000€
any 2	16.650€	22.200€	22.200€	44.400€	5.550€	111.000€
any 3	16.650€	22.200€	22.200€	44.400€	5.550€	111.000€
any 4	16.650€	22.200€	22.200€	44.400€	5.550€	111.000€
any 5	16.650€	22.200€	22.200€	44.400€	5.550€	111.000€
Despeses totals (valor i %)	83.250€ (15%)	111.000€ (20%)	111.000€ (20%)	222.000€ (40%)	27.750€ (5%)	555.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària premium

Aquesta distribució pressupostària segueix englobant un total de 185 establiments comercials, però la quota és premium, de **60€/mensuals**. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs els vots dels establiments i la quota definida el pressupost final es pot veure incrementat.



185
establiments
dins l'APEU



720€
de quota
anual



133.200€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

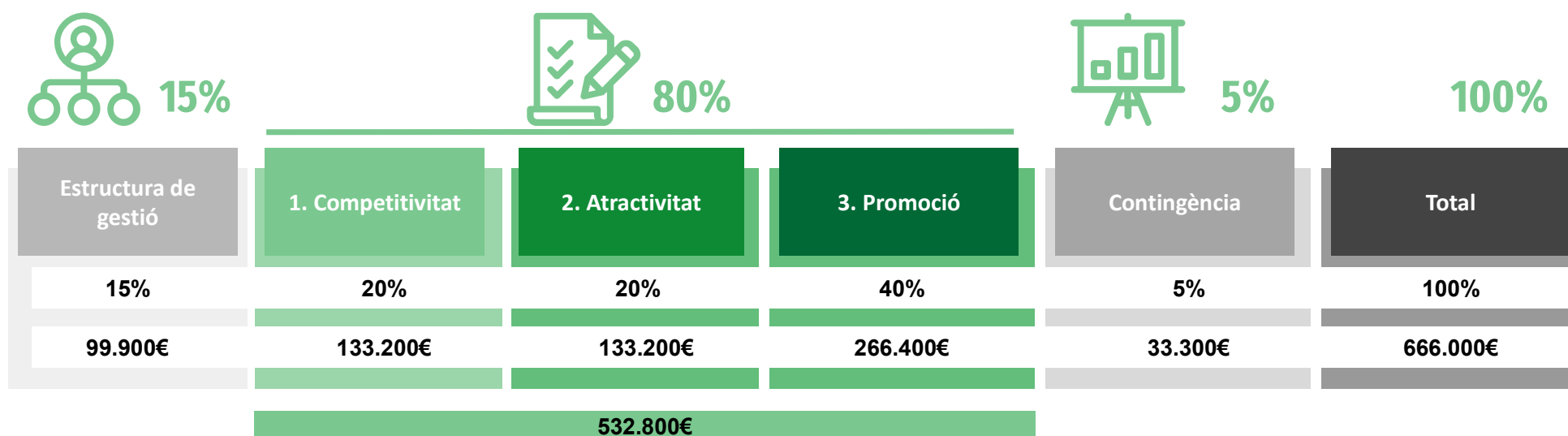


666.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària premium

La distribució pressupostària premium de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.1. Escenari econòmic 1: Distribució pressupostària premium

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	19.980€	26.640€	26.640€	53.280€	6.660€	133.200€
any 2	19.980€	26.640€	26.640€	53.280€	6.660€	133.200€
any 3	19.980€	26.640€	26.640€	53.280€	6.660€	133.200€
any 4	19.980€	26.640€	26.640€	53.280€	6.660€	133.200€
any 5	19.980€	26.640€	26.640€	53.280€	6.660€	133.200€
Despeses totals (valor i %)	99.900€ (15%)	133.200€ (20%)	133.200€ (20%)	266.400€ (40%)	33.300€ (5%)	666.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

7.2.

Escenari econòmic 2 de l'APEU de l'Estartit



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària bàsica

Tot seguit es presenta el segon dels escenaris, que engloba un total de 155 establiments comercials i amb un tipus de pressupost bàsic de **40€/mensuals**. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs els vots dels establiments i la quota definida el pressupost final es pot veure incrementat.



155
establiments
dins l'APEU



480€
de quota
anual



74.400€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

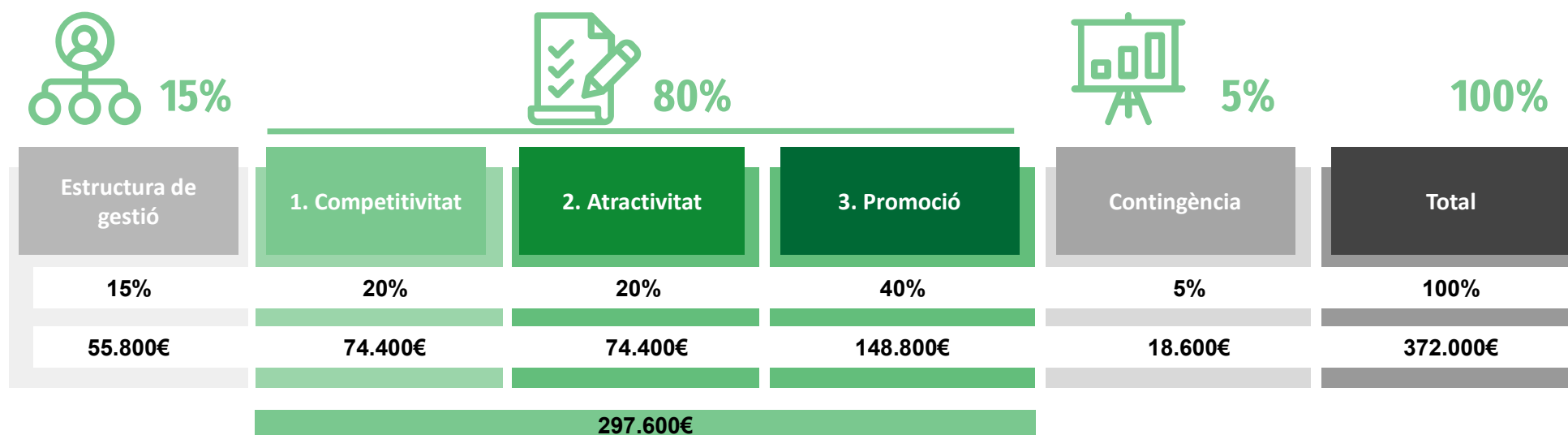


372.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària bàsica

La distribució pressupostària bàsica de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària bàsica

