


Estudo Diagnose de situación e usos do Mercado de Crecente





Novembro 2024



Especialistas na mellora de mercados e prazas de abastos

 Rúa O Portelo, 6
32660 Allariz (Ourense)
CIF B32317869

 679 453 206
 info@ruralconsulting.net



XUNTA
DE GALICIA

CONSELLERÍA DE
EMPREGO, COMERCIO
E EMIGRACIÓN



CONCELLO DE
CRECENTE

CONTIDO

1. INTRODUCCIÓN	2
2. ESTUDO DO MERCADO	3
2.1. INSTALACIÓNS E SERVIZOS	4
3. IMPACTO ECONÓMICO ACTUAL E POTENCIAL DA PRAZA DE ABASTOS NO SEU ENTORNO	5
3.1. DATOS DE POBOACIÓN.....	6
3.2. ESTRUCTURA DA POBOACIÓN	6
3.3. ESTRUCTURA DA POBOACIÓN SEGUNDO ORIXE.....	8
3.4. POBOACIÓN ESTACIONAL MÁXIMA.....	9
3.5. RENDA BRUTA	10
3.6. POBOACIÓN OCUPADA/DESEMPREGADA	11
3.6.1. AFILIADOS A SEGURIDADE SOCIAL MAIO DE 2024	11
3.6.2. PARO REXISTRADO A MAIO DE 2024	12
3.6.3. O DESEMPREGO POR SECTORES A MAIO DE 2024	13
3.7. VARIABLES A TER EN CONTA DESTA INFORMACIÓN	14
4. PROCESO PARTICIPATIVO PARA A RECOLLIDA DE PERCEPCIÓNS E OPINIÓNS SOBRE O MERCADO POR PARTE DOS/AS PRAZEIROS/AS E USUARIO/AS	15
5. DESCRICIÓN DO NIVEL DE OCUPACIÓN E DIVERSIDADE DA OFERTA. 5. DEMANDA EXISTENTE E FUTURA, CON INCLUSIÓN DUNHA FICHA INDIVIDUAL DOS POSTOS ACTIVOS DO MERCADO, ASÍ COMO DAS POSIBLES ACTUACIÓNS DE MELLORA DOS MESMOS	16
5.1. NIVEL DE OCUPACIÓN	16
16	
5.2. DIVERSIDADE DA OFERTA.....	17
6. AVALIACIÓN DOS PROCEDEMENTOS ADMINISTRATIVOS RELATIVOS Á ADXUDICACIÓN DOS POSTOS DO MERCADO	21
7. ANÁLISES DAFO	21
8. ANÁLISE E PROPOSTAS DE ACTUACIÓNS NECESARIAS PARA A OBTENCIÓN DO SELO DE MERCADO EXCELENTE	21
AVALIACION DA ARQUITECTURA	22
9. ESTRATEXIA DE OPTIMIZACIÓN E REDIMENSIONAMENTO DE USOS.	25

1. INTRODUCCIÓN

As prazas de abasto ou mercados municipais ocuparon sempre un lugar destacado dentro de cidades e vilas. Nas últimas décadas, novos modelos de vida abocáronnos a un papel residual dentro do consumo, que demandaba sobre todo comodidade e prezo. Sen embargo, nos últimos anos o interese pola gastronomía e os produtos locais vai en aumento, e é precisamente neste terreo, onde as prazas de abasto poden ter novamente unha oportunidade. Pero a figura dos mercados de abasto precisa, para garantir o seu futuro, evolucionar sen perder o seu carácter tradicional, cara outros modelos máis acordes coa sociedade actual.

Nesta evolución o concello, como propietario que é da instalación, debe ter un papel fundamental, pero en ningún caso estar solo. A participación dos veciños neste cambio resulta imprescindible, tanto no caso dos propios praceiros/as, que desenvolven a súa actividade dentro do mercado, como a de todos aqueles que como futuros vendedores, produtores ou incluso como clientes van facer uso desta instalación.

As prazas de abasto deben de ser capaces; nesta evolución, de tirar proveito das ideas de “calidade” e “localidade”. Son lugares que aínda se asocian coa frescura dos produtos que ofertan e identifícanse como espazos nos que os produtores locais teñen un lugar destacado, fronte a globalización visible nos supermercados ou nas grandes superficies. Neste últimos anos a preocupación pola saúde fixo reaccionar a consumidores e administracións, polo que hoxe fálase mais ca nunca de “produtos saudables” prestando atención ao orixe e pondo o acento na importancia de producir e consumir local. Neste binomio alimentación - saúde, os mercados deben ter un papel destacado, xa que sempre foron centros de distribución de produtos de proximidade e na memoria colectiva seguen sendo identificados como tales.

Os clientes tradicionais dos mercados son, maioritariamente, persoas de idade avanzada que acude por costume e familiaridade cos vendedores/as. Sen embargo, os novos usuarios que empezan a aproximarse aos mercados teñen un perfil diferente que podería encadrarse nos chamados clientes “no cost” que buscan a experiencia de compra, adquiren produtos de calidade que lle aportan un valor engadido, están interesados/as na gastronomía, valoran a proximidade e demanda servizos que lle faciliten a compra.

Os mercados deberán facer un novo esforzo e aprender a escoitar a seus novos clientes para entender as súas necesidades. A transformación non será un camiño fácil e requirirá do esforzo de todos, das administracións que terán que investir na modernización para facelos sostibles, accesibles e reforzar a súa resiliencia. Pero non menos importante será o esforzo dos operadores que terán que reflexionar para ser máis competitivos e para entender que necesidades teñen, non so os actuais clientes, se non tamén aqueles que están gañando e que poden garantir o seu futuro pero que teñen un novo perfil.

2. ESTUDO DO MERCADO

Reformado no ano 2023 e emprazado no centro do núcleo urbano, é un pequeno mercado (171,64 m²) que atende o abastecemento de carne, peixe e froitas e verduras da poboación local. Dado que Crecente non ten unha oferta comercial similar, a súa existencia é de gran interese para os veciños.

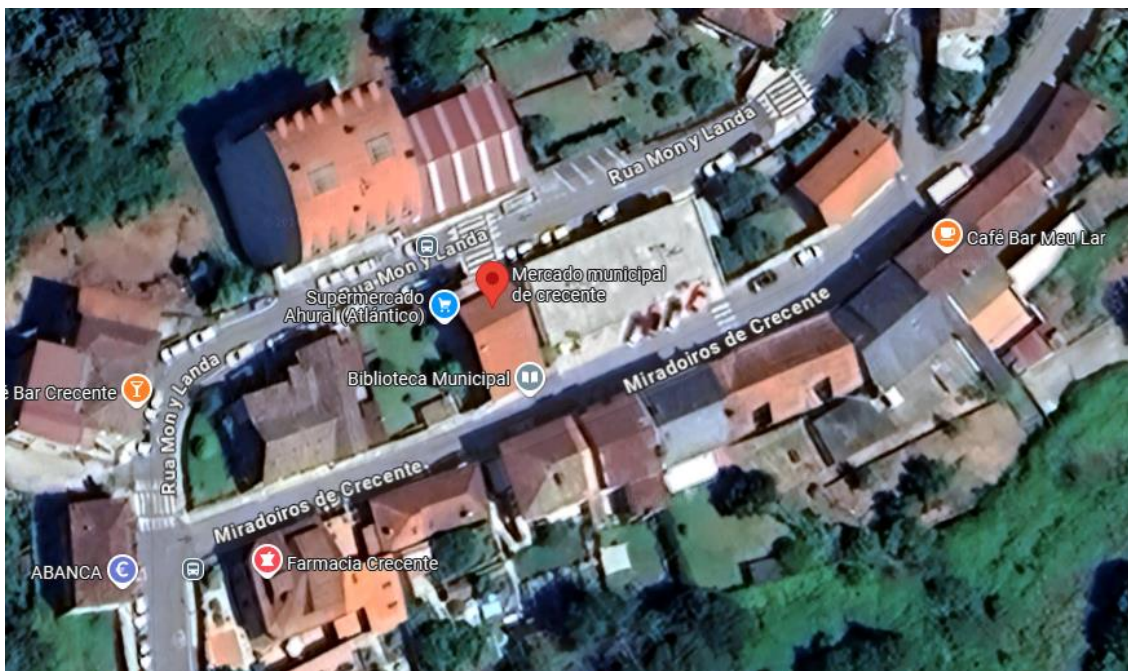
Está composto por unha gran estancia principal con 2 postos de venda, 1 obradoiro de carnicería, un espazo sen pechar para a venda de froitas e verduras e aseo.

No exterior, hai un soportal. O cerramento exterior da edificación está composto na planta inferior por unha folla de fábrica revestida cun morteiro tradicional. Na planta superior existe un muro de mampostería de pezas prismáticas semellantes e careadas de 6 filas sobre a que se abren grandes ocos para a entrada de luz exterior no recinto.

A estrutura vertical da edificación está composta por pilares de formigón armado en toda a edificación a excepción da planta baixa e os soportes da fachada principal que contan con soportes metálicos redondos.

A separación entre plantas da edificación realízase cun forxado de formigón armado. A estrutura da cuberta, deseñada a dúas augas, está conformada por un conxunto de cerchas realizada con perfís metálicos sobre o que discorren correas q sustentan paneis tipo sandwich.

Está emprazado no centro da vila, na rúa Mon e Landa, vía de acceso a Crecente e na que se atopan os servizos públicos e bancarios, farmacia e hostalería local, polo que fai parte da rede de servizos local.

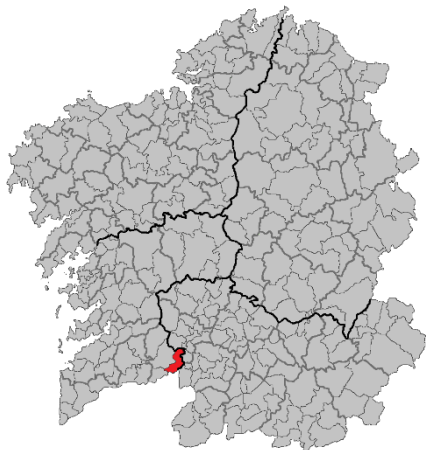


O edificio conta ademais con un local anexo de 48,67 m² e un semisoto 220,31 m², ambos sen uso na actualidade.

2.1. INSTALACIÓNS E SERVIZOS

ASPECTO	DESCRIPCIÓN DO ESTADO ACTUAL
Cuberta	En bo estado. Reformada en 2023
Grao de illamento	Na planta baixa correcto, no semisoto debe mellorarse.
Estrutura	En bo estado na planta superior, pero precisa de reforma no semisoto. .
Ambiente	Agradable e limpo. Postos de Carnececería e Peixe en boas condicións, Froiteria sen mobiliario.
Accesibilidade	Completamente accesible
Servizo hixiánicos	En bo estado, recen reformados
Servizos para praceiros/as	Non hai servizos hixiánicos ni vestiarios para praceiros.
Emprazamento	Central, na rúa que concentra os servizos do pobo.
Aparcamentos	Suficientes para o nivel de ocupación pero é algo que debe terse en conta si se fai unha reforma de mellora.
Servizos á clientela	Reparto a domicilio individual(praceiros) Non ten consigna, nin espazos de descanso, nin carros de compra, nin espazo para eventos
OBSERVACIONES	Este mercado cumpre unha función clara de abastecemento a unha poboación que ten unha escasa oferta comercial, polo que o seu papel social é importante. Partindo desta posición pode aspirar a completar esta oferta diversificando os produtos a venda e tamén os servizos para a poboación, converténdose nun centro de encontro en un escaparate das producións da zona.

3. IMPACTO ECONÓMICO ACTUAL E POTENCIAL DA PRAZA DE ABASTOS NO SEU ENTORNO



Crecente, situado na provincia de Pontevedra, é un concello que se estende ao longo de aproximadamente 58 km² e conta cunha poboación de 1.978 habitantes (2023). É un dos cinco municipios que forman parte da comarca da Paradanta e limita ó sur e ó este con Portugal.

