



Condiciones del entorno

Tomando la **Calle Corredora** como eje comercial de referencia en de la Zona Comercial del Casco Histórico se delimita el área de influencia de hasta 10 minutos caminables desde el punto, en el caso más extremo de influencia.

El área de influencia primaria (hasta 5 minutos caminables) incluye la zona histórica objeto de estudio: Pl. De Baix, Pl. la Mercé, Pl. La Glorieta y Pl. de les Flors además de las calles que se localizan alrededor de las mismas.

- Área influencia
- 1. Área influencia 3 min.
 - 2. Área influencia 5 min.
 - 3. Área influencia 7 min.
 - 4. Área influencia 10 min.



Eje Comercial primario (5 min)



Zona estudio - Casco Histórico



Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps.

Evaluación Aspectos Zona Casco Histórico	MM	M	N	B	MB
Accesibilidad: Transporte Público					
Accesibilidad rodada					
Accesibilidad peatonal					
Aceras, Zonas Peatonales y Calzada: Estado					
Limpieza y Gestión Residuos: Aceras, calzada y fachadas, Contenedores Reciclaje					
Iluminación: Estado alumbrado y funcionalidad					
Mobiliario de descanso: Número, estado y antigüedad					
Ornamentación de la Calle: Existencia elementos decorativos, estado y valoración					
Estacionamiento: Aparcamientos, zona azul y zonas libres de regulación					
Espacios y Gestión de la Carga/Descarga					
Espacio públicos: Terrazas, parques y otros. Número y estado.					
Entorno: Estilo constructivo de los alrededores					
Vida Comercial: Tipologías presentes en el eje, comercios de atracción, número y valoración de los mismos					

Estudio Oferta Comercial

DE LOS COMERCIOS ENCUESTADOS, en la zona de estudio destacan los comercios de equipamiento personal (ropa, calzado y complementos) dado que representan el 35,1% de los establecimientos comerciales. Seguido de los comercios de productos de consumo ocasional como joyerías, papelerías... (26,3%) y de los servicios personales/profesionales (24,6%).

TIPOS DE COMERCIOS ENCUESTADOS EN LA ZONA COMERCIAL DEL CASCO HISTÓRICO



P3. Tipología comercial, agrupar en (priorizar lo que más) (ESPONTÁNEA, RESPUESTA ÚNICA)