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	11.160€	14.880€	14.880€	29.760€	3.720€	74.400€
any 2	11.160€	14.880€	14.880€	29.760€	3.720€	74.400€
any 3	11.160€	14.880€	14.880€	29.760€	3.720€	74.400€
any 4	11.160€	14.880€	14.880€	29.760€	3.720€	74.400€
any 5	11.160€	14.880€	14.880€	29.760€	3.720€	74.400€
Despeses totals (valor i %)	55.800€ (15%)	74.400€ (20%)	74.400€ (20%)	148.800€ (40%)	18.600€ (5%)	372.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària mitjana

Aquesta distribució pressupostària engloba un total de 155 establiments comercials i compta amb un tipus de pressupost mitjà de **50€/mensuals**. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs els vots dels establiments i la quota definida el pressupost final es pot veure incrementat.



155
establiments
dins l'APEU



600€
de quota
anual



93.000€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

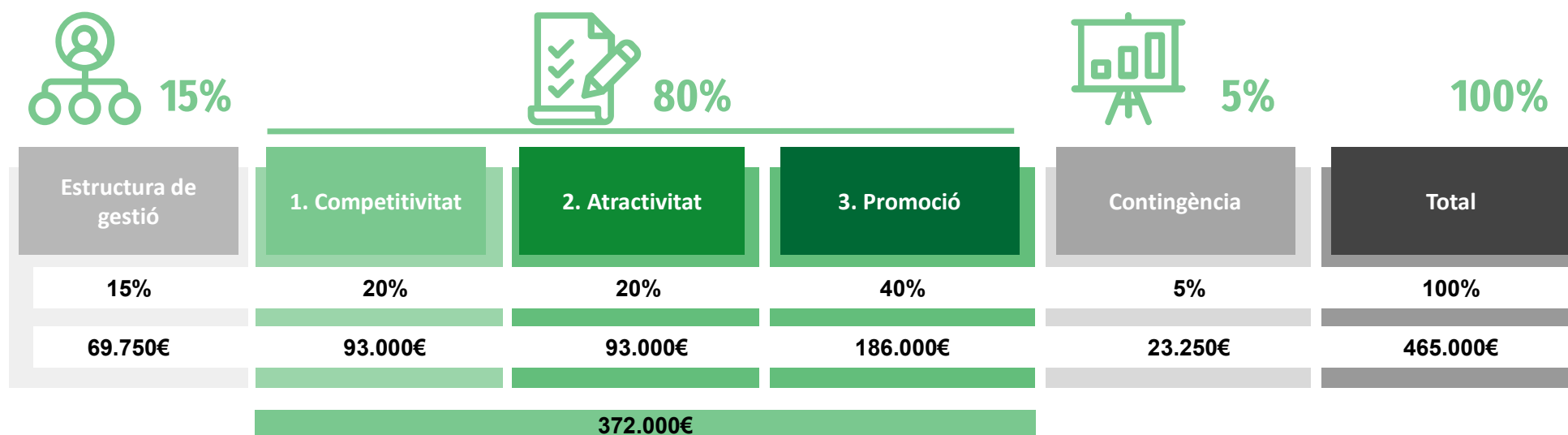


465.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària mitjana

La distribució pressupostària bàsica de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària mitjana

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	13.950€	18.600€	18.600€	37.200€	4.650€	93.000€
any 2	13.950€	18.600€	18.600€	37.200€	4.650€	93.000€
any 3	13.950€	18.600€	18.600€	37.200€	4.650€	93.000€
any 4	13.950€	18.600€	18.600€	37.200€	4.650€	93.000€
any 5	13.950€	18.600€	18.600€	37.200€	4.650€	93.000€
Despeses totals (valor i %)	69.750€ (15%)	93.000€ (20%)	93.000€ (20%)	186.000€ (40%)	23.250€ (5%)	465.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària premium

Aquesta distribució pressupostària engloba un total de 155 establiments comercials i un tipus de pressupost premium de **60€/mensuals**. Cal tenir en compte que les xifres presentades són aproximades ja que presenten la mínima quantitat d'ingressos, doncs els vots dels establiments i la quota definida el pressupost final es pot veure incrementat.