A **economía local** está baseada principalmente na **agricultura e a gandería**, con especial relevancia na **producción de viño**. Crecente forma parte da Denominación de Orixe Rías Baixas, sendo coñecida pola calidade dos seus viños, especialmente o albariño. O seu territorio atópase dentro da *subzona de Condado do*

Tea, unha das cinco subzonas da dita **Denominación de Orixe**, con producións que superan as 80.000 botellas de viño ao ano. Isto débese ás características orográficas do terreo que lle dan o rendemento á vide das diferentes variedades. Actualmente séguese innovando e investigando sobre diferentes tipos de viños, producindo viño novo, viño de crianza, viño espumoso, etc., gañando así o recoñecemento do selo **Galicia Calidade**. Algunhas adegas tamén foron recoñecidas pola Unión Española de Catadores (UEC), entregando o **Gran Albariño de Ouro**. Pero a viticultura ten un impacto significativo na economía local non só pola produción de viño, senón tamén polo **enoturismo**, que atrae visitantes interesados en descubrir as adegas e degustar os viños da rexión. Actualmente o concello conta con 6 adegas que potencian o enoturismo en Crecente. Tamén é un produto recoñecido da zona o **queixo de tetilla** realizado na parroquia de Filgueira.

Entre os **elementos patrimoniais** máis destacados de Crecente atópase o **Pazo de Barreiro**, unha das edificacións nobiliarias máis importantes da zona e actualmente utilizada como casa rural. Este pazo, rodeado de fermosos xardíns e con vistas ao val, é un exemplo da arquitectura civil galega. **O Pazo da Fraga**, tamén casa de turismo rural na actualidade, é un conxunto histórico do século XV que inclúe unha torre defensiva, hórreo, muíño, e un amplo terreo con viñedos e bosque de árbores autóctonas. A torre é a parte máis antiga, mentres que as demais estancias, como os salóns, adegas e cuadras, foron construídas posteriormente. Crecente, como gran parte de Galicia, está atravesado por numerosos cursos de auga, sendo o río Miño o máis importante, seguido do río Ribadil. Destacan tamén varios regatos que regan as terras, onde se atopan diferentes **muíños de interese patrimonial**. Estes muíños son significativos na arquitectura popular galega, pois non só servían para moer gran e obter fariña, senón que tamén desempeñaban un papel social clave sendo lugares de encontro entre a comunidade.

3.1. DATOS DE POBOACIÓN

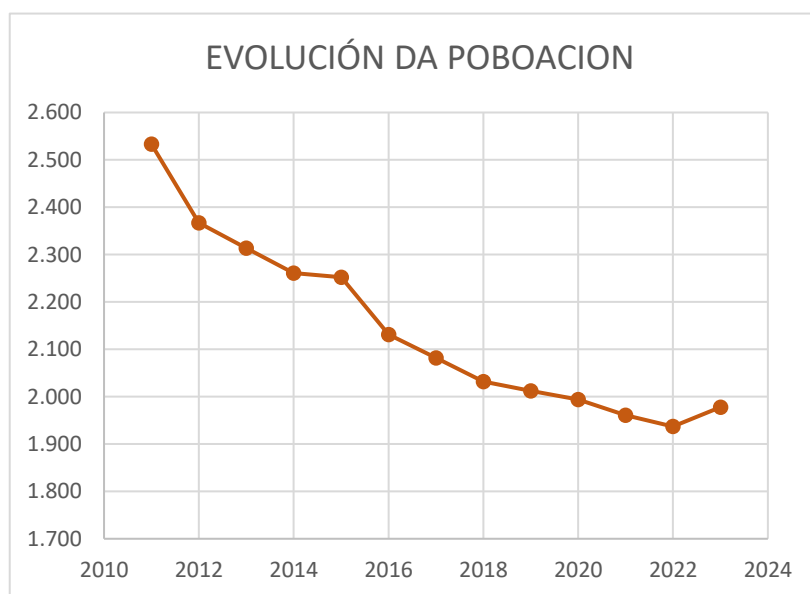
ANO	POBOACION
2023	1.978
2022	1.937
2021	1.961
2020	1.994
2019	2.012
2018	2.032
2017	2.082
2016	2.131
2015	2.252
2014	2.261
2013	2.314
2012	2.367
2011	2.533

Táboa 1. Ano e poboación

MUNICIPIO VECIÑO	HABITANTES
Arbo	2.647
Cañiza	23.154
Covelo	10.274

cercanos

Crecente ten na actualidade un total de **1.978 habitantes** (censo de 2023), a poboación non deixou de decrecer dende o ano 2011 ata hoxe cunha **redución de máis dun 20%**. A única excepción foi o último ano (2022-2023) que aumentou en 41 habitantes. Crecente é, ademais, o concello con menos poboación da comarca de Paradanta.



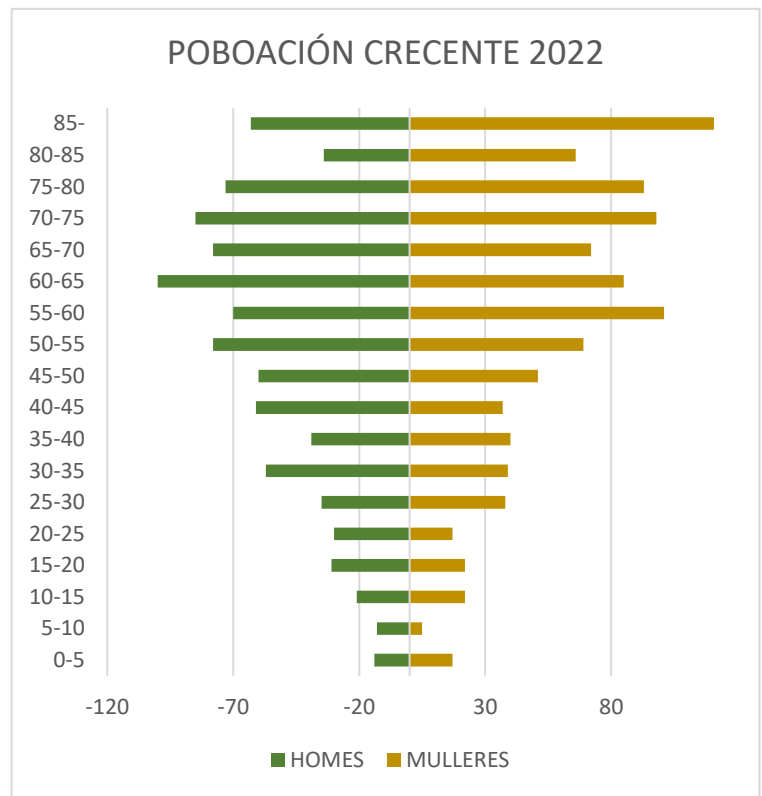
Gráfica 1. Evolución de poboación

Táboa 2. Poboación municipios

3.2. ESTRUCTURA DA POBOACIÓN

En Crecente, a poboación **menor de 20 anos é de 145 individuos** e representa o 7,5 % da poboación total. A poboación de **entre 20 e 65 anos é de 1.007** e representa o 52 %. A poboación **maior de 65 anos é de 785** e representa o 40,5 %. O **crecemento natural da poboación**, segundo os últimos datos publicados polo INE para o ano 2023 ten sido Negativo, con 39 defuncións mais que nacementos. Outro indicador relevante a ter en conta e o **Índice de envellecemento**, que para Crecente é de 558,22. En Galicia, no ano 2023, o índice de envellecemento situouse en 169,3, o que significa que por cada 100 persoas menores de 20 anos hai 169 de 65 e máis anos.

IDADE	HOMES	MULLERES	TOTAL
0-5	14	17	31
5-10	13	5	18
10-15	21	22	43
15-20	31	22	53
20-25	30	17	47
25-30	35	38	73
30-35	57	39	96
35-40	39	40	79
40-45	61	37	98
45-50	60	51	111
50-55	78	69	147
55-60	70	101	171
60-65	100	85	185
65-70	78	72	150
70-75	85	98	183
75-80	73	93	166
80-85	34	66	100
85-	63	123	186

Táboa 3. Idade homes e mulleres

Gráfica 2. Pirámide poboacional

A media de idade dos habitantes de Crecente é de 56,95 anos, 0,5 anos máis que fai un lustro que era de 56,42 anos.

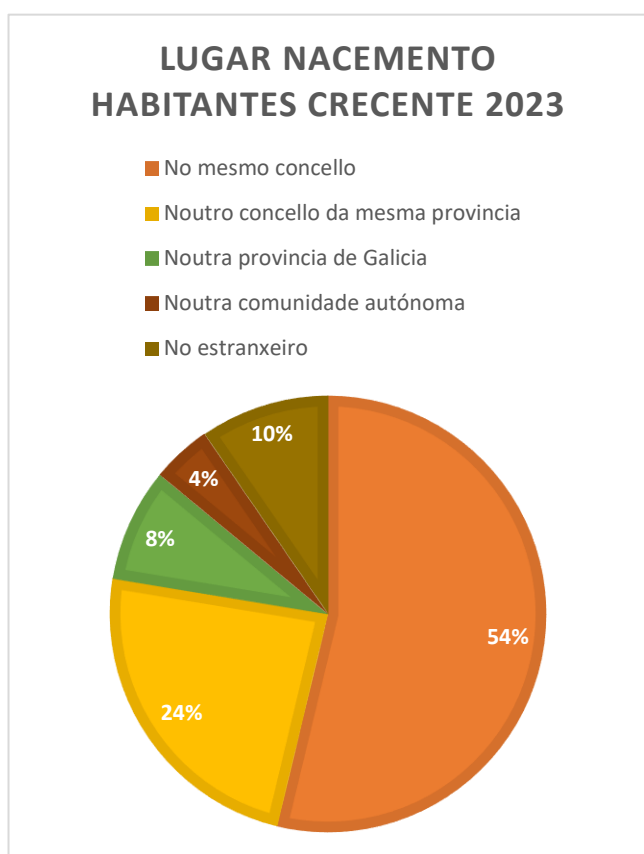
GRUPO DE IDADE	HABITANTES	COMENTARIO
Menores de 20	145	<i>Non clientes</i>
De 20 a 30	120	<i>Cientes ocasionais</i>
De 30 a 65	887	<i>Cientes obxectivo</i>
Mais de 65	785	<i>Onde se atopan os clientes actuais da praza</i>

Dentro do grupo de maiores de 65 é onde se atopan, preferentemente, os actuais clientes da praza. Porén Crecente conta cun grupo composto por 887 persoas de entre 30 e 65 anos que son os clientes obxectivo a gañar se se por en marcha unha reforma de mellora. O grupo composto por xoves de entre 20 e 30 anos poderían ser tamén novos clientes, sempre e cando o mercado ofrecese actividades que inclúsen a gastronomía ou actividades de tipo cultural e lúdico.

3.3. ESTRUCTURA DA POBOACIÓN SEGUNDO ORIXE

Segundo os datos publicados polo INE procedentes do padrón municipal de 2022, o 53,75 % (1.082) dos habitantes empadroados no Municipio de Crecente naceron no devandito municipio, o 23,85% (480) emigraron a Crecente desde outros municipios da provincia de Pontevedra, o 8,4% (169) desde outras provincias da comunidade de Galicia, o 4,42% (89) desde outras comunidades autónomas e o 9,59% (193) emigraron a Crecente desde outros países.