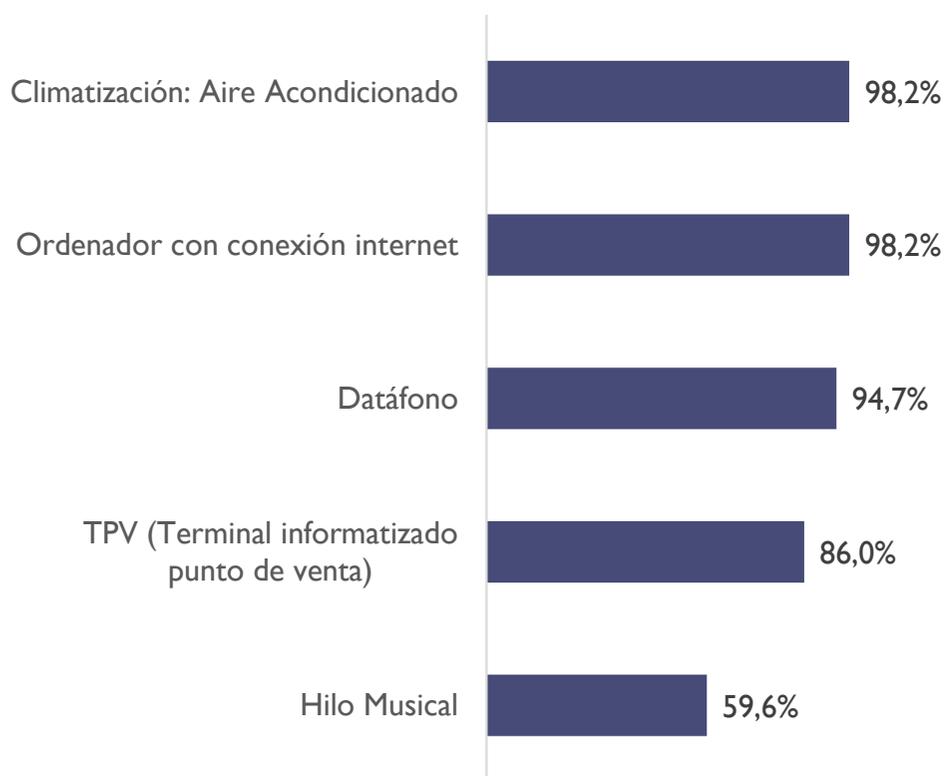
Base: 57 casos

Estudio Oferta Comercial

En cuanto al equipamiento los comercios están bien equipado: el **98,2% con aire acondicionado y ordenador con conexión a internet**, un **94,7%** de los comercios cuenta con **datáfono** y un **86%** con **TPV**.

Sin embargo, el 54,4% indica que NO ofrece ningún tipo de servicio adicional a la venta a sus clientes.

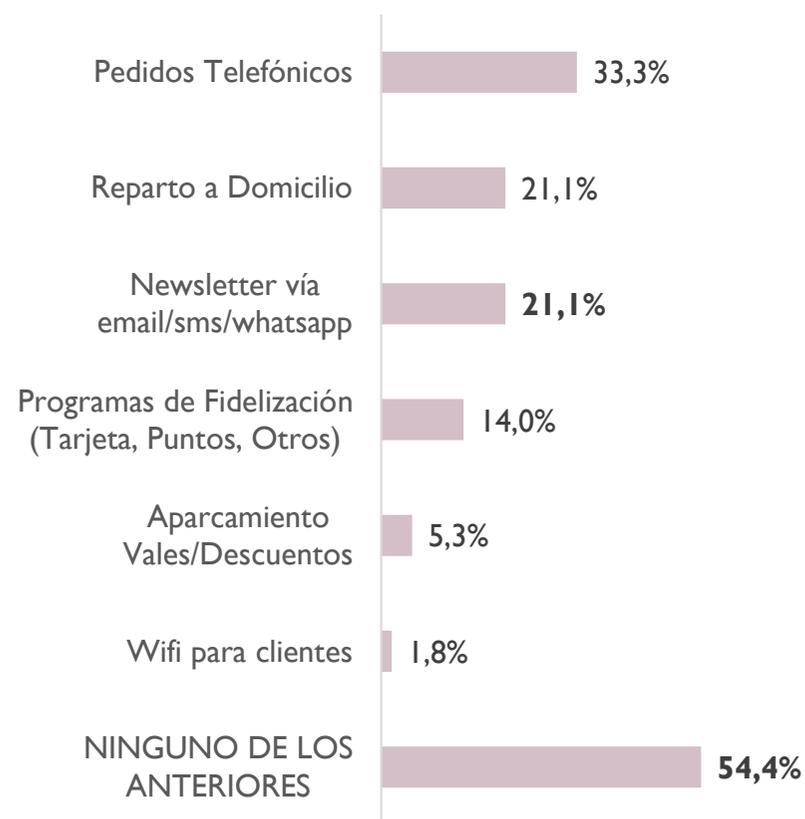
EQUIPAMIENTO DISPONIBLE EN EL COMERCIO



P2. EQUIPAMIENTO. ¿Dispone del siguiente equipamiento? (SUGERIDA, MÚLTIPLE)

Base: 57 casos

SERVICIOS OFRECIDOS



P3. SERVICIOS. ¿Qué servicios presta a sus clientes? Marcar aquellos servicios que preste y comunique. (SUGERIDA, MÚLTIPLE)