155
establiments
dins l'APEU



720€
de quota
anual



111.600€
d'ingressos
anuals



5 anys
de pressupost
acotat

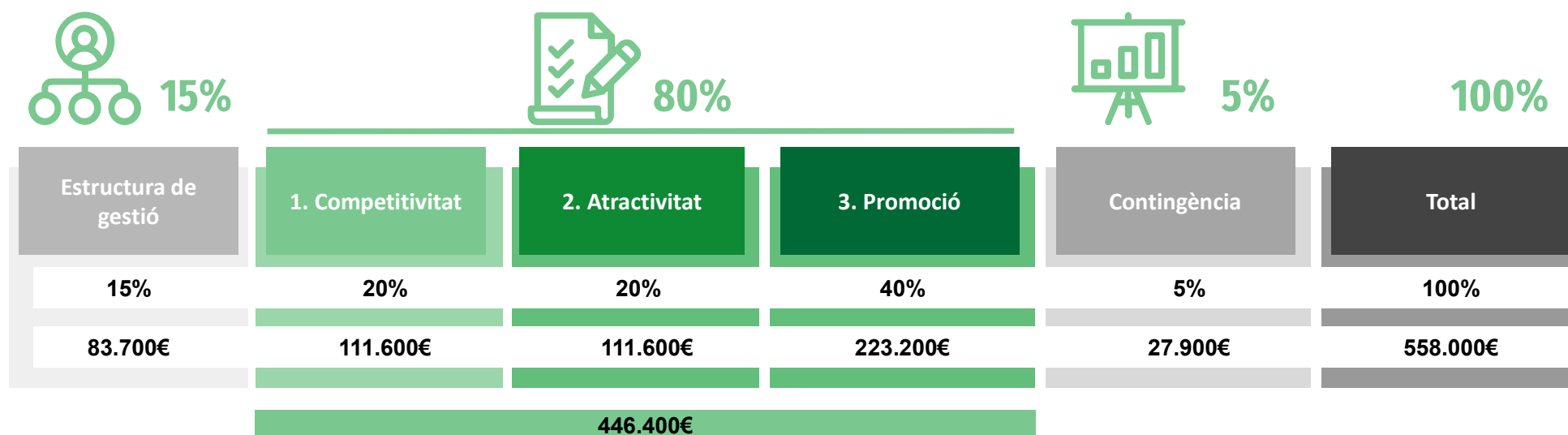


558.000€
d'ingressos en
5 anys

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària premium

La distribució pressupostària bàsica de l'APEU de l'Estartit presenta una inversió/despesa diferent per a cadascun dels tres propòsits plantejats al punt 4 d'aquest document.



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.2. Escenari econòmic 2: Distribució pressupostària premium

Seguint el mateix raonament teòric de proposta de pressupost, aquest quedaria de la següent manera:

	Estructura de gestió	1. Competitivitat	2. Atractiu	3. Promoció	Contingència	Total
any 1	16.740€	22.320€	22.320€	44.640€	5.580€	111.600€
any 2	16.740€	22.320€	22.320€	44.640€	5.580€	111.600€
any 3	16.740€	22.320€	22.320€	44.640€	5.580€	111.600€
any 4	16.740€	22.320€	22.320€	44.640€	5.580€	111.600€
any 5	16.740€	22.320€	22.320€	44.640€	5.580€	111.600€
Despeses totals (valor i %)	83.700€ (15%)	111.600€ (20%)	111.600€ (20%)	223.200€ (40%)	27.900€ (5%)	558.000€ (100%)

(*) El pressupost que es descriu en aquesta taula és una primera aproximació orientativa del que podrien ser les despeses de les partides pressupostàries. Tal com es pot observar les despeses són compensades amb els ingressos generats per les quotes de les APEU. En tot cas, la concreció final d'aquests ingressos requerirà d'un treball conjunt entre ajuntament i la futura entitat gestora per tal de concretar i acotar el pressupost de cadascuna de les accions proposades.

(**) El pressupost final quedarà modificat a l'alça, en tant que les quotes de cada establiment vindran determinades per la superfície comercial i, per tant, pels vots.

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

Quota segons vots dels establiments comercials

Tot i que la previsió pressupostària bàsica presentada estableix una base de quota anual de 480€, **aquesta quota sempre vindrà condicionada pels coeficients de pagaments establert per la pròpia Llei de les APEU, en concret a l'article 7.** Aquest punt de la norma marca un sistema de vots o obligacions de pagament segons els metres de superfície comercial construïda dels negocis dins l'àmbit delimitat de l'APEU. Aquest sistema s'aplica també als tipus de quotes mitjanes i premiums. Així doncs, i pel que fa a l'APEU de l'Estartit, les quotes individuals es distribuïrien de la següent manera:

	Obligació de pagament	Quota bàsica	Quota mitjana	Quota premium
Menys de 300 metres	1 vot	480€	600€	720€
Entre 301 i 800 metres	1,5 vots	720€	900€	1.080€
Entre 801 i 1.300 metres	2 vots	960€	1.200€	1.440€
Entre 1.301 i 2.500 metres	3 vots	1.440€	1.800€	2.160€
Entre 2.5001 i 10.000 metres	4 vots	1.920€	2.400€	2.880€
Més de 10.001 metres	5 vots	2.400€	3.000€	3.600€

7.3.

Comparativa entre escenaris econòmics de l'APEU de l'Estartit



07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.3. Comparativa de pressupostos per l'escenari econòmic 1

Aterrant el raonament estipulat d'increment de la quota base, els tres possibles pressupostos de l'APEU de l'Estartit, en un total de període de 5 anys, en l'escenari 1 amb 185 establiments, poden ser els següents:

	Pressupost Bàsic	Pressupost Mitjà (+25%)	Pressupost Premium (+50%)
Quota base anual (per establiment)	480€	600€	720€
Ingressos totals (5 anys de quotes)	444.000€	555.000€	666.000€
Estructura de gestió	66.600€	83.250€	99.900€
1. Competitivitat	88.800€	111.000€	133.200€
2. Atractivitat	88.800€	111.000€	133.200€
3. Promoció	177.600€	222.000€	266.400€
Contingència	22.200€	27.750€	33.300€
Pressupost global a 5 anys	444.000€	555.000€	666.000€

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.3. Model idoni per a l'escenari econòmic 1

Tenint present les accions que cal impulsar per tal de fer possibles els propòsits de l'APEU de l'Estartit, considerem que a partir del pressupost mitjà seria a partir del qual es podrien garantir una aportació econòmica suficient per la viabilitat de l'APEU, en el cas de considerar 185 establiments comercials.