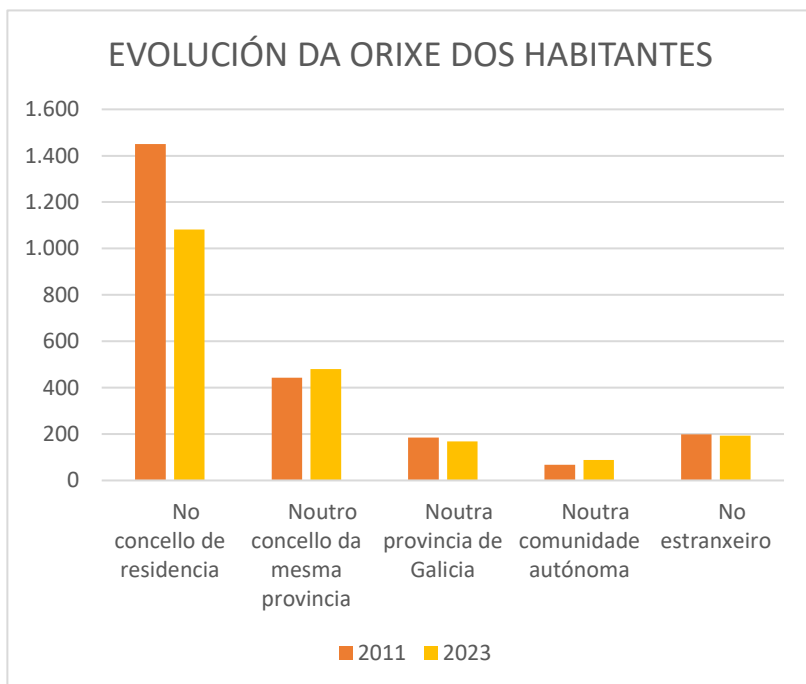
Se comparamos o porcentaxe de poboación estranxeira de Crecente (9,59%) ca de Galicia e a estatal, **vemos que é claramente superior á de Galicia, que ten un 5,16% de poboación estranxeira (en 2023) e lixeiramente inferior á nacional, cun 11,62% de poboación estranxeira.** As nacionalidades máis numerosas son a portuguesa -presentando un porcentaxe moi superior comparado cas demais nacionalidades- (34,2%), brasileira (9,84%) , francesa (5,7%) e argentina (3,6%).



Gráfica 3. Orixe Habitantes



Gráfica 4. Orixe habitantes estranxeiros, porcentaxes relativas ás 10 nacionalidades máis numerosas non ó total de habitantes estranxeiros



Se comparamos a evolución dende 2013 observamos que diminúen (-369) os habitantes nados en Crecente, pasando do 61,88% ao 53,75%; aumentan (+37) os habitantes nados na provincia de Pontevedra, pasando do 18,89% ao 23,85%; diminúen (-16) os habitantes nados na comunidade de Galicia, aínda que o porcentaxe na poboación total aumenta, pasando do 7,89% ao 8,4%; aumentan (+22) os habitantes nados no resto

de España, pasando do 2,86% ao 4,42% e diminúen (-6) os habitantes nados noutros países, aínda que o porcentaxe na poboación total aumenta, pasando do 8,49% ao 9,59%

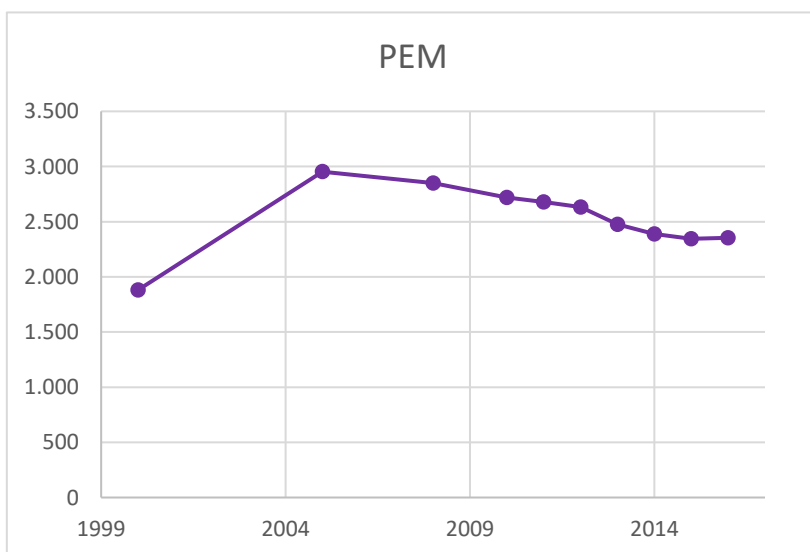
Gráfica 5. Evolución Orixe dos habitantes

3.4. POBOACIÓN ESTACIONAL MÁXIMA

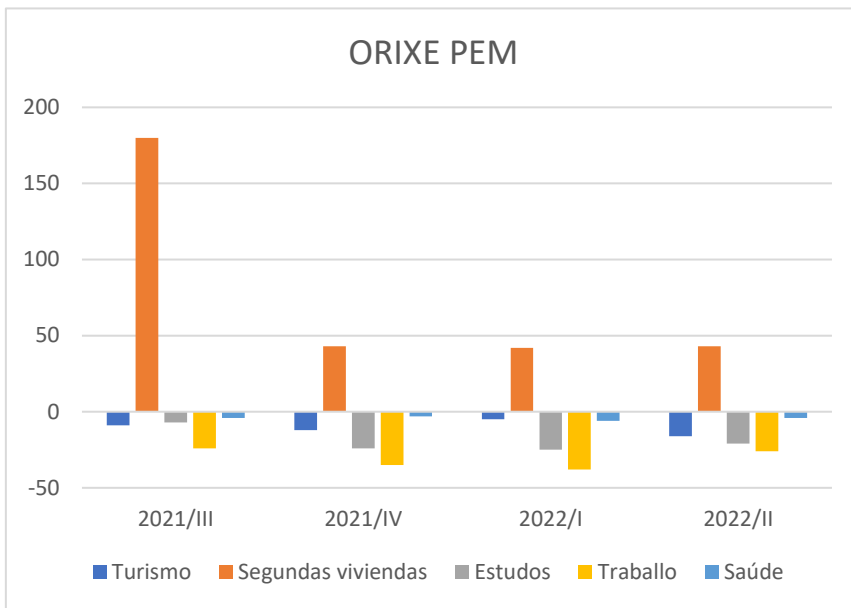
A poboación estacional máxima é unha estimación da poboación máxima que soporta Crecente a diario. No cálculo inclúense as persoas que teñen algún tipo de vinculación ou relación co municipio, xa sexa porque residen, traballan, estudan ou pasan algún período de tempo nel. Os datos son publicados anualmente polo Ministerio de Facenda e as Administracións Públicas, en colaboración coas Deputacións, Cabildos e Consellos Insulares.

ANO	PEM
2000	1.881
2005	2.953
2008	2.851
2009	3.432
2010	2.718
2011	2.678
2012	2.631
2013	2.476
2014	2.390
2015	2.344
2016	2.353

Táboa 4. Evolución PEM



Gráfica 6. Poboación estacional máxima

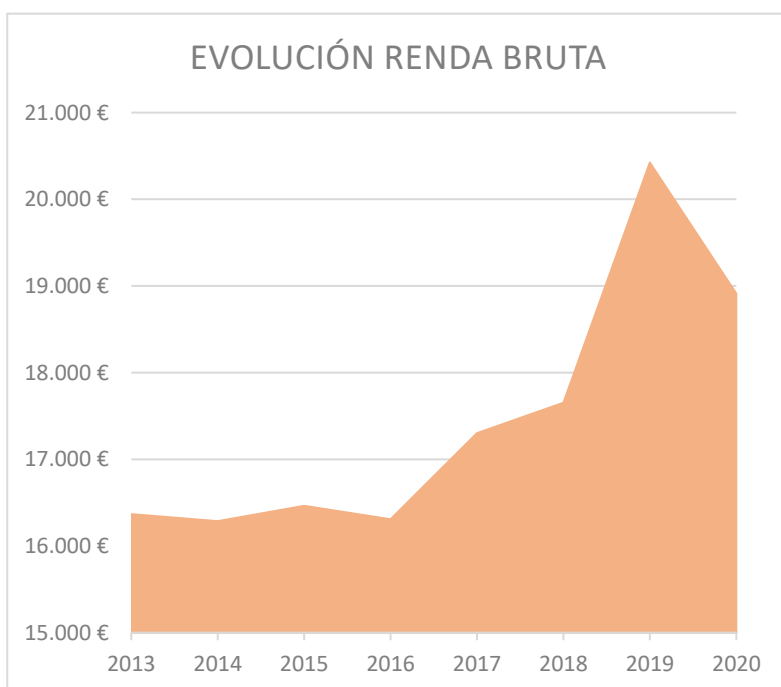


Solo dispoñemos de datos ate 2016, pero aínda así e todo podemos ver como Crecente, cunha poboación de 1.978 persoas, recibe unha cifra superior á súa poboación (2.353) e que representa case un 120% mais de poboación.

No gráfico (**Gráfica 7. Orixe poboación estacional máxima**)

pode observarse a enorme importancia que ten en Crecente, sobre todo en tempada de vacacións, no terceiro trimestre (xullo-setembro), a poboación estacional que conta cunha segunda residencia e que provoca un aumento moi significativo no consumo e moi especialmente no mercado do Crecente. Sen embargo, a PEM relacionada cos estudos, traballo ou saúde está en claro descenso.

3.5. RENDA BRUTA

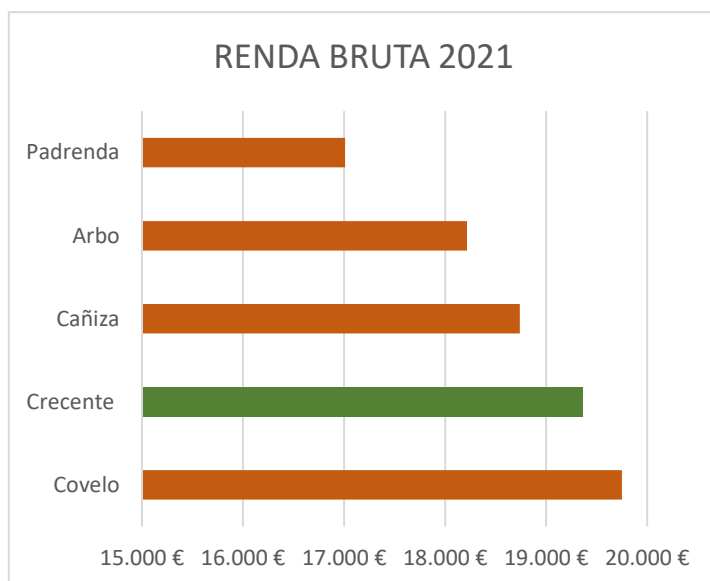


Segundo os datos feitos públicos polo Ministerio de Facenda, a renda bruta media por declarante, no municipio de Crecente **en 2021 foi de 19.358 €, 2.992 € máis que no ano 2013, pero por debaixo da renda bruta media de Galicia (25.069 €)**. Unha vez descontada a liquidación por IRPF e o achegado á Seguridade Social a renda dispoñible media por declarante situouse en 16.778€. En 2021 Crecente sitúase como o municipio nº 184 cunha maior renda bruta media na comunidade de

Galicia e 2.155 a nivel estatal e está por debaixo dalgúns concellos veciños coma Covelo, pero por riba doutros concellos como A Cañiza, Arbo ou Padrenda. **Gráfica 8. Evolución renda bruta**

Municipio	Renta Bruta 2021
Covelo	19.749 €
Crecente	19.358 €
Cañiza	18.741 €
Arbo	18.216 €

Táboa 4. Comparación renda bruta veciños



Gráfica 9. Comparación renda bruta veciños

No ano 2018 o Índice de Gini (1) para Crecente era de 31.80 e o ratio 80/20 era de 2.70. O que nos indica un reparto bastante igualitario da riqueza neste territorio.

(1) O coeficiente Gini é o método máis empregado para medir a desigualdade salarial. É unha ferramenta analítica que soe empregarse para medir a concentración de ingresos entre os habitantes dun territorio, nun período de tempo determinado.