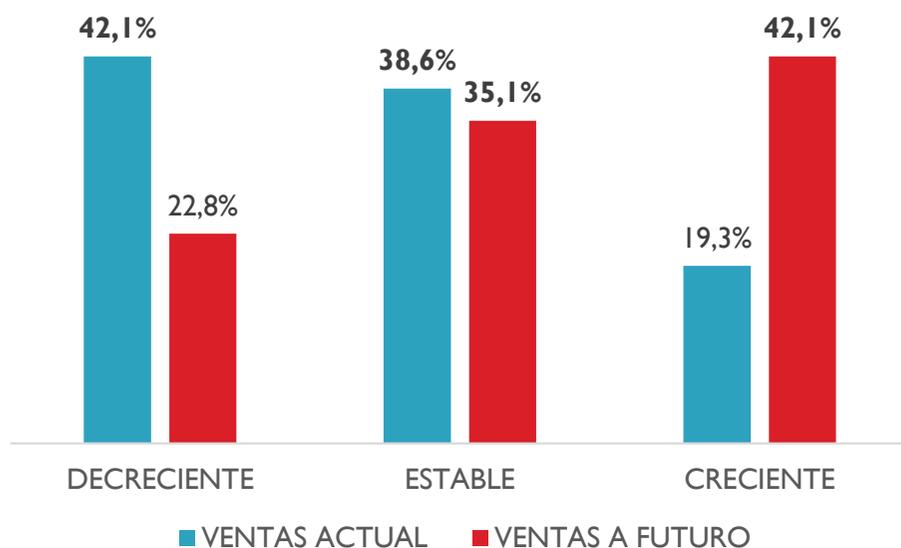
Base: 57 casos

Estudio Oferta Comercial

En cuanto a las **ventas actuales** del negocio, los comerciantes encuestados afirman que **han decrecido** (42,1%) o **se han mantenido estables** (38,6%). A pesar de ello la **previsión para los próximos 5 años es positiva**, los comerciantes esperan que las **ventas crezcan** (42,1%) o se **mantengan estables** en el tiempo (35,1%).

El impacto COVID ha sido **NEGATIVO** en los negocios del Casco Histórico de Elx **dado que un 63,2%** de los comerciantes encuestados indica que han **disminuido sus ventas considerablemente y no se han recuperado**.

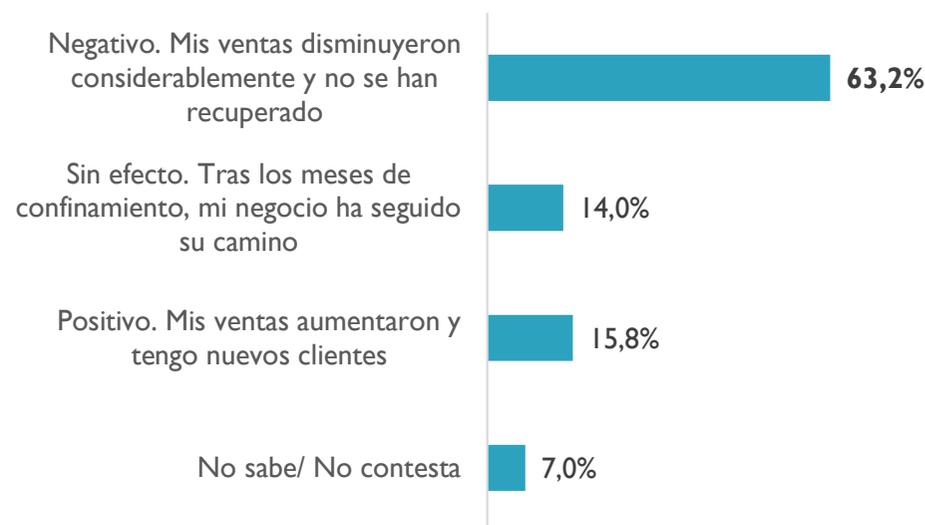
VENTAS ÚLTIMOS 5 AÑOS Y EVOLUCIÓN VENTAS PRÓXIMOS 5 AÑOS



P9. Respecto a sus ventas, ¿Cómo considera que han sido sus ventas en estos últimos 5 años y cómo cree que van a evolucionar los próximos 5 años? (SUGERIDA, RESPUESTA POR ITEM)

Base: 57 casos

IMPACTO COVID EN LAS VENTAS



P10. En concreto en su negocio, ¿Cuál ha sido IMPACTO COVID en sus ventas? (ESPONTÁNEA, RESPUESTA ÚNICA)