	Pressupost Bàsic	Pressupost Mitjà (+25%)	Pressupost Premium (+50%)
Quota base anual (per establiment)	480€	600€	720€
Ingressos totals (5 anys de quotes)	444.000€	555.000€	666.000€
Estructura de gestió	66.600€	83.250€	99.900€
1. Competitivitat	88.800€	111.000€	133.200€
2. Atractivitat	88.800€	111.000€	133.200€
3. Promoció	177.600€	222.000€	266.400€
Contingència	22.200€	27.750€	33.300€
Pressupost global a 5 anys	444.000€	555.000€	666.000€

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.3. Comparativa de pressupostos per l'escenari econòmic 2

Aterrant el raonament estipulat d'increment de la quota base, els tres possibles pressupostos de l'APEU de l'Estartit, en un total de període de 5 anys, en l'escenari 2 amb 155 establiments, poden ser els següents:

	Pressupost Bàsic	Pressupost Mitjà (+25%)	Pressupost Premium (+50%)
Quota base anual (per establiment)	480€	600€	720€
Ingressos totals (5 anys de quotes)	372.000€	465.000€	558.000€
Estructura de gestió	55.800€	69.750€	83.700€
1. Competitivitat	74.400€	93.000€	111.600€
2. Atractivitat	74.400€	93.000€	111.600€
3. Promoció	148.800€	186.000€	223.200€
Contingència	18.600€	23.250€	27.900€
Pressupost global a 5 anys	372.000€	465.000€	558.000€

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.3. Model idoni per a l'escenari econòmic 2

Tenint present les accions que cal impulsar per tal de fer possibles els propòsits de l'APEU de l'Estartit, considerem que el pressupost premium seria a partir del qual es podrien garantir una aportació econòmica suficient per la viabilitat de l'APEU, en el cas de considerar 155 establiments comercials.

	Pressupost Bàsic	Pressupost Mitjà (+25%)	Pressupost Premium (+50%)
Quota base anual (per establiment)	480€	600€	720€
Ingressos totals (5 anys de quotes)	372.000€	465.000€	558.000€
Estructura de gestió	55.800€	69.750€	83.700€
1. Competitivitat	74.400€	93.000€	111.600€
2. Atractivitat	74.400€	93.000€	111.600€
3. Promoció	148.800€	186.000€	223.200€
Contingència	18.600€	23.250€	27.900€
Pressupost global a 5 anys	372.000€	465.000€	558.000€

07. Escenari econòmic de l'APEU de l'Estartit

7.3. Decisió del pressupost de l'APEU de l'Estartit

	Pressupost Mitjà (n=185 establiments)	Pressupost Premium (n=155 establiments)
Quota base anual (per establiment)	600€	720€
Ingressos totals (5 anys de quotes)	555.000€	558.000€
Estructura de gestió	83.250€	83.700€
1. Competitivitat	111.000€	111.600€
2. Atractivitat	111.000€	111.600€
3. Promoció	222.000€	223.200€
Contingència	27.750€	27.900€
Pressupost global a 5 anys	555.000€	558.000€

Aquests, per tant, considerem que serien els dos escenaris econòmics idonis que garantirien la viabilitat econòmica de l'APEU i el compliment dels seus corresponents propòsits i accions. La primera opció englobaria 185 establiments que haurien de pagar una quota mitjana de 600€/mensuals i la segona opció consideraria 155 establiments i un pagament d'una quota premium de 720€/mensuals.

08

Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

En aquest apartat:

- 8.1. Partides i estructura econòmica del pla de gestió
- 8.2. Partides i estructura econòmica del propòsit de Competitivitat
- 8.3. Partides i estructura econòmica del propòsit d'Atractiu
- 8.4. Partides i estructura econòmica del propòsit de Promoció
- 8.5. Partides i estructura econòmica de les despeses de contingència

08. Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

8.1. Partides i estructura econòmica del pla de gestió

La definició del Pla d'acció i les seves corresponents partides i estructura econòmica la plantegem prenent com a referència una quota premium (720€/mensuals) i una delimitació de 155 negocis. Tot seguit, es detalla l'estructura del pla de gestió:

Estructura de gestió		Acció	Durada	Import total
Principals partides	Contractació	Gerència	5 anys	- (*)
		Suport administratiu	5 anys	72.000€
		Lloguer oficina	5 anys	- (*)
		Manteniment i neteja	5 anys	- (*)
	Gestoria	Constitució de l'APEU	1 any	11.700€
			Imports totals	83.700€

(*) Tal i com s'ha indicat anteriorment, un possible APEU de l'Estartit tindrà una estructura de gestió reduïda ja que s'entén que bona part d'aquestes despeses quedaran absorbides per la gestió actual de AFOMTUR.

08. Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

8.2. Partides i estructura econòmica del propòsit de Competitivitat

Tot seguit, i de manera aproximada, es presenten algunes de les partides:

1. Competitivitat		Acció	Durada	Import total
Principals partides	1.1. Fomentar l'emprenedoria empresarial	Programes d'impuls a la creació de nova activitat emprenedora	3 anys	17.900€
	1.2. Millorar la imatge comercial	Programes de suport a la millora de la imatge comercial	4 anys	23.900€
	1.3. Impulsar la transformació digital	Implementació de tecnologia a l'espai comercial urbà	2 anys	52.000€
	1.4. Promoure la competitivitat	Sessions de networking empresarials	3 anys	12.300€
		Tallers formatius	5 anys	5.500€
	Imports totals			111.600€

08. Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

8.3. Partides i estructura econòmica del propòsit d'Atractiu

Tot seguit, i de manera aproximada, es presenten algunes de les partides:

2. Atractiu		Acció	Durada	Import total
Principals partides	2.1. Millorar el confort de l'espai comercial	Accions de millora de la imatge dels carrers de l'APEU	5 anys	31.600€
	2.2. Millorar l'accessibilitat	Millora de la neteja actual	5 anys	40.000€
	2.3. Optimitzar la senyalització de l'espai	Pla de senyalització comercial	2 anys	40.000€
			Imports totals	111.600€

08. Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

8.4. Partides i estructura econòmica del propòsit de Promoció

Tot seguit, i de manera aproximada, es presenten algunes de les partides:

3. Promoció		Acció	Durada	Import total
Principals partides	3.1. Definir una estratègia de màrqueting	Creació de la marca "APEU Estartit"	1 any	13.200€
		Campanyes de comunicació i màrqueting de la zona APEU	5 anys	140.000€
	3.2. Dinamitzar l'espai urbà	Campanyes d'impuls del comerç amb cultura i societat	5 anys	35.000€
		Campanyes per promoure sinergies entre comerç i turisme	5 anys	35.000€
	Imports totals			223.200€