3.6. POBOACIÓN OCUPADA/DESEMPREGADA

3.6.1. Afiliados a Seguridade Social maio de 2024

Do 100% dos afiliados á Seguridade Social (298):

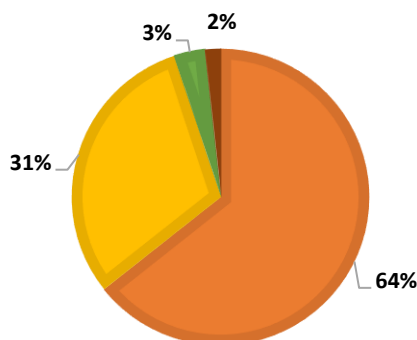
- 191 (64,1%) o son por conta allea
- 91 (30,54%) autónomos/as
- 5 (2,29%) do fogar
- 10 (1,68%) traballadores/as agrarios
- <5 (<1,5%) traballadores do mar

AFILIADOS SEGURIDADE SOCIAL			
REXIMEN	TOTAL AFILIADOS	Variación anual	
		Absoluta	Relativa
XERAL	191	-7	-3.54 %
AUTONOMOS	91	0	0%
AGRARIO	10	-1	-9.09 %
HOGAR	5	-1	-16.67 %
MAR	<5	-	0%
TOTAL	298	-9	-2.93 %

Táboa 5. Afiliados seguridade social

AFILIADOS SEGURIDADE SOCIAL 2024

■ XERAL ■ AUTONOMOS ■ AGRARIO ■ HOGAR ■ MAR


Gráfica 10. Afiliados seguridade social

Se analizamos a táboa podemos observar que os afiliados ó réxime xeral seguen a ser os máis numerosos aínda que no último ano decreceron en máis dun 3%, os traballadores do réxime agrario e do fogar tamén presentan unha variación negativa, sendo os do sector do fogar os que proporcionalmente están a perden máis afiliados. Os autónomos mantivéronse estables en todo o ano.

3.6.2. Paro rexistrado a maio de 2024

	TOTAL PARADOS MAIO 2024	VARIACIÓN ANUAL	
		ABSOLUTA	RELATIVA
TOTAL	109	1	0.93 %
Homes	52	-2	-3.70 %
Mulleres	55	3	5.77 %
<25 ANOS	0	-	0%
Homes	<5	-	0%
Mulleres	<5	-	0%
25-44 ANOS	38	15	65.22 %
Homes	11	-1	-8.33 %
Mulleres	27	16	145.45 %
>45 ANOS	69	-14	-16.87 %
Homes	41	-1	-2.38 %
Mulleres	28	-13	-31.71 %

O número total de parados era en maio de 2024 de 109, dos que 52 son homes e 55 mulleres.

Esta cifra representa máis do 25% da poboación activa de Crecente, estando moi por riba tanto do paro rexistrado en Galicia; 11,01% como do paro rexistrado no Estado Español; 12,5%.

Os maiores de 45 con 69 parados son o grupo de idade máis afectado por o paro, seguido dos que se atopan entre 25 e 44 anos con 38 parados, o grupo menos numeroso son os de menos de 25 anos con ningún parado.

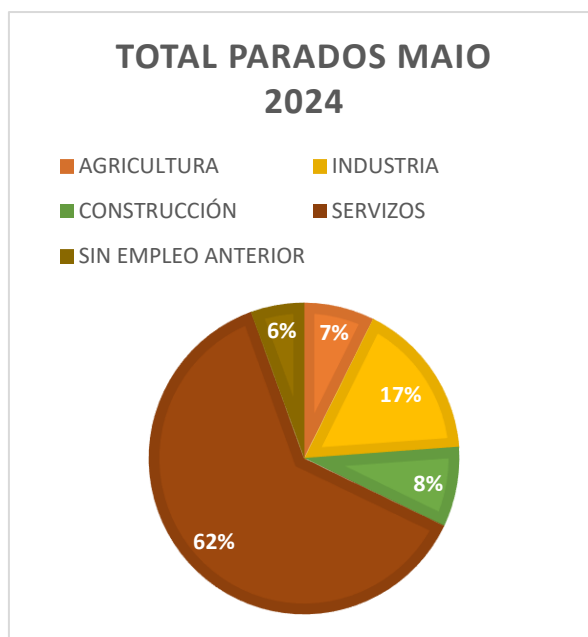
Táboa 6. Parados

3.6.3. O desemprego por sectores a maio de 2024

Por sectores vemos que os servizos é onde maior número de parados existe con 68 persoas, o que representa o 62,4% do total do paro, seguido de da industria con 18 parados, 16,5%, da construción con 9 parados, 8,26%, da agricultura con 8 parados, 7,34%, e finalmente das persoas sen emprego anterior con 6 parados, 5,5%.

SECTOR	TOTAL PARADOS MAIO 2024	VARIACIÓN ANUAL	
		ABSOLUTA	RELATIVA
AGRICULTURA	8	-1	-11.11 %
INDUSTRIA	18	0	0%
CONSTRUCCIÓN	9	-3	-25.00 %
SERVIZOS	68	6	9.68 %
SIN EMPLEO ANTERIOR	6	-1	-14.29 %

Táboa 7. Parados sectores



Gráfica 11. Parados sectores

Despois de analizar estes datos podemos concluír que o perfil do desempregado/a neste concello é unha persoa maior de 45 que busca emprego no sector servizos; isto é maioritariamente (comercio, comunicacións, centro de chamadas , turismo, hostaleira, ocio, cultura, espectáculos e administración pública) e posiblemente unha muller.

3.7. VARIABLES A TER EN CONTA DESTA INFORMACIÓN

VARIABLE	A TER EN CONTA NO MERCADO
Crecente está emprazado nunha das zonas vitivinícolas mais importantes de Galicia	O mercado non está a formar parte da promoción deste recurso nin ten relación co sector.
En Crecente hai un número importante de segundas vivendas	Isto significa que existe un fluxo de consumidores que pasan largas tempadas. Hoxe xa se pode notar na facturación dos negocios do mercado este feito, pero inda pode crecer moito mais.
Os datos turísticos non deixan de medrar e sobre todo o turismo estranxeiro esta en ascenso	Os mercados son unha das atraccións turísticas mais buscadas. E un potencial que se está perdendo, dado que o mercado debería ser, no so un lugar atractivo e de obrigada visita, se non tamén un escaparate da gastronomía local.
Crecente celebra varias festas o longo do ano.	O mercado vive de costas a estas celebracións, un feito que debería corrixirse no futuro.
A poboación maior de 55 anos é de 1.141	Constitúen o groso dos clientes actuais do mercado.
A poboación de 30 a 55 anos é de 531	Son o público obxectivo a gañar por este mercado e representan un 1/3 da poboación.
A porcentaxe de poboación estranxeira está en aumento desde fai anos e representa xa o 9,6% da poboación total	O mercado debería ter en conta os/as habitantes procedentes doutras orixes, e contribuír así a facer unha oferta inclusiva para esta importante porcentaxe de veciños.
Crecente soporta unha Poboación Estacional de 2.353 persoas	É unha cifra moi importante que debería de verse reflectida nas vendas e tamén na oferta.
A renda do municipio está por debaixo da media galega	Os clientes locais valorarán moito o prezo e polo tanto a oferta debe ter isto en conta sen esquecer as variables anteriores, polo que a diversidade de prezos debe estar presente.

4. PROCESO PARTICIPATIVO PARA A RECOLLIDA DE PERCEPCIÓNS E OPINIÓNS SOBRE O MERCADO POR PARTE DOS/AS PRACEIROS/AS E USUARIO/AS

3.1 A OPINIÓN DOS PRACEIROS/AS

Para recadar a opinión sobre o mercado, dos vendedores/as, foron realizadas un total de 5 entrevistas individuais nas que se lles solicitou que expresasen as súas opinións sobre os seguintes temas:

- 1.- Cal é a súa valoración do estado actual do mercado?
- 2.- Cales serían as súas propostas de mellora?

1.- Cal é a súa valoración do estado actual do mercado?

Inda que os clientes non son abundantes, consideran que son fieis e están satisfeitos do seu nivel de vendas, inda que pensan que poderían ser mellores se a praza tivese mais actividade.

2.- Cales serían as súas propostas de mellora?

- ✓ Incluir un supermercado
- ✓ Mellorar a oferta de froitas e verduras
- ✓ Arranxar o semisoto e facer actividades nel

3.- Está satisfeito da súa actividade?

3.2 A OPINIÓN DOS USUARIOS/AS

Para recadar a opinión dos usuarios realizouse un grupo de debate (cualitativo) Os temas a tratar no grupo foron:

1. Porqué é cliente deste mercado?
3. Que propostas ten para mellorar o mercado?

1. Porqué é cliente deste mercado?

Porque a oferta é boa e resulta moito mais cómodo que desprazarse a outro concello ou a Portugal. A oferta de carne e peixe é de calidade e o trato moi bo, a de froita e verdura debería mellorar A maioría son clientes habituais que van ao mercado 1 ou 2 veces por semana. Veñen por familiaridade coas vendedores e porque queren que a praza funcione.

3. Que propostas ten para mellorar o mercado?

En xeral opinan que as actuais condicións son moi boas inda que podería mellorarse a oferta de verdura e froita e abrir todo os días.

Sería bo que se abrise un supermercado no local que está baleiro e así se completaba a compra

3.3 A OPINIÓN DOS NON CLIENTES

Para recadar a opinión dos non usuarios realizouse un grupo de debate (cualitativo) Os temas a tratar no grupo foron:

1. Porqué non son clientes deste mercado?
2. Que debemos mellorar para gañalo como cliente?

1. Porqué non son clientes deste mercado?

A maioría fan a compra semanal nun supermercado ou gran superficie porque lles resulta mais cómodo porque traballan e están todo o día fora.

Saben que hai boa carne e que o peixe ven da lonxa, pero non teñen tempo de ir o mercado, inda que as veces encargan carne.

2. Que debemos mellorar para gañalo como cliente?

Non sería fácil para eles vir o mercado salvo que abrise os fins de semana, cousa que lles parece complicada, salvo que houbo un supermercado e puidesen facer toda a compra en Crecente.

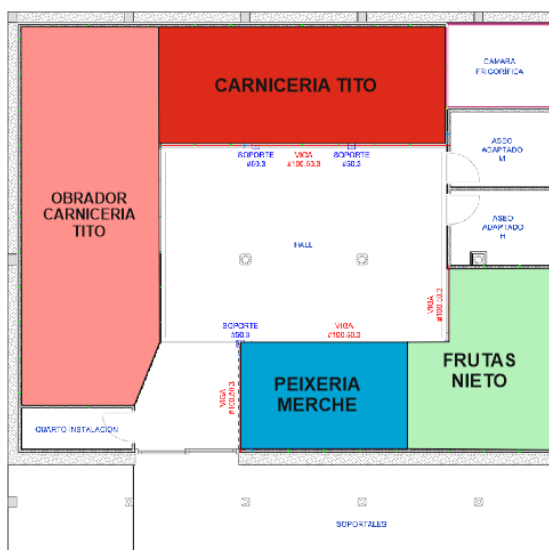
Outra posibilidade sería que abrise a parte de abaixo e que houbo mercadillos ou eventos de gastronómicos, nese caso si que poderían vir algún día.