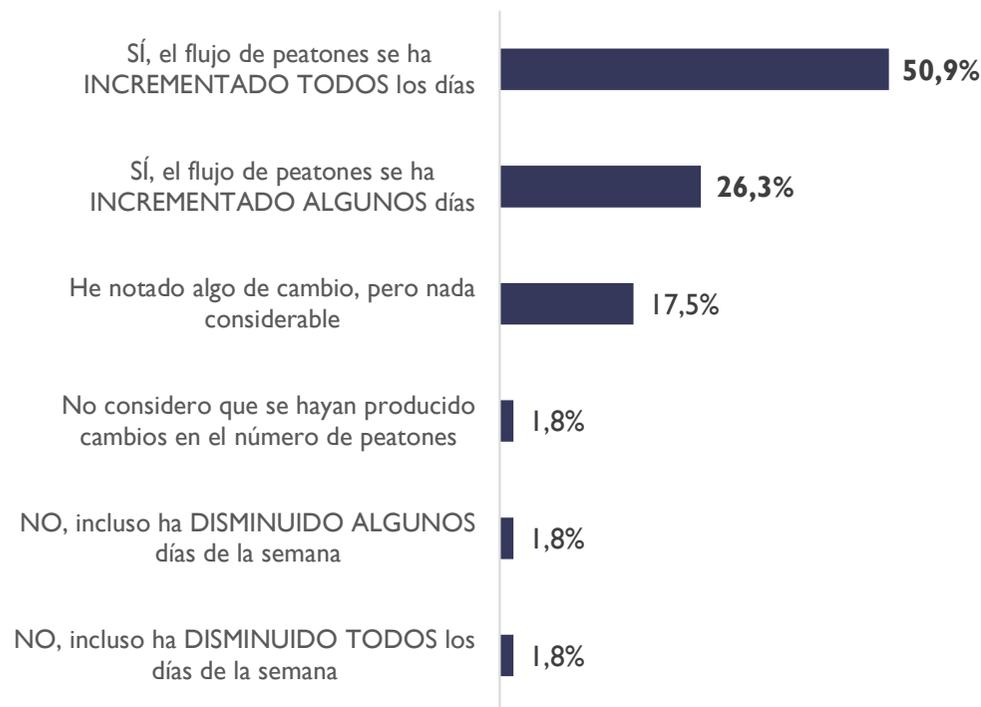
Base: 57 casos

Estudio Oferta Comercial

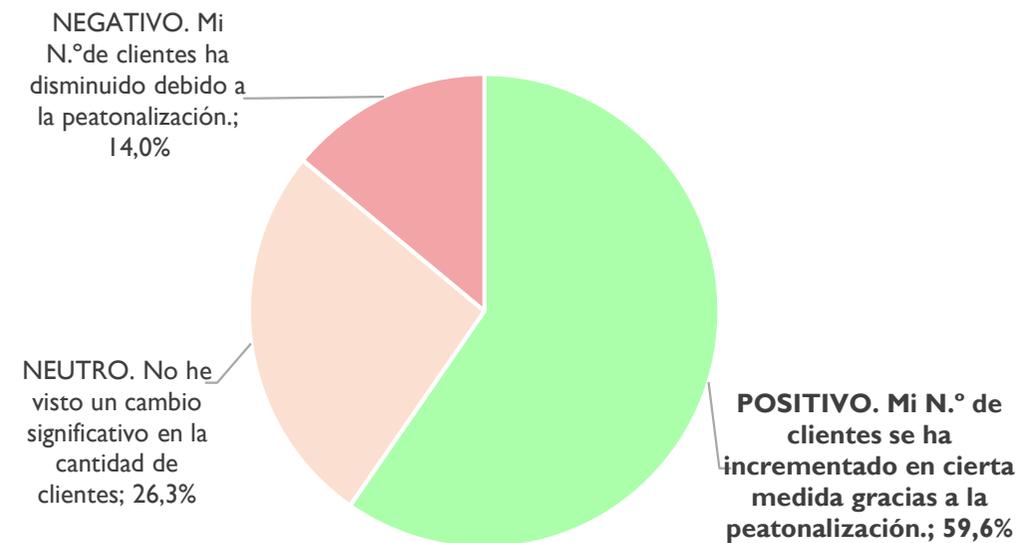
La peatonalización ha producido el INCREMENTO de flujo de peatones; el 50,9% de los comerciantes encuestados afirma que se ha incrementado la circulación de peatones TODOS los días y el 26,3% ALGUNOS DÍAS.