08. Pla d'acció de l'APEU de l'Estartit

8.5. Partides i estructura econòmica de les despeses de contingència

Tot seguit, i de manera aproximada, es presenten algunes de les partides:

Contingència	Acció	Durada	Import total
Element no definit inicialment	Accions per cobrir imprevistos	5 anys	27.900€
		Imports totals	27.900€

09

Properes passes

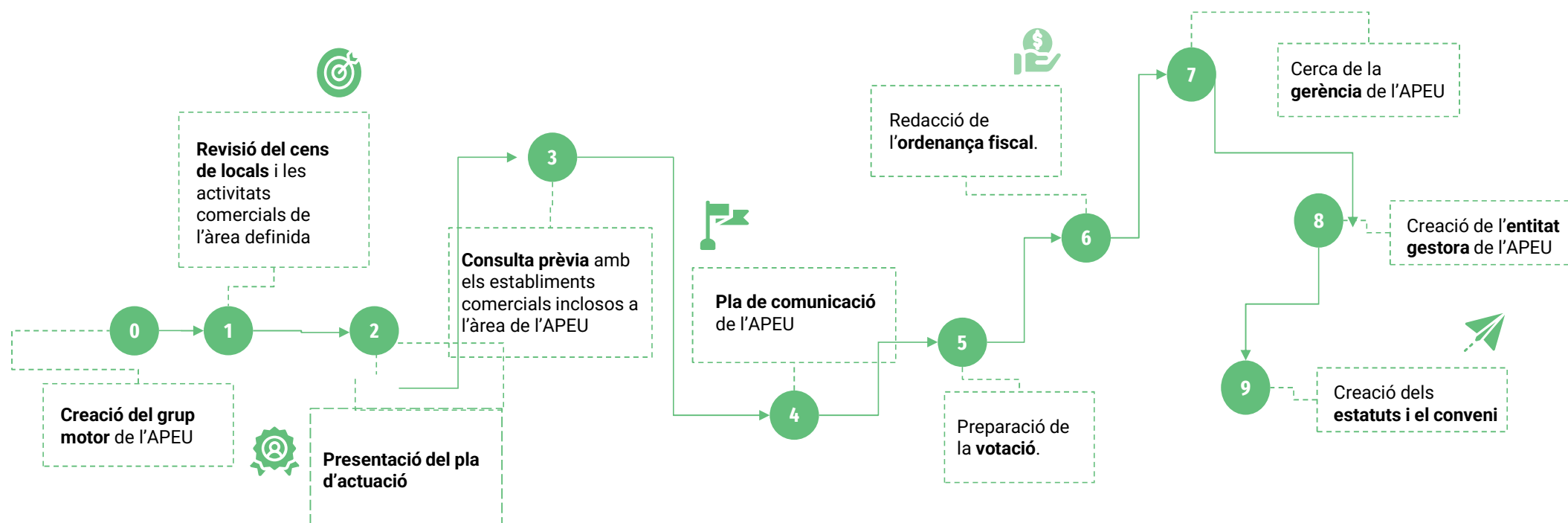
En aquest apartat:

9.1. Descripció de les següents passes:

1. Validació de l'àrea geogràfica
2. Procés de participació i comunicació
3. Passos previs a la creació de l'APEU

9.1. Descripció de les següents passes

Tot seguit, es presenta, de manera gràfica, com hauria de ser el desenvolupament de les accions necessàries per a donar continuïtat de constitució d'una APEU per a l'Estartit.



9.1. Descripció de les següents passes

00 Pas previ

Creació d'un grup motor

Un projecte de les APEU és, en general, un programa basat en el treball col·laboratiu i participatiu. Tal i com es desprèn de la guia de les APEU, aquest és un projecte que requereix del debat, el consens i la participació dels comerços en la definició de tot el programa en si.

és per aquest motiu, que a partir del present document, la primera passa a desenvolupar serà la creació d'un grup motor per al bon funcionament i seguiment en la implementació del projecte.

Aquest grup impulsor s'haurà de regir pels següents criteris:

- En primer lloc, al propi grup hauria d'estar format per un reduït grup de persones; no més enllà de 10-12, i que siguin representatives dels diferents carrers comercials, sectors i entitats associatives.

- Aquest grup hauria de tenir una vigència de treball des del seu inici i fins just el moment de la futura constitució de l'APEU.
- El grup motor té la funció de reunir-se, periòdicament, per tal de fer un seguiment als diferents punts proposats (veure detall en les pàgines següents).
- El grup motor ha d'actuar com a un grup impulsor, divulgador i motivador de tot el procés per a la posada en marxa del projecte APEU.
- És important que aquest grup motor pugui incorporar, de manera puntual, diferents professionals de sectors de l'activitat social i cultural de l'Estartit, els quals contribuiran a enriquir i promoure un esperit més participatiu per part de la part privada del projecte.

9.1. Descripció de les següents passes

01

Validació de l'àrea geogràfica

De la primera fase, s'ha pogut realitzar una relació de negocis ubicats a partir de l'escenari proposat per part de l'Ajuntament i la resta d'activitats censades per a confeccionar els dos altres escenaris. En aquest sentit, la informació generada ha permès establir una primera pauta de la concentració de les activitats comercials així com la consegüent delimitació de l'APEU. Aquesta primera delimitació és una àrea aproximada que caldrà acabar de validar.

És a dir, que l'àrea delimitada suggerida no és definitiva. Serà la mateixa administració local la que, un cop s'hagi acabat de perfilar l'àrea de treball, treballi en la recopilació de les referències cadastrals i la superfície cadastral construïda per tal de poder establir les quotes finals.

Un cop fet això, es podrà concloure en una delimitació de la planta de l'APEU amb un caràcter definitiu.