5. DESCRICIÓN DO NIVEL DE OCUPACIÓN E DIVERSIDADE DA OFERTA. 5. DEMANDA EXISTENTE E FUTURA, CON INCLUSIÓN DUNHA FICHA INDIVIDUAL DOS POSTOS ACTIVOS DO MERCADO, ASÍ COMO DAS POSIBLES ACTUACIÓNS DE MELLORA DOS MESMOS

5.1. Nivel de ocupación

POSTOS DE VENDA DISPONIBLES	3
POSTOS CON ACTIVIDADE COMERCIAL	3
POSTOS SEN ACTIVIDADE COMERCIAL	0
OCUPACION	100%

PLANO DE OCUPACIÓN



5.2. Diversidade da oferta

OFERTA EXISTENTE

ESIXIDA NO PLAN DE EXCELENCIA	
RESTAURACIÓN	
CARNES	1 CARNECERIAS
PEIXE	1 PEIXERIA
FROITAS E VERDURAS	1 FROITERIA
LÁCTEOS, OVOS	
PANADERÍA	
FLORETERÍA	
OUTROS (agasallos, reparación de zapatos, comercio xusto, produtos elaborados, artesanía, obra de autor/a, encurtidos, aceites)	

OFERTA QUE DEBERÍA INCORPORAR:

RESTAURACIÓN	OFERTA GASTRONOMICA
CARNES	
PEIXE	
FROITAS E VERDURAS	PRODUTORES LOCAIS TEMPORAIS
LÁCTEOS, OVOS	PRODUTORES LOCAIS QUEIXOS, LEITE, IOGURES
PANADERÍA	PRODUTORES LOCAIS PAN E DOCES
FLORETERÍA	FLORETERIA E VENDA OCASIONAL
OUTROS (agasallos, reparación de zapatos, comercio xusto, produtos elaborados, artesanía, obra de autor/a, encurtidos, aceites)	ARTESANÍA ALIMENTARIA E NON ALIMENTARIA DA ZONA

POSTO Nº1

ADXUDICATARIO: Luis Álvaro Martínez
NOME COMERCIAL: CARNICERIA
ANO NACEMENTO : 1986
TRABALLADORES : 1



ADXUDICACIÓN:2023

SUPERFICIE :27, 17m² DE POSTO E 39,89m² DE OBRADOIRO

DURACIÓN :

TAXA MESUAL:

CANON :

HORARIO COMERCIAL 9:00h – 14:00h – 17:00h a 20:00h

HORARIO DESCARGA: Indefinido

EQUIPAMENTO

2	Cámara
2	Mostradores de fría
1	Empacadora ó baleiro
1	Frigorífico
1	Picadora

PRODUTO

Vacún, porco, caprino, aves e embutidos

❖ **Perfil de clientela e procedencia**

- Persoas de Crecente, de concellos próximos e hostalería
- Residentes de segundas vivendas

❖ **Períodos de mais venda**

❖ Nadal e verán

❖ **Dias de mais venda**

- sábados

❖ **Melloras que propón para o mercado**

- Está satisfeito co mercado, apunta a posibilidade de engadir un supermercado no espazo baleiro

❖ **CONTINUIDADE:** Si

❖ **OBSERVACIONES**

- ✓ Carne de moi boa calidade de pequeno produtor.
- ✓ Obradoiro ben equipado e con capacidade de produción
- ✓ Debe por prezos a vista e información do produto

POSTO Nº1

ADXUDICATARIO: Mercedes Durán Alonso.
NOME COMERCIAL: PEIXERÍA
ANO NACEMENTO : 1987
TRABALLADORES : 1



ADXUDICACIÓN:2023
SUPERFICIE :14,30m²
DURACIÓN :
TAXA MESUAL:
CANON :
HORARIO COMERCIAL 9:00h – 14:00h – 17:00h a 20:00h
HORARIO DESCARGA: 8:30H A 9:00H

EQUIPAMENTO

1	Balanza
1	Mostrador de frío

PRODUTO

- Vacún, porco, caprino, aves e embutidos
- ❖ **Perfil de clientela e procedencia**
 - Persoas de Crecente e das aldeas
 - Residentes de segundas vivendas
 - ❖ **Períodos de mais venda**
 - ❖ Nadal e verán
 - ❖ **Dias de mais venda**
 - sábados
 - ❖ **Melloras que propón para o mercado**
 - Está saiseita co mercado, apunta tamén a posibilidade de engadir un supermercado no espazo baleiro
 - ❖ **CONTINUIDADE:** Si
 - ❖ **OBSERVACIONES**
 - ✓ Peixe de calidade da Lonxa de Vigo
 - ✓ Debe por prezos á vista
 - ✓ Mellorar a presentación do produto

POSTO Nº1

ADXUDICATARIO: Fernando Rodríguez
NOME COMERCIAL: FROITERIA
ANO NACEMENTO :
TRABALLADORES : 1



ADXUDICACIÓN:2023
SUPERFICIE :19,25m²
DURACIÓN :
TAXA MESUAL:
CANON :
HORARIO COMERCIAL 9:00h – 14:00h – 17:00h a 20:00h
HORARIO DESCARGA: 9:00h

EQUIPAMENTO

1	Balanza

PRODUTO

Froitas e verduras de maiorista

- ❖ **Perfil de clientela e procedencia**
- Persoas de Crecente e das aldeas
- Residentes de segundas vivendas

- ❖ **Períodos de mais venda**
- ❖ Nadal e verán
- ❖ **Dias de mais venda**
-

- ❖ **Melloras que propón para o mercado**
-

- ❖ **CONTINUIDADE:** Si

❖ OBSERVACIONES

- ✓ Vendedor ocasional
- ✓ Non ten mobiliariode exposición, vende directamente nas caixas. Debería de investir en mobiliario e o concello debería esixirle adecentar o posto. 7
- ✓ Debería de ter prezos á vista
- ✓ Incorporar produtos da zona

6. AVALIACIÓN DOS PROCEDEMENTOS ADMINISTRATIVOS RELATIVOS Á ADXUDICACIÓN DOS POSTOS DO MERCADO

O Concello de Crecente non conta con pregos de licitación dos postos, nin ordenanza reguladora nin fiscal.

RECOMENDACIONES

Redactar e aprobar pregos de licitación e ordenanza reguladora e fiscal

7. ANÁLISES DAFO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Emprazamento central Abastecemento local de produtos frescos Estrutura e cuberta en boas condicións Posibilidade de ampliar instalación e ofrecer máis servizos	Pouca diversidade da oferta Non conta con espazo para actividades de promoción comercial ou eventos
OPORTUNIDADES	AMEAZAS
Alta porcentaxe de segundas vivendas Fluxo turístico en crecemento	Aumento das grandes superficies e supermercados noutras vilas

8. ANÁLISE E PROPOSTAS DE ACTUACIÓNS NECESARIAS PARA A OBTENCIÓN DO SELO DE MERCADO EXCELENTE

GRAO DE CUMPRIMENTO DOS REQUISITOS OBRIGATORIOS DO PLAN DE EXCELENCIA

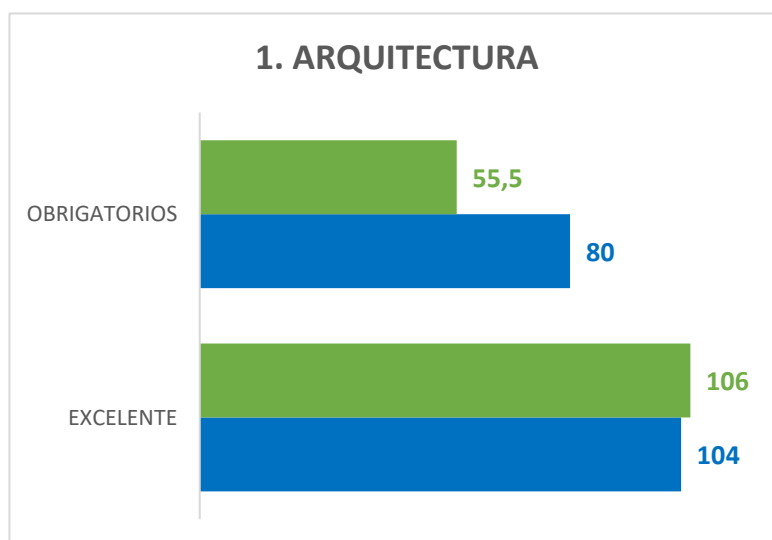
*Para acadar a Excelencia o mercado debe **cumprirse o 100% dos REQUISITOS OBRIGATORIOS**. O resto da puntuación acádase grazas ao cumprimento dos REQUISITOS OPCIONAIS, sendo imprescindible para a Excelencia ter como mínimo o 50% destes últimos.*

A continuación faremos unha análise do grao de cumprimento do Mercado de Viveiro dos REQUISITOS OBRIGATORIOS, xa que de non cumprir estes, sería prioritario abordar estas melloras. Para coñecer a puntuación total OBRIGATORIOS+ NON OBRIGATORIOS ver o ANEXO 1

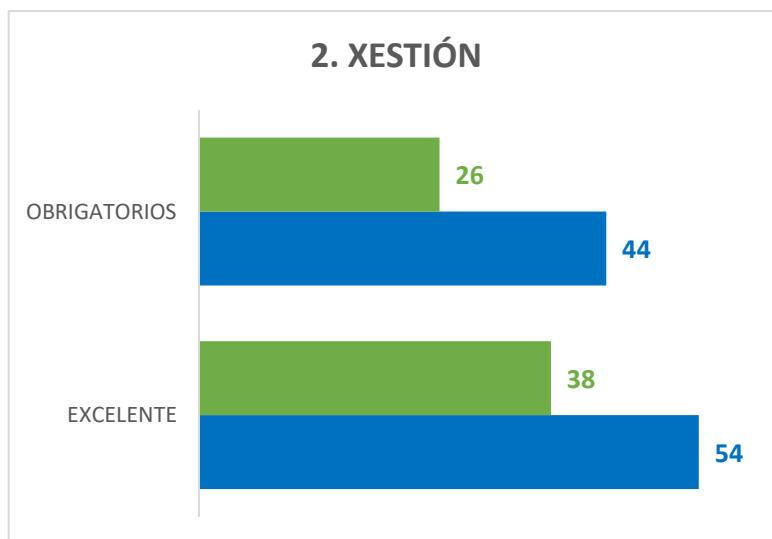
REQUISITOS OBRIGATORIOS

AVALIACION DA ARQUITECTURA		
ESTADO DO EDIFICIO		
1.Cuberta en correcto estado garantindo un ambiente confortable e sen humidades.	CUMPRE	
2. Fachadas revestidas e en axeitado estado de conservación.	CUMPRE	
3. Estrutura axeitada.	Precisa mellora o semisoto	NON CUMPRE
4.Interiores de uso común axeitados e con imaxe homoxénea.	CUMPRE	
5.Chans antideslizantes e de doada limpeza e mantemento.	CUMPRE	
6.Sistema de Iluminación acorde cos produtos e compatible coa eficiencia enerxética.	CUMPRE	
7.Zonas de carga e descarga exterior	CUMPRE	
8.Accesos adaptados	CUMPRE	
9.Consigna	Non existe consiga	NON CUMPRE
10.Aseos para clientes adecuados	CUMPRE	
11.Espazo multifunción	Non existe un lugar para a celebración de actividades, actos ou campañas	NON CUMPRE
12.Punto de información	Non existe punto de información	NON CUMPRE
14.Plan de residuos	Non conta con plan de residuos	NON CUMPRE
15.Ecopunto	Non hai ecopunto para clientes	NON CUMPRE
16.Sistemas de reciclaxe	CUMPRE	
17.Eliminación de residuos	CUMPRE	
18.Sinalización e rotulación xeral	Non conta con sinalectica	NON CUMPRE
20.Calidade do ar interior. Impacto de cheiros	CUMPRE	
21.Porcentaxe de ocupación	100% CUMPRE	
22.Grao de diversificación da oferta	So ten oferta de carne, peixe e froita e veduras	NON CUMPRE

O gráfico recolle na primeira tabula: o nivel de cumprimento dos requisitos obrigatorios e na segunda o nivel de cumprimento da EXCELENCIA coa suma de criterios OBRIGATORIOS E NON OBRIGATORIOS (Ver Anexo 1)



7.2 AVALIACIÓN DA XESTIÓN MUNICIPAL / PRIVADA		
1.Horarios de limpeza claros e fixos	CUMPRE	
2.Sumministración de material deteriorado con rapidez e eficacia	CUMPRE	
3.Recollida de residuos de maneira eficaz, adaptada os usos e horarios do mercado	CUMPRE	
4.Adaptación dos servizos de mantemento as distintas actividades	CUMPRE	
5.Normativa reguladora da xestión actualizada	Non conta con Regulamento	NON CUMPRE
6.Ordenanza fiscal de taxas pola prestación do servizo de mercado, actualizada	Non conta con ordenanza	NON CUMPRE
7.Capacidade sancionadora. Réxime disciplinario e mecanismos de control	Non conta con ordenanza reguladora	NON CUMPRE
8.Programa de actividades	Non existe un programa estable de actividades	NON CUMPRE
9.Colaboración cos praceiros/as	CUMPRE	
10.Formación continuada de praceiros/as	Non se realiza formación. A primeira será neste ano 2024	NON CUMPRE
11.Reunións periódicas no mercado, intercambio de suxestións e necesidades	CUMPRE	