Por otro lado, el 59,6% de los comerciantes encuestados afirma que la **peatonalización TIENE IMPACTO POSITIVO** sobre su negocio.

CAMBIOS EN EL FLUJO PEATONAL



IMPACTO PEATONALIZACIÓN SOBRE EL NEGOCIO



P15. Respecto a la peatonalización de la zona, y en concreto respecto a la calle en la que se encuentra su comercio, ¿Considera que el flujo peatonal se ha incrementado? (SUGERIDA, RESPUESTA ÚNICA)

Base: 57 casos

P16. Y en concreto en su negocio, ¿Cómo calificaría el impacto que ha tenido esta intervención urbanística para usted? (SUGERIDA, RESPUESTA ÚNICA)

Base: 57 casos

- ❑ **CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DEL COMERCIANTE: MUJER entre 35 y 65 años.** De los comerciantes encuestados 77,2% fueron mujeres y 22,8% hombres. Un 77,2% de los comerciantes encuestados tiene entre 35-65 años.
- ❑ **LOS COMERCIANTES DISPONEN DE FORMACIÓN PROFESIONAL o BACHILLERATO.** Destacan por disponer de formación profesional o bachillerato (45,6%), además, el 42,1% indica tener formación relacionada con su actual puesto de trabajo.
- ❑ **FORMACIÓN: LA MITAD HA REALIZADO UN CURSO ÚLTIMAMENTE.** Un 47,4% de los comerciantes encuestados afirma que en los últimos 5 años realizó algún tipo de formación para incrementar sus conocimientos.
- ❑ **LES INTERESARÍA FORMARSE EN: REDES SOCIALES, TÉCNICAS DE VENTA/AT. CLIENTE Y ESCAPARATISMO.** Destacan por solicitar un 33,3% cursos de creación y gestión de Redes Sociales, con un 28,1% de técnicas de venta/atención al cliente y un 26,3% de escaparatismo.
- ❑ **NO TIENEN PREVISTO DEJAR EL NEGOCIO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, tratándose de COMERCIOS CONSOLIDADOS.** El 87,7% de los encuestados afirma que no tiene previsto frenar su actividad comercial en los próximos años y un 61,4% que su comercio tiene una antigüedad de más de 10 años.

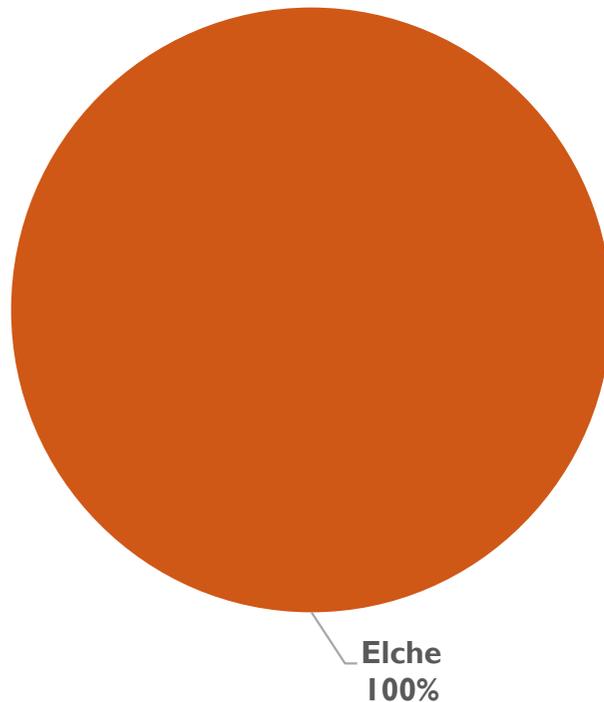


Estudio Demanda

El 100% de los encuestados residen en Elx, destacando la residencia en los Distritos 1 y 2, siendo más del 65% de los encuestados, que en parte son Casco Histórico.