Tanmateix, en aquesta primera fase caldrà treballar en dues grans qüestions:

1. Revisió del cens de locals i de les activitats econòmiques de l'àrea proposada: aquesta qüestió permetrà saber quants locals hi ha en l'àrea proposada. Alguns aspectes a tenir en compte a l'hora de seguir treballant en aquesta fase seran els següents:

- Hi haurà parcel·les i edificis que no tindran feta la divisió horitzontal en el registre cadastral, de manera que no es podrà identificar la superfície construïda cadastral dels establiments.
- La taxa de residus, en cada municipi recull una informació diferent, però acostuma a tenir en compte la superfície de venda, que pot diferir de la superfície construïda cadastral.

09. Properes passes

9.1. Descripció de les següents passes

01

Validació de l'àrea geogràfica

Seguint amb els aspectes a tenir en compte, a l'hora de realitzar la revisió del cens de locals i de les activitats econòmiques de l'àrea proposada:

- Caldrà, també, definir el nombre de vots que pertoca a cada negoci segons quina sigui la seva superfície comercial construïda.
- La concreció de la superfície comercial construïda permetrà identificar el nombre de vots existents segons la taula que la mateixa llei de les APEU proposa.
- Amb l'obtenció concreta d'aquestes dades, per part del consistori, es podrà iniciar el procés de votació final.



*Amb relació al cens exposat caldrà una delimitació acurada dels negocis existents en el moment de voler implementar l'APEU

9.1. Descripció de les següents passes

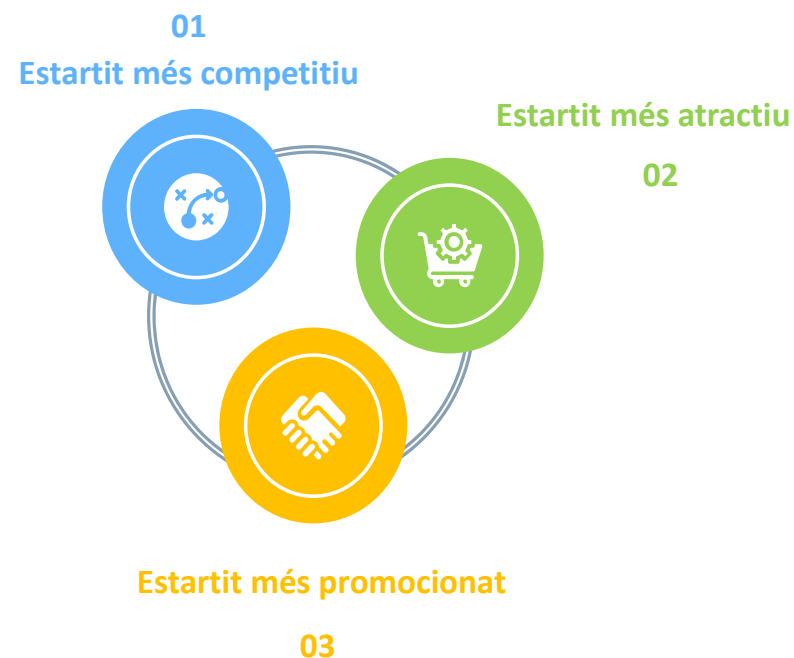
01

Validació de l'àrea geogràfica

2. Presentació del pla d'actuació: Arribats a aquest punt, és el moment de presentar el full de ruta que guiarà a l'entitat gestora en tot el seu procés. El pla d'actuació ha de contenir els objectius, les actuacions i el cronograma de l'APEU.

Per aquest motiu és fonamental considerar els següents fets:

- Fixar pocs objectius al primer cicle de l'APEU. El caràcter pluriennal de l'APEU permet marcar els objectius a mitjà termini els quals ajuden a executar d'una manera efectiva aquells propòsits més transformadors (millora de la imatge dels locals buits, adaptació de l'espai urbà, etc.).
- Cal mantenir l'equilibri entre les actuacions puntuals i els projectes de continuïtat.
- Les accions de les APEU no substituiran les funcions dels ajuntaments.
- Cal mesura l'èxit de les actuacions. Per aquest punt és important redactar els plans d'acció adaptats al context de cada municipi.
- Crear una versió sintetitzada (infografia) del pla d'acció per tal que la campanya de comunicació de l'APEU sigui més efectiva.



Els propòsits de L'APEU de l'Estartit .
Font: Elaboració pròpia.

9.1. Descripció de les següents passes

02

Procés de participació i comunicació

En paral·lel a la primera fase de delimitació i recollida d'informació dels dos espais que finalment seran recomanats com a potencial APEU, caldrà establir una segona fase que se centri en el procés de participació.

Aquesta segona fase haurà de vetllar per establir les pautes i validar els propòsits presentats en aquest treball i que, finalment, hauria de tenir l'APEU com a mecanisme de col·laboració publicoprivada per a la millora de l'espai comercial urbà del municipi. Així, es proposa que aquesta fase inclogui:

3. Consulta prèvia amb el comerç de l'àrea de l'APEU: aquesta primera etapa fa referència al moment de sotmetre el projecte a informació pública, tal com contempla la guia de les APEU. Segons aquesta, caldrà donar a conèixer i sensibilitzar els establiments que formen part dels diferents escenaris proposats per a la creació de l'APEU a l'Estartit. És important tenir present que cal deixar com a mínim un mes perquè aquests puguin presentar les esmenes que creguin convenients.



9.1. Descripció de les següents passes

02

Procés de participació i comunicació

4. Pla de comunicació de l'APEU: comunicar per explicar el projecte i generar consens és una tasca permanent que s'ha de realitzar paral·lelament al procés de consecució de l'APEU. L'èxit de l'APEU dependrà del nivell d'acceptació per part dels comerços, en conseqüència, una bona estratègia de comunicació facilitarà aquest fet. Cal, doncs, considera les següents recomanacions:

- **Presentació prèvia:** disposar d'un document suport on consti la missió, beneficis i actuacions del projecte.
- **Explicació del concepte:** detallant els antecedents de les APEU, la seva definició, els propòsits, avantatges i reptes del projecte.
- **Visió transversal:** l'estratègia de comunicació ha d'anar adreçada a tots i cada un dels agents econòmics i socials de la zona.
- **Disseny d'una estratègia:** en aquest cas, cal identificar els suports essencials dins del procés d'implementació de l'APEU i dedicar-los una atenció especial, per tal de comptar amb el seu suport.