7.3 AVALIACIÓN DAS OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS/AS	
Os praceiros/as son avaliados/as de xeito individual (ver anexo 1)e para acadar a Excelencia alúmenos o 90% deles debe cumprir os requisitos obrigatorios e o 50% superar esta puntuación cos requisitos non obrigatorios	NON CUMPREN

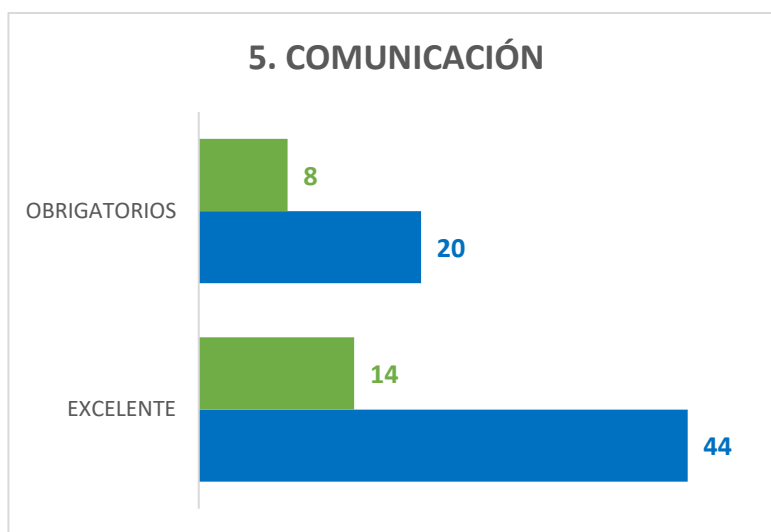
7.4 AVALIACIÓN DOS PRODUTOS

Os produtos son avaliados/as de xeito individual (ver anexo 1)e para acadar a Excelencia alúmenos o 90% deles debe cumprir os requisitos obrigatorios e o 50% superar esta puntuación cos requisitos non obrigatorios

CUMPRE

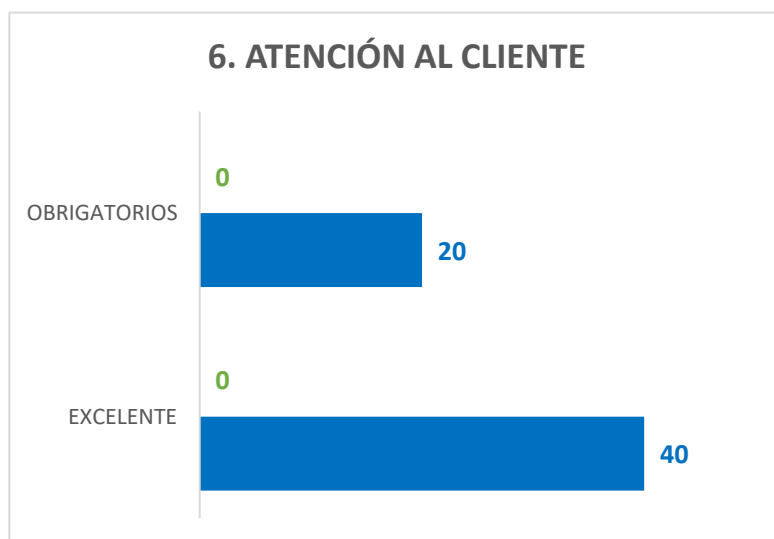
7.5 AVALIACIÓN DE XESTION COMERCIAL E COMUNICACION

1.Rotulacion exterior visible	CUMPRE
2.Logotipo e imaxe común	CUMPRE
3.Planificación e desenvolvemento de campañas de fidelización	NON CUMPRE
4.Ter Redes Sociais	NON CUMPRE
5.Ter un formulario de contacto para clientes	NON CUMPRE

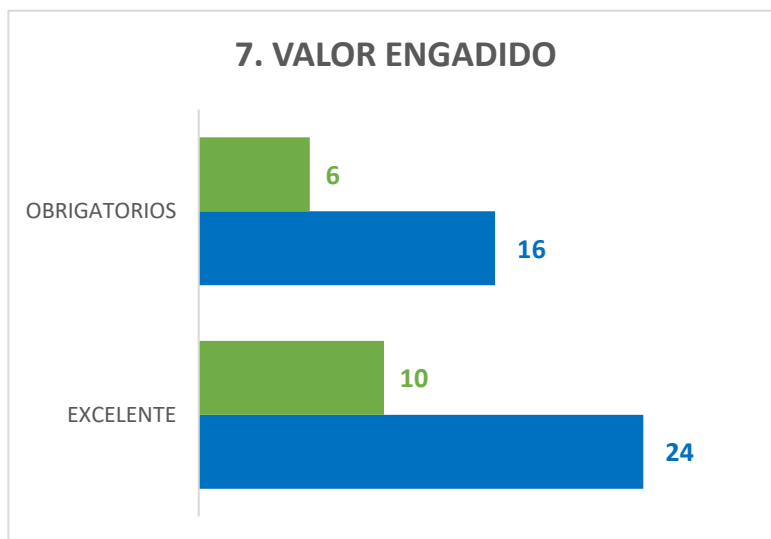


7.6 AVALIACION DE ATENCION Á CIENTELA

1.Oficina física de atención a clientela	NON CUMPRE
2.Xestión de reclamacións	NON CUMPRE
3.Buzón de suxestións	NON CUMPRE
4.Aportar e dar a coñecer as actividades profesionais, culturais e sociais	NON CUMPRE
5.Servizo de hostalería ou restauración	NON CUMPRE



7.7 AVALIACIÓN DO VALOR ENGADIDO	
1. Compromiso co medio ambiente	CUMPRE
2. Compromiso co produto local	NON CUMPRE
3. Oferta social	NON CUMPRE
4. Consumo responsable	NON CUMPRE
5. Compromiso co emprendemento	CUMPRE
6. Compromiso coa educación	NON CUMPRE
7. Oferta socio-cultural	NON CUMPRE
8. Sistemas de avaliación de satisfacción/mellora continua	NON CUMPRE



9. Estratexia de optimización e redimensionamento de usos.

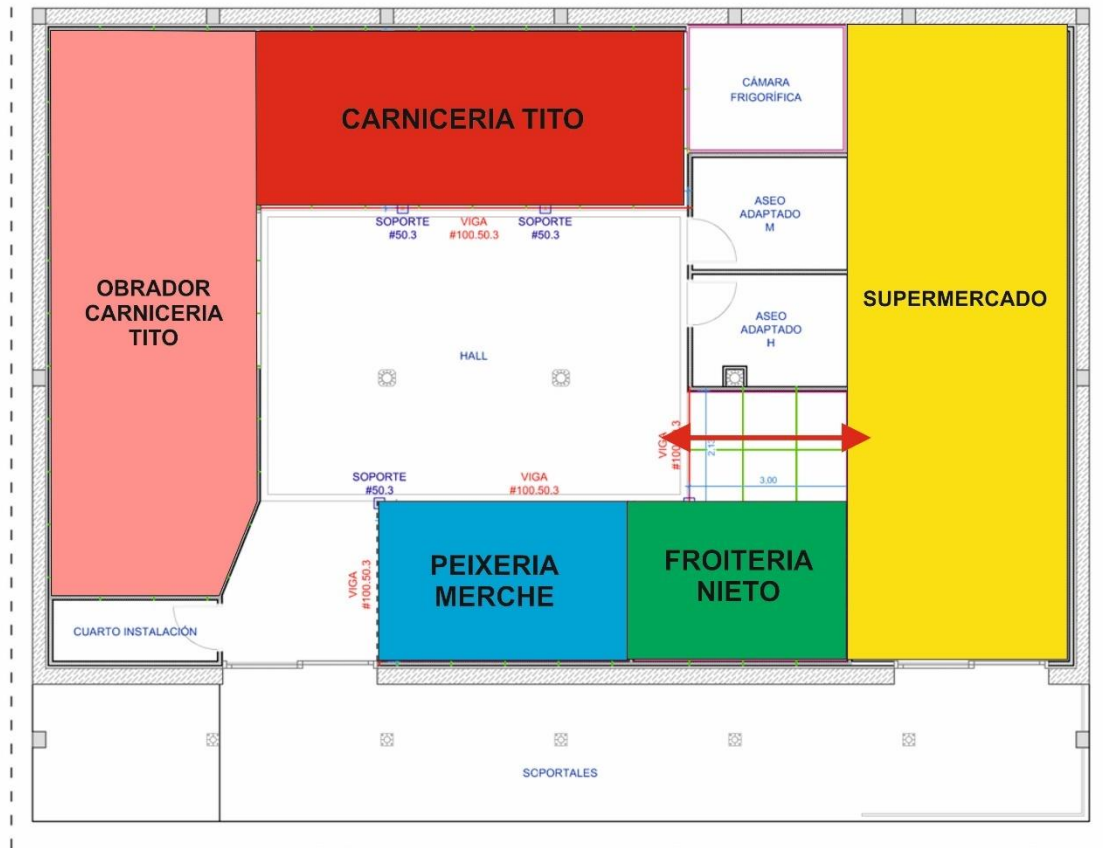
NECESIDADES QUE DEBERÍA CUBRIR:

- **Para a poboación local**
 - ✓ Abastecemento de produtos frescos (Carne, peixe, froitas e verduras)
 - ✓ Centro para a celebración de pequenos mercados especializados
 - ✓ Venda ocasional de lácteos, pan e pastelería
 - ✓ Celebración de eventos gastronómicos e culturais
 - ✓ Dotado de medios para a celebración de eventos (escenario, audiovisual etc)

- **Para os visitantes**
 - ✓ Escaparate local.
 - ✓ Mercados ocasionais
 - ✓ Comercialización de produtos da zona alimentarios e non alimentarios
 - ✓ Información turística sobre o concello e eventos.

ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN

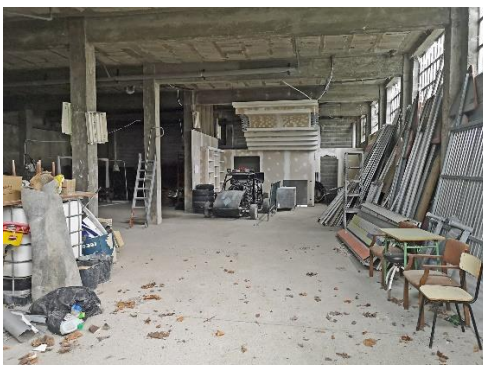
Dado que o edificio ten un local anexo que pode comunicarse co actual mercado e dado que a oferta comercial en crecente é escasa parécenos moi acertada a intención do Concello de Crecente de incorporar un supermercado á actual oferta. Para o que recomendaríamos a apertura dun acceso desde o mercado e a redución do posto de froitas e verduras



NOVOS USOS

- MERCADOS OCASIONAIS
- EVENTOS GASTRONÓMICOS, CULTURAIS E SOCIAIS

O edificio conta tamén cun semisoto que na actualidade úsase como almacén que podería incorporarse para ampliar a oferta de produtos e servizos.



O arranxo deste semisoto permitiría tamén reforzar a estrutura do edificio que non foi reformada nesta planta e que presenta problemas que poden agravarse se non se actúa.

Trátase dun espazo diáfano no que podería crearse un espazo acaído para a celebración de ventos gastronómicos; presentacións de viños, catas, demostracións de cociña etc. e para celebración de pequenos mercados ocasionais de produtos do Condado da Paradanta.

EXEMPLO DE TRASFORMACIÓN DUN MERCADO NUNHA ZONA VITIVINÍCOLA PARA A REALIZACIÓN DE EVENTOS RELACIONADO CO VIÑO E PEQUENOS MERCADOS



Ha incorporación deste tipo de espazos de encontro permite integrar a un que público que normalmente non fai uso do mercado, xente moza e de mediana idade que si pode interesarse por outra oferta mais relacionada co lecer e a gastronomía.