El resto de los distritos representan el 32% de los encuestados, siendo los más alejados a la zona del casco histórico.

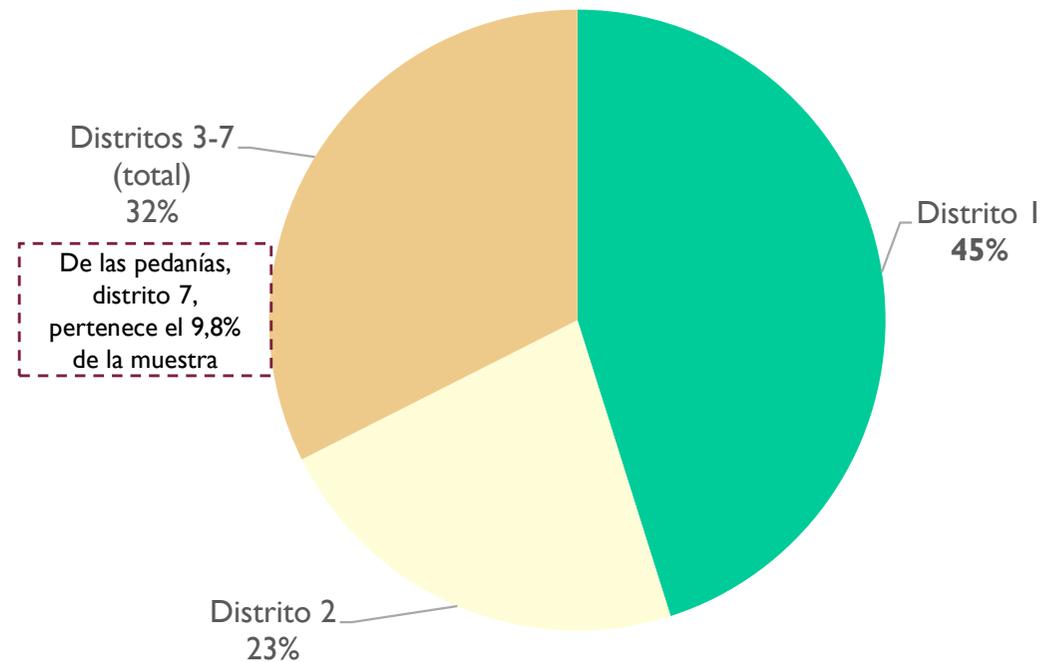
DÓNDE RESIDE



P1. ¿Dónde vive usted? (RESPUESTA ÚNICA)