- **Crear Identitat:** la creació d'una imatge poderosa, ajudarà a la cohesió social i la implicació dels agents socials i econòmics a l'hora de desplegar el projecte.
- **Motivar la participació:** Realització d'accions per tal de facilitar i proporcionar espais adients de participació i deliberació de les propostes, beneficiarà la implicació dels diferents agents.

Per tal de comunicar l'impacte de l'APEU de forma permanent, es necessitarà dissenyar un **pla de comunicació coherent** amb marca escollida, **transparent** amb tots/es agents implicats, **proper amb els/es agents socials** de l'àrea, **planificat** per tractar d'evitar les situacions imprevistes, i amb els **objectius i els missatges ben definits**, per tal de poder assolir una major participació i acceptació de l'APEU de l'Estartit.

9.1. Descripció de les següents passes

02

Procés de participació i comunicació

Referent a les estratègies de comunicació, a continuació es descriuen algunes idees que poden ser d'interès per implementar a l'Estartit:

- **Site de les APEU:** elaboració d'un *site* dins la web de l'ajuntament. Sota el títol "*Coneix les APEU*", aquest espai servirà per informar i donar a conèixer el concepte i les característiques pròpies del projecte, com ara, definició del que són les APEU, qui forma part d'aquesta àrea, quines són les funcions desenvolupades pels seus membres, a més de quins són els límits i els beneficis de dur a terme aquest projecte a l'Estartit.
- **Calendari informatiu:** creació d'un calendari informatiu que reflecteixi el cronograma sobre els continguts relatius al procés d'implementació del projecte APEU. Aquest podrà incloure la documentació generada dins el procés de creació, bibliogràfica complementària i exposició de bones pràctiques internacionals i/o properes.
- **Sessió de treball:** realització d'una sessió de treball inicial amb referents de carrer (*) amb l'objectiu de sumar prescriptors del projecte i de la seva futura implementació.
- **Mitjans de comunicació:**
 - Ús dels **mitjans de comunicació de les entitats** presents dins el grup de treball de l'APEU: En aquest cas caldrà fer difusió per les xarxes socials, enviament de *newsletters* als associats amb la informació relativa a les accions anteriorment descrites, etc.
 - Ús dels **mitjans de comunicació de l'ajuntament:** Es pot treballar, generant notes de premsa amb les diferents passes realitzades; habilitació d'un *banner* informatiu el qual redirigeixi a la persona usuària als *site* del ajuntament i diferents webs d'interès o revistes locals; i realitzar la difusió de les accions assolides a través de les diferents xarxes socials de l'ajuntament.

09. Properes passes

9.1. Descripció de les següents passes

02

Procés de participació i comunicació

Seguint amb la proposta d'idees pel que fa al desenvolupament del pla de comunicació:

- **Infografia:** edició d'una infografia sobre el que són les APEU i els seus beneficis per als centres urbans.
- **Sessions informatives:** elaboració de sessions informatives del projecte amb l'equip de govern, l'equip tècnic i l'oposició.
- **Jornades de sensibilització:** realització de jornades de sensibilització de les APEU en relació a la definició, característiques, beneficis i controvèrsies de les APEU.
- **Bústia de Suggeriments:** creació d'una bústia de suggeriments i consultes per tal que els comerços i qualsevol entitat o persona ciutadana puguin preguntar els seus dubtes al mateix *site* elaborat per l'ajuntament.



Exemple d'infografia divulgativa sobre la Llei de les APEU.

Font: Generalitat de Catalunya, Exemple d'infografia.

https://ccam.gencat.cat/web/.content/05_arees_actuacio/comerc/oficina_apeus/infografia-apeus-1.pdf

9.1. Descripció de les següents passes

02

Procés de participació i comunicació

5. Preparació de la votació: la posada en marxa de l'APEU necessita un procés participatiu on els establiments comercials entrin a formar part activa del procés. Les accions específiques que caldrà concretar dins la nova APEU, per tant, caldrà:

- **Crear una campanya de difusió:** és necessària la comunicació de la convocatòria de votació a totes les persones amb dret de possessió, amb un mínim d'antelació de 15 dies.
- **Dur a terme la votació:** aquesta pot ser presencialment o telemàticament. En cas de ser telemàtica, cal allargar el procés de votació entre 7 i 15 dies.
- **Realitzar l'escrutini:** el projecte només pot ser aprovat a condició que existeixi una participació mínima del 50% dels locals inclosos en l'APEU i s'aconsegueix la majoria absoluta dels vots favorables.

	Obligació de pagament	Quota bàsica	Quota mitjana	Quota premium
Menys de 300 metres	1 vot	480€	600€	720€
Entre 301 i 800 metres	1,5 vots	720€	900€	1.080€
Entre 801 i 1.300 metres	2 vots	960€	1.200€	1.440€
Entre 1.301 i 2.500 metres	3 vots	1.440€	1.800€	2.160€
Entre 2.500 i 10.000 metres	4 vots	1.920€	2.400€	2.880€
Més de 10.001 metres	5 vots	2.400€	3.000€	3.600€

Quota segons vots dels establiments comercials. Font: El·laboració pròpia

09. Properes passes

9.1. Descripció de les següents passes

03

Passos previs a la creació de l'APEU

L'última de les fases que entenem que caldria activar per a la futura implementació de les APEU passaria per la difusió dels continguts i els resultats aconseguits a través de les fases anteriors.

En aquest sentit, un cop identificats els propòsits i els projectes que s'activaran d'acord amb aquests, caldrà presentar-los al conjunt del teixit econòmic i validar-los per tal de definir els elements que se sotmetran a votació. En aquest punt es recomana que ja s'hagi estat realitzant una certa campanya de comunicació per tal que tota la informació es canalitzi a totes les parts interessades.