MELLORAR A ACCESIBILIDADE A ESTE SEMISOTO E INCORPORAR UNHA TERRAZA EXTERIOR



O actual acceso presenta problemas de accesibilidade e debe estudarse tamén a posibilidade de ter unha comunicación desde o interior.

Unha das fachadas do semisoto ten a fronte un espazo, hoxe degradado, que podería rechearse para a creación dunha terraza e abrir ocos que permitan a entrada de luz natural e acceso a terraza.

DESEÑAR UN PROGRAMA ESTABLE DE ACTIVIDADES

Para deseñar un programa de actividades dun mercado o xeito mais doado é basear este nas ESTACIONS DO ANO. Tamén é importante ter en conta as festas tradicionais en cada tempada e aquelas que teñen un carácter local así como celebracións da rede de mercados galegos.

Para realizar esta tarefa e fundamental contar coa colaboración dos vendedores, xa que serán eles os que nos informen de cales son os produtos de cada tempada e dos costumes dos veciños en cada celebración.

Recomendacións:

- Non ser demasiado ambicioso, mellor comezar cunha actividade por trimestre de calidade e en colaboración cos vendedores.
- Os meses que non hai actividade non deixar de facer insercións nas RRSS
- Pedir colaboración; a miúdo a hostalería, as asociacións ou comisións de festas están dispostas a colaborar e facerse cargo da organización dunha actividade.
- Non todo vale, evitar a dispersión e non dicir si a todo o que nos propoñan, inda que non teña nada que ver coa actividade comercial evita conflitos posteriores.
- Buscar a publicidade “branca” en prensa, e dicir; gratuíta. Normalmente os corresponsais locais dos medios de comunicación están necesitados de noticias e historias humanas, facilitarlle o traballo sole dar bos resultados.

En Allariz a 11 de novembro de 2024
Asdo: M.Rosario Quintana

Anexo 1

Avaliación para a Excelencia

ANEXO II
AUTOAVALIACIÓN
REQUISITOS OBRIGATORIOS E PUNTUACIÓN MÍNIMA EXIXIDA

1. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DA ARQUITECTURA

- Puntúase do 0 a 4, sendo 0 inexistente e 4 excelente.
- A valoración da ocupación responderá aos seguintes parámetros:
0-25 %: 0 puntos
26-50 %: 1 punto
51-75 %: 2 puntos
76-80 %: 3 puntos
81-100 %: 4 puntos
- O grao de diversificación: para que sexa excelente debe ter polo menos un de cada un dos seguintes usos: florería, panadería, froitería, carnicería e peixería
- Puntuación: obrigando a cumprir o 100 % dos puntos obrigatorios (80) e chegar ao 50 % do total (104)

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos, agás os sinalados con 2 puntos.

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPITULO 1. ARQUITECTURA		
	0/1/2/3/4	
ESTADO DO EDIFICIO		
CUBERTA	4	4
FACHADAS	4	4
INTERIORES COMÚNS CON IMAXE HOMOXÉNEA	4	4
ESTRUTURA	4	2
CHANS NON DESLIZANTES	4	4
ACABADOS E SISTEMA DE ILUMINACIÓN ADECUADO	4	4
INSTALACIÓNS		
CUMPRIMENTO NORMATIVA AUGA FRÍA E QUENTE NOS POSTOS		4
AUSENCIA DE AUGA EN ZONAS DE VENDA		4
APARCADOIRO DE VEHÍCULOS		
VEHÍCULOS CLIENTELA		
CONVENIOS PARA APARCADOIRO		0
PROXIMIDADE DO APARCADOIRO		4
VEHÍCULOS PRACEIROS/AS		
CONVENIOS PARA APARCADOIRO		0
PROXIMIDADE DO APARCADOIRO		4
BICICLETAS		0
ZONAS DE CARGA E DESCARGA EXTERIOR		
ZONAS DE CARGA E DESCARGA EXTERIOR	4	4
PROXIMIDADE A ESPAZOS PRIVADOS PARA PRACEIROS/AS		4
SEPARACIÓN DO ACCESO PÚBLICO		0
ACCESOS PÚBLICOS E PRIVADOS SECTORIZADOS		0

ESPazos EXTERIORES DE ACCESO PEONÍS OU SEMIPEONÍS		
ESPazos EXTERIORES DE ACCESO PEONÍS OU SEMIPEONÍS:		1
- PRAZA PÚBLICA		
- RÚA PEONIL		
- RÚA CONVENCIONAL	x	
TRANSPORTE PÚBLICO ATA O MERCADO		
ACCESOS ADAPTADOS	4	4
SERVIZOS PARA A CLIENTELA		
CONSIGNA	4	0
TABOLEIRO DE ANUNCIOS		4
ESPazo PARA CARROS DA COMPRA		0
ZONA DE DESCANSO		0
ASEOS ADECUADOS PARA CLIENTES/AS	4	4
ESPazo MULTIFUNCIÓN	4	0
INTERIORISMO		4
ESPazos DE VENDA ADECUADOS		4
PANTALLAS DE INFORMACIÓN		0
PUNTO DE INFORMACIÓN/ OFICINA DE ATENCIÓN AO/Á CLIENTE/A	4	0
WIFI		0
POSESIÓN DUN PLAN DE XESTIÓN DE RESIDUOS	4	0
ECOPUNTO	4	0
SISTEMAS DE RECICLAXE	2	4
ELIMINACIÓN DE RESIDUOS	2	4
SINALIZACIÓN E ROTULACIÓN XERAL	4	2
FACHADAS	4	4
MAPAS DE FUNCIONAMENTO DO EDIFICIO "VOSTEDE ESTÁ AQUÍ"		0
EFICIENCIA ENERXÉTICA		
POSESIÓN DE AUDITORÍA ENERXÉTICA		0
ILUMINACIÓN		4
GRAO DE ILLAMENTO TÉRMICO		3
CLIMATIZACIÓN		0
ESPazos PRIVADOS PARA TRABALLO DE PRACEIROS/AS FÓRA DOS POSTOS		
CÁMARAS FRIGORÍFICAS ADAPTADAS Á NORMATIVA VIXENTE		4
ALMACÉNS		0
DE LIMPEZA		4
DE RECIPIENTES E EMBALAXES		0
DE RESIDUOS DA ACTIVIDADE		0
VESTIARIOS DE PRACEIROS/AS E TRABALLADORES/AS		0

ASEOS DE PRACEIROS/AS E TRABALLADORES/AS:		0
- CHANS		
- REVESTIMENTOS VERTICAIS		
- TEITOS		
- CUBERTAS INTERIORES		
- RESPONSABILIDADES		
- PERIODICIDADE COA QUE SE REALIZA LIMPEZA DAS INSTALACIÓNS, EQUIPOS E MOBILIARIO		
- PRODUTOS EMPREGADOS		
CALIDADE DO AIRE INTERIOR. IMPACTO DE CHEIROS:	4	2
- EXTRACCIÓN NATURAL	x	
- EXTRACCIÓN FORZADA		
CALIDADE DO ESPAZO INTERIOR. IMPACTO DO RUÍDO INTERIOR		3
PORCENTAXE DE OCUPACIÓN DO MERCADO	4	4
GRAO DE DIVERSIFICACIÓN DE OFERTA DE POSTOS	4	2
RESTAURACIÓN		
CARNES	x	
PEIXE	x	
FROITAS E VERDURAS	x	
LÁCTEOS, OVOS		
PANADERÍA		
FLORETERÍA		
OUTROS (agasallos, reparación de zapatos, comercio xusto, produtos elaborados, artesanía, obra de autor/a, encurtidos, aceites)		
TOTAL	208	107
TOTAL OBRIGATORIOS	80	56
TOTAL NON OBRIGATORIOS	128	51
TOTAL MERCADOS EXCELENTES	104	NON

2. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DA XESTIÓN MUNICIPAL/PRIVADA

• A puntuación máxima deste capítulo é de: 68 puntos

• Para alcanzar a excelencia debe dispoñerse dos 44 puntos obrigatorios e alcanzar un total de 54 (un 80 % do total)

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 2. XESTIÓN MUNICIPAL / PRIVADA		
	0/1/2/3/4	
MANTEMENTO		
HORARIOS DE LIMPEZA CLAROS E FIXOS	4	4
SUMINISTRACIÓN DE MATERIAL DETERIORADO. RAPIDEZ E EFICACIA	4	4
RECOLLIDA DE RESIDUOS DE MANEIRA EFICAZ, ADAPTADA AOS USOS E HORARIOS DO MERCADO	4	4
ADAPTACIÓN DOS SERVIZOS DE MANTEMENTO ÁS DISTINTAS ACTIVIDADES	4	4
XESTIÓN		
NORMATIVA REGULADORA DA XESTIÓN ACTUALIZADA	4	0
ORDENANZA FISCAL DE TAXAS POLA PRESTACIÓN DO SERVIZO NO MERCADO, ACTUALIZADA	4	0
HORARIOS DE TRANSPORTE PÚBLICO ADECUADOS Á ACTIVIDADE DO MERCADO		2
XESTOR PÚBLICO: PERSOA RESPONSABLE DE TODO O MERCADO DESDE A ADMINISTRACIÓN		2
CAPACIDADE SANCIONADORA. RÉXIME DISCIPLINARIO E MECANISMOS DE CONTROL	4	0
PROGRAMA DE ACTIVIDADES	4	0
COLABORACIÓN COS PRACEIROS E PRACEIRAS	4	4
FORMACIÓN CONTINUADA DOS PRACEIROS E PRACEIRAS CON CURSOS ADAPTADOS Á SÚA MEDIDA	4	2
REUNIÓN PERIÓDICAS NO MERCADO. INTERCAMBIO DE SUXESTIÓNS E NECESIDADES DOS/DAS PRACEIROS/AS	4	4
EXISTENCIA DA FIGURA DO XERENTE DO MERCADO		0
SERVIZO DE REPARTO A DOMICILIO		4
EXISTENCIA DE FÓRMULAS DE AGRUPACIÓN DE PRACEIROS E PRACEIRAS		0
MEDIDAS ACTIVAS PARA POSTOS VACANTES		4
TOTAL	68	38
TOTAL OBRIGATORIOS	44	26
TOTAL NON OBRIGATORIOS	24	12
TOTAL MERCADOS EXCELENTES	54	NON

5. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DA XESTIÓN COMERCIAL E COMUNICACIÓN COA CLIENTELA

- Para alcanzar a categoría de excelente, débese contar cos 20 puntos obrigatorios e alcanzar unha puntuación de 44 puntos (70 % do total).

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 5. XESTIÓN COMERCIAL - COMUNICACIÓN/ CLIENTE/A		
	0/1/2/3/4	
ROTULACIÓN EXTERIOR VISIBLE	4	4
NOTICIAS E ACTUALIZACIÓNS EN PRENSA		4
IMAXE UNIFICADA DO MERCADO. APLICACIÓNS		
LOGOTIPO E IMAXE COMÚN	4	4
MODELO DE BANDEROLAS, MUPPIS OU OUTRA SINLIZACIÓ VISIBLE		0
FOLIOS, SOBRES, FACTURA, CARTELERÍA, TARXETAS DE VISITA,...		0
FIDELIZACIÓN DA CLIENTELA		
PLANIFICACIÓN E DESENVOLVEMENTO DE CAMPAÑAS DE FIDELIZACIÓN E PUBLICIDADE	4	0
NOTAS DE PRENSA (SEGUNDO DESEÑO GRÁFICO)		2
VISIBILIDADE		
CARTELERÍA PARA COLOCAR NOUTROS EDIFICIOS PÚBLICOS		0
BANNER NA WEB PROPIA OU NO SEU DEFECTO NA MUNICIPAL		0
CAMPAÑAS DE E-MAIL A TODAS AS BASES DE DATOS DISPOÑIBLES		0
PACKAGING E MERCHANDISING COMÚN		0
PÁXINA WEB INDIVIDUAL OU COLECTIVA DOS MERCADOS DUNHA CIDADE		0
REDES SOCIAIS	4	0
FORMULARIO DE CONTACTO	4	0
VENDA DE PUBLICIDADE CONTROLADA		0
TOTAL	60	14
TOTAL OBRIGATORIOS	20	8
TOTAL NON OBRIGATORIOS	40	6
TOTAL MERCADOS EXCELENTES	44	NON

ELEMENTOS PARA AVALIAR NA WEB		
VERACIDADE		
NOME DO DOMINIO CLARAMENTE IDENTIFICABLE CO MERCADO		
INTERACTIVIDADE CON FOTOGRAFÍAS E VÍDEOS DE CALIDADE, ENQUISAS, XOGOS,...		
IMAXE GRÁFICA COHERENTE CO RESTO DO DESEÑO		
ESTRUTURADO		
ACTUALIZADO		
ACCESIBILIDADE		
INFORMACIÓN A 3 CLICS		
BUSCADOR ÁXIL		
TEMPO DE CARGA RÁPIDO		
ADAPTACIÓN A DISPOSITIVOS MÓBILES		

6. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DE ATENCIÓN Á CLIENTELA

- A puntuación mínima exigible para alcanzar a excelencia neste capítulo é de cumprimento dos aspectos obrigatorios e alcanzar polo menos 40 puntos.