Base: 102 casos

RESIDENCIA EN ELX

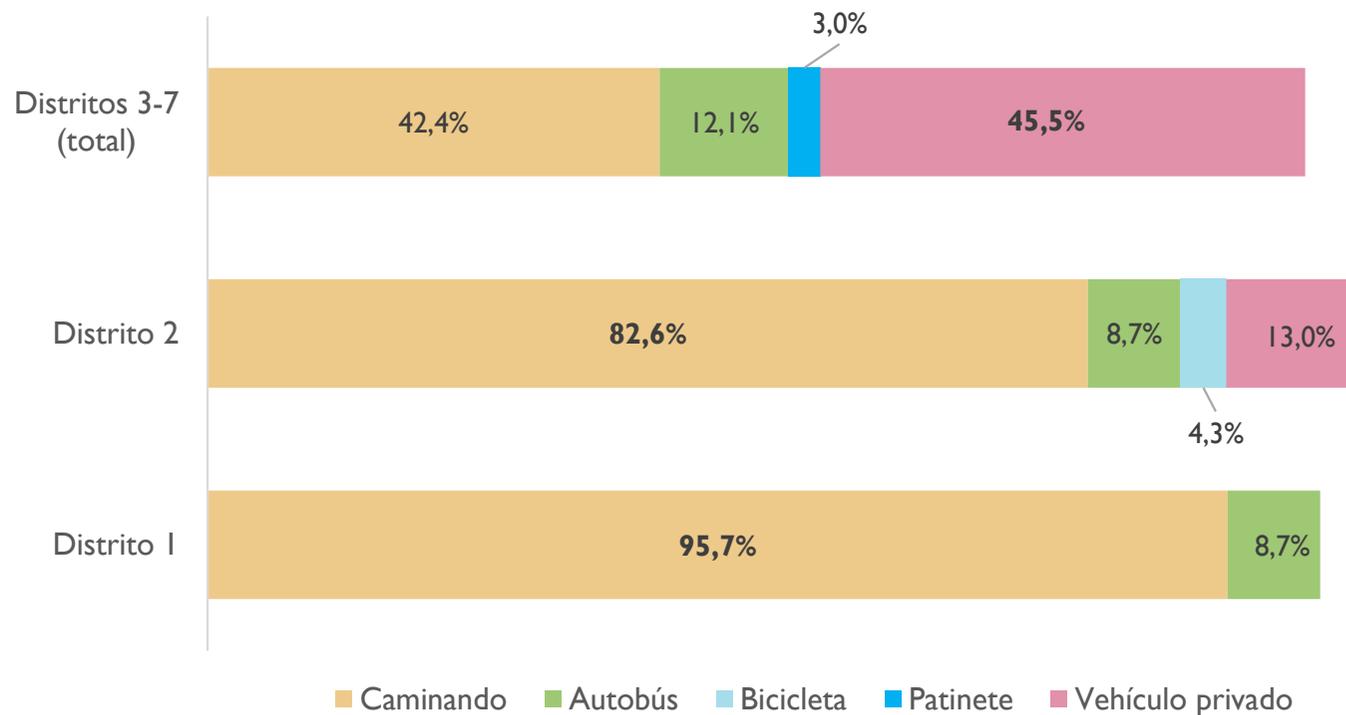


P2.. ¿en qué distrito de Elx reside?: (SUGERIDA, RESPUESTA ÚNICA)

Base: 102 casos

A la hora de desplazarse hasta el casco histórico, los residentes de los distritos 1 y 2 acuden principalmente caminando, dada la cercanía. Son los distritos del 3 al 7, los que acuden en más de un 60% de los casos en algún tipo de transporte, destacando el uso del vehículo privado (45,5%)

¿CÓMO ACUDE AL CASCO HISTÓRICO? DETALLE POR DISTRITOS



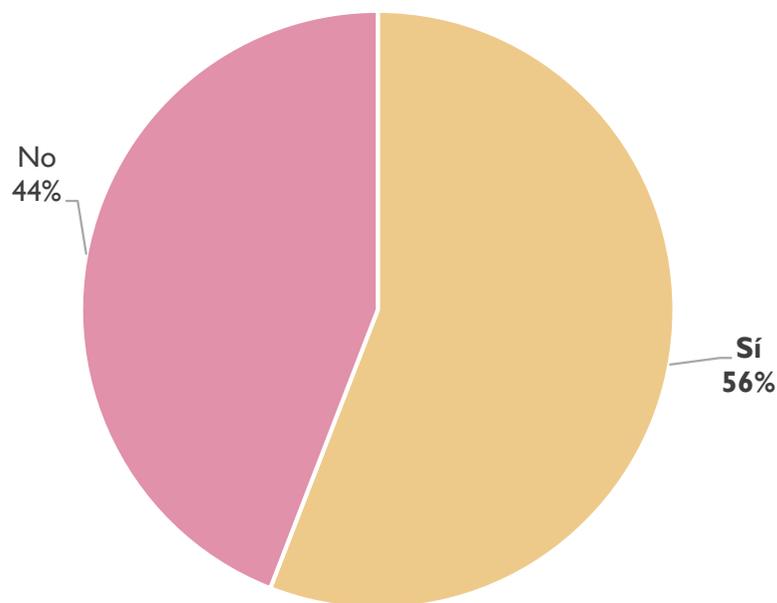
P4_A. ¿Cómo acude al casco histórico principalmente? Indique máximo los 2 medios más frecuentados para acudir al Casco Histórico. (ESPONTÁNEA, MÚLTIPLE MÁXIMO 2)

Base: 102 casos