Posteriorment, per a la preparació de la votació, aquesta caldrà que sigui notificada a tots els titulars del dret de possessió de les activitats econòmiques de l'àrea així com que la votació serà exercida per part de l'ajuntament. La notificació s'hauria de fer almenys 15 dies abans de la votació a través de tots els mitjans possibles per assolir el màxim de vots possibles.

Organitzada i duta a terme la votació, caldria comunicar els resultats obtinguts de la votació i, en cas que sigui positiva, caldrà començar a constituir l'entitat gestora per tal que aquesta es formalitzi a través d'escriptura pública en un termini de tres mesos.

Constituïda l'APEU i la seva entitat gestora, caldrà subscriure un conveni amb l'ajuntament en el qual es detallin els aspectes clau del projecte, i en el termini d'un mes de la subscripció del conveni, l'ajuntament haurà d'inscriure l'APEU resultant en el Registre de les àrees de Promoció Econòmica Urbana de Catalunya (RAPEUC).

A continuació descrivim punt per punt les últimes passes a seguir per tal de crear l'APEU.

9.1. Descripció de les següents passes

03

Passos previs a la creació de l'APEU

6. Redacció de l'ordenança fiscal: un aspecte molt important en la implementació de l'APEU és la disposició d'una ordenança de règim fiscal que permeti la regulació de la quota que regirà els ingressos del projecte de l'APEU per als propers 5 anys.

La redacció d'aquesta ordenança recau en el mateix Ajuntament de l'Estartit que és l'òrgan que té les competències del cobrament de la quota, exercint el poder coercitiu en cas de possibles impagaments per part d'algun dels membres inclosos en la delimitació de l'APEU.

L'ordenança fiscal, doncs, és una eina indispensable per a la creació, constitució i funcionament del projecte APEU a l'Estartit.

7. Cerca de la gerència de l'APEU: la gerència és l'òrgan d'administració i d'execució de l'entitat. Sobre aquesta recau, tal com descriu l'article 24 de la Llei, la responsabilitat d'exercir les funcions encomanades des de la presidència o l'assemblea general.

La persona que ocupi el rol de gerència ha de tenir contrastades capacitats professionals així com experiència acreditada. Cal esmentar que aquesta figura assisteix a les sessions de l'assemblea, però sense vot. Entre les seves funcions hi destaquen:

- Elaboració del pressupost de l'APEU (liquidació, comptes anuals i memòria d'activitats).
- Aplicació del pla i programes d'actuació de l'APEU.
- Proposta de finançament aliens.
- Tasques relatives als impagaments (informes i tramitació).
- Gestió del cobrament de quotes amb revisió per part de la presidència.
- Direcció del personal a càrrec de l'entitat gestora.
- Altres tasques considerades per l'assemblea general o la presidència.

9.1. Descripció de les següents passes

03

Passos previs a la creació de l'APEU

8. Creació de l'entitat gestora: el projecte APEU de l'Estartit haurà de ser gestionat per una entitat gestora; serà imprescindible, doncs, la seva creació. Entenem per entitat gestora aquella organització sense ànim de lucre i amb personalitat jurídica pròpia constituïda per aquelles persones que acreditin que són titulars del dret de possessió dels establiments que es troben dins de l'àrea delimitada.

Les funcions principals de l'entitat gestora d'una APEU venen determinades pel pla d'actuació. Seguint l'establert a l'article 4 de la Llei 15/2020, del 22 de desembre de les àrees de promoció econòmica urbana, les entitats gestores han de disposar com a mínim alguna de les funcions següents:

- Impuls de l'activació urbana, turística, comercial o industrial.
- Organització d'esdeveniments, d'activitats de dinamització i publicitat i d'espectacles.
- Captació de noves inversions per a millorar el mix comercial i reduir el nombre de locals buits.

- Realització d'activitats per a reforçar la responsabilitat social empresarial.
- Millorar la neteja, la senyalització, la decoració i la il·luminació amb actuacions suplementàries.
- Desenvolupament de la gestió compartida de serveis per als/les membres de l'APEU com per exemple la logística o la digitalització.
- Formació per al desenvolupament de les activitats.
- Reforç de la seguretat dels espais públics, dels establiments i dels locals de l'àrea de promoció econòmica urbana.
- Altres funcions que tinguin com a objectiu millorar i revitalitzar l'entorn urbà delimitat per l'àrea.

És important remarcar que cap d'aquestes funcions podran, en cap cas, substituir ni reduir els serveis municipals que presta l'ajuntament.

9.1. Descripció de les següents passes

03

Passos previs a la creació de l'APEU

9. Creació dels estatuts i el conveni: pel que fa als estatuts de l'entitat gestora, aquest han d'incloure:

- La denominació de l'entitat sempre incloent l'expressió "Àrea de promoció econòmica urbana".
- Objecte, finalitats i funcions de l'entitat gestora.
- Drets i deures dels agents integrants de l'entitat gestora.
- Requisits de la convocatòria dels òrgans de govern i administració, així com els requisits i la forma d'adopció dels acords i el procediment d'impugnació.
- Procediment d'adhesió i separació de les persones titulars del dret de possessió.
- Causes de dissolució de l'entitat.

I dur a terme els següents procediments:

- Designar els òrgans de govern i d'administració de l'entitat gestora.
- Adhesió i separació de les persones titulars del dret de possessió.
- Designar els òrgans de govern i d'administració de l'entitat gestora.
- Dur a terme les contractacions per part de l'entitat.
- Modificar els estatuts.
- Modificar la delimitació de l'APEU.
- Modificar i prorrogar el conveni signat amb l'ajuntament.

Una vegada constituïda l'APEU i la seva entitat gestora, cal subscriure el conveni amb l'ajuntament, tenint en sempre en compte la introducció dels punts descrits a l'article 12 de la Llei 15/2020, del 22 de desembre de les APEU.

Pla de viabilitat per a la implementació d'una APEU a l'Estartit

 www.focalizza.com info@focalizza.com 93 432 58 10