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 6. A CLIENTELA		
	0/1/2/3/4	
OFICINA DE ATENCIÓN Á CLIENTELA		
FÍSICA	4	0
ON LINE		0
XESTIÓN DAS RECLAMACIÓNS	4	0
BUZÓN DE SUXESTIÓNS	4	0
ENQUISAS PERIÓDICAS PUNTUAIS POR ACTIVIDADE		0
APORTAR E DAR A COÑECER AS ACTIVIDADES PROFESIONAIS, CULTURAI E SOCIAIS	4	0
SERVIZOS PARA A CLIENTELA		
SERVIZOS DE HOSTELERÍA/RESTAURACIÓN	4	0
SERVIZO DE ENVÍO A DOMICILIO		0
SERVIZO VENDA ON LINE		0
ADMISIÓN DE DIFERENTES MEDIOS DE PAGO		0
SERVIZO DE CONSIGNA FRIGORÍFICA		0
SERVIZO DE COCIÑADO DE PRODUTOS		0
SISTEMA AUTOMÁTICO DE TURNO		0
OFERTA DE SERVIZOS DE TRANSFORMACIÓN DE PRODUTO		0
SERVIZO DE PERSONAL SHOPPER		0
TOTAL	60	0
TOTAL OBRIGATORIOS	20	0
TOTAL NON OBRIGATORIOS	40	0
TOTAL MERCADOS EXCELENTES	40	NON

7. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DE VALOR ENGADIDO

- Deben obterse os 16 puntos obrigatorios de alcanzar unha puntuación de 24 puntos.

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 7. VALOR ENGADIDO		
	0/1/2/3/4	
COMPROMISO CO MEDIO AMBIENTE	4	4
COMPROMISO CO PRODUTO LOCAL	4	2
COMPROMISO SOCIAL		0
CONSUMO RESPONSABLE		0
COMPROMISO CO EMPRENDEMENTO		4
COMPROMISO COA EDUCACIÓN		0
OFERTA SOCIOCULTURAL	4	0
SISTEMAS DE AVALIACIÓN DE SATISFACCIÓN / SISTEMAS DE MELLORA CONTINUA	4	0
TOTAL	32	10
TOTAL OBRIGATORIOS	16	6
TOTAL NON OBRIGATORIOS	16	4
TOTAL MERCADOS EXCELENTES	24	NON

Anexo 2

Avaliación praceiros/as e produto

3. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DE OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS E PRACEIRAS

• Para valorar os praceiros e praceiras, elaborárase unha ficha como esta para cada un dos postos que teña o mercado.

• Ao menos o 90 % dos postos debe cumprir cos requisitos obrigatorios (40 puntos) e un 50 % debe superar esa puntuación.

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

NOME DO PRACEIRO/POSTO	Nº POSTO	SECTOR

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 3. OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS/PRACEIRAS		
	0/1/2/3/4	
MANTENIMENTO DO POSTO		
ROTULACIÓN	4	
LIMPEZA INTERIOR:	4	0
- ESPAZOS VISIBLES POR CLIENTES/AS		
- ESPAZOS NON VISIBLES POR CLIENTES/AS		
CÁMARAS ADAPTADAS ÁS NORMATIVAS VIXENTES	4	
XESTIÓN ADMINISTRATIVA		
VENDA DE PRODUTOS NAS CONDICIÓNS HIXIÉNICO-SANITARIAS EXIXIDAS	4	
CUMPRIMENTO DE TODAS AS NORMATIVAS VIXENTES SEGUNDO A ACTIVIDADE	4	
NON TER SIDO SANCIONADO POR INCUMPRIMENTO DE NORMATIVAS		
XESTIÓN COMERCIAL		
HORARIOS DE APERTURA E PECHE PÚBLICOS E CLAROS	4	
AMPLIACIÓN DE HORARIOS SEGUNDO NECESIDADES DO MERCADO		
INDUMENTARIA	4	
ENTREGA DE TICKETS DE COMPRA, FACTURAS,...	4	
DESEÑO GRÁFICO		
PACKAGING		
INFORMACIÓN DO PRODUTO		
TARIFAS DE PRECIOS EXPOSTAS AO PÚBLICO	4	
OFERTAS DO DÍA PÚBLICAS		
DEGUSTACIÓNS - PROBAS DE PRODUTOS		
ATENCIÓN Á CLIENTELA	4	
COÑECEMENTO DE IDIOMAS		
SERVIZOS Á CLIENTELA		
PÁXINA WEB INDIVIDUAL		
RECETARIOS		
ACEPTACIÓN DE PEDIDOS - ENCARGOS POR TELÉFONO OU CORREO ELECTRÓNICO		
TOTAL OBRIGATORIO	40	0
TOTAL	84	0

4. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DO PRODUTO

Para valorar o produto, elaborárase unha ficha como esta para cada un dos postos que teña o mercado. A puntuación final dará unha media das valoracións de todos os postos, sendo o mínimo esixible neste capítulo de 24 dun total de 48.

- Polo menos o 90 % dos postos debe cumprir os requisitos obrigatorios e o 50 % superalos.

Deberá obtense en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

NOME DO PRACEIRO	Nº POSTO	SECTOR
CARNICERIA TITO	1	CARNE

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 4. O PRODUTO		
	0/1/2/3/4	
SEGURIDADE ALIMENTARIA (CUMPRIMENTO DE TODAS AS NORMATIVAS VIXENTES) 4	4	4
ETIQUETADO	4	4
TRAZABILIDADE Á VISTA		4
FICHAS DE PRODUTOS ELABORADOS		
DESCRIPCIÓN DO PRODUTO		4
INGREDIENTES		4
TRATAMENTO		4
ENVASADO		4
ALMACENAMENTO	4	4
CONSERVACIÓN	4	4
CADUCIDADE	4	4
CRITERIOS MICROBIOLÓXICOS	4	4
INSTRUCCIÓN DE USO		
TOTAL OBRIGATORIO	24	24
TOTAL	48	44

3. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DE OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS E PRACEIRAS

• Para valorar os praceiros e praceiras, elaborárase unha ficha como esta para cada un dos postos que teña o mercado.

• Ao menos o 90 % dos postos debe cumprir cos requisitos obrigatorios (40 puntos) e un 50 % debe superar esa puntuación.

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

NOME DO PRACEIRO/POSTO	Nº POSTO	SECTOR
PEIXERIA MERCHI	2	PEIXE

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 3. OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS/PRACEIRAS		
	0/1/2/3/4	
MANTENIMENTO DO POSTO		
ROTULACIÓN	4	2
LIMPEZA INTERIOR:	4	4
- ESPAZOS VISIBLES POR CLIENTES/AS	4	
- ESPAZOS NON VISIBLES POR CLIENTES/AS	4	
CÁMARAS ADAPTADAS ÁS NORMATIVAS VIXENTES	4	4
XESTIÓN ADMINISTRATIVA		
VENDA DE PRODUTOS NAS CONDICIÓNS HIXIÉNICO-SANITARIAS EXIXIDAS	4	4
CUMPRIMENTO DE TODAS AS NORMATIVAS VIXENTES SEGUNDO A ACTIVIDADE	4	4
NON TER SIDO SANCIONADO POR INCUMPRIMENTO DE NORMATIVAS		4
XESTIÓN COMERCIAL		
HORARIOS DE APERTURA E PECHE PÚBLICOS E CLAROS	4	3
AMPLIACIÓN DE HORARIOS SEGUNDO NECESIDADES DO MERCADO		3
INDUMENTARIA	4	4
ENTREGA DE TICKETS DE COMPRA, FACTURAS,...	4	4
DESEÑO GRÁFICO		2
PACKAGING		2
INFORMACIÓN DO PRODUTO		2
TARIFAS DE PRECIOS EXPOSTAS AO PÚBLICO	4	2
OFERTAS DO DÍA PÚBLICAS		0
DEGUSTACIÓNS - PROBAS DE PRODUTOS		0
ATENCIÓN Á CLIENTELA	4	4
COÑECEMENTO DE IDIOMAS		0
SERVIZOS Á CLIENTELA		
PÁXINA WEB INDIVIDUAL		0
RECETARIOS		0
ACEPTACIÓN DE PEDIDOS - ENCARGOS POR TELÉFONO OU CORREO ELECTRÓNICO		4
TOTAL OBRIGATORIO	40	35
TOTAL	84	52

3. FERRAMENTA DE AVALIACIÓN DE OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS E PRACEIRAS

• Para valorar os praceiros e praceiras, elaborárase unha ficha como esta para cada un dos postos que teña o mercado.

• Ao menos o 90 % dos postos debe cumprir cos requisitos obrigatorios (40 puntos) e un 50 % debe superar esa puntuación.

Deberá obterse en cada un dos campos obrigatorios unha valoración de 4 puntos

NOME DO PRACEIRO/POSTO	Nº POSTO	SECTOR
FROITERIA NIETO	3	FROITA

	PUNTUACIÓN	AUTOAVALIACIÓN
CAPÍTULO 3. OBRIGAS E RESPONSABILIDADES DOS PRACEIROS/PRACEIRAS		
	0/1/2/3/4	
MANTENIMENTO DO POSTO		
ROTULACIÓN	4	0
LIMPEZA INTERIOR:	4	2
- ESPAZOS VISIBLES POR CLIENTES/AS	2	
- ESPAZOS NON VISIBLES POR CLIENTES/AS	2	
CÁMARAS ADAPTADAS ÁS NORMATIVAS VIXENTES	4	4
XESTIÓN ADMINISTRATIVA		
VENDA DE PRODUTOS NAS CONDICIÓNS HIXIÉNICO-SANITARIAS EXIXIDAS	4	4
CUMPRIMENTO DE TODAS AS NORMATIVAS VIXENTES SEGUNDO A ACTIVIDADE	4	4
NON TER SIDO SANCIONADO POR INCUMPRIMENTO DE NORMATIVAS		4
XESTIÓN COMERCIAL		
HORARIOS DE APERTURA E PECHE PÚBLICOS E CLAROS	4	2
AMPLIACIÓN DE HORARIOS SEGUNDO NECESIDADES DO MERCADO		2
INDUMENTARIA	4	3
ENTREGA DE TICKETS DE COMPRA, FACTURAS,...	4	2
DESEÑO GRÁFICO		0
PACKAGING		0
INFORMACIÓN DO PRODUTO		0
TARIFAS DE PRECIOS EXPOSTAS AO PÚBLICO	4	3
OFERTAS DO DÍA PÚBLICAS		0
DEGUSTACIÓNS - PROBAS DE PRODUTOS		0
ATENCIÓN Á CLIENTELA	4	4
COÑECEMENTO DE IDIOMAS		0
SERVIZOS Á CLIENTELA		
PÁXINA WEB INDIVIDUAL		0
RECETARIOS		0
ACEPTACIÓN DE PEDIDOS - ENCARGOS POR TELÉFONO OU CORREO ELECTRÓNICO		3
TOTAL OBRIGATORIO	40	28
TOTAL	84	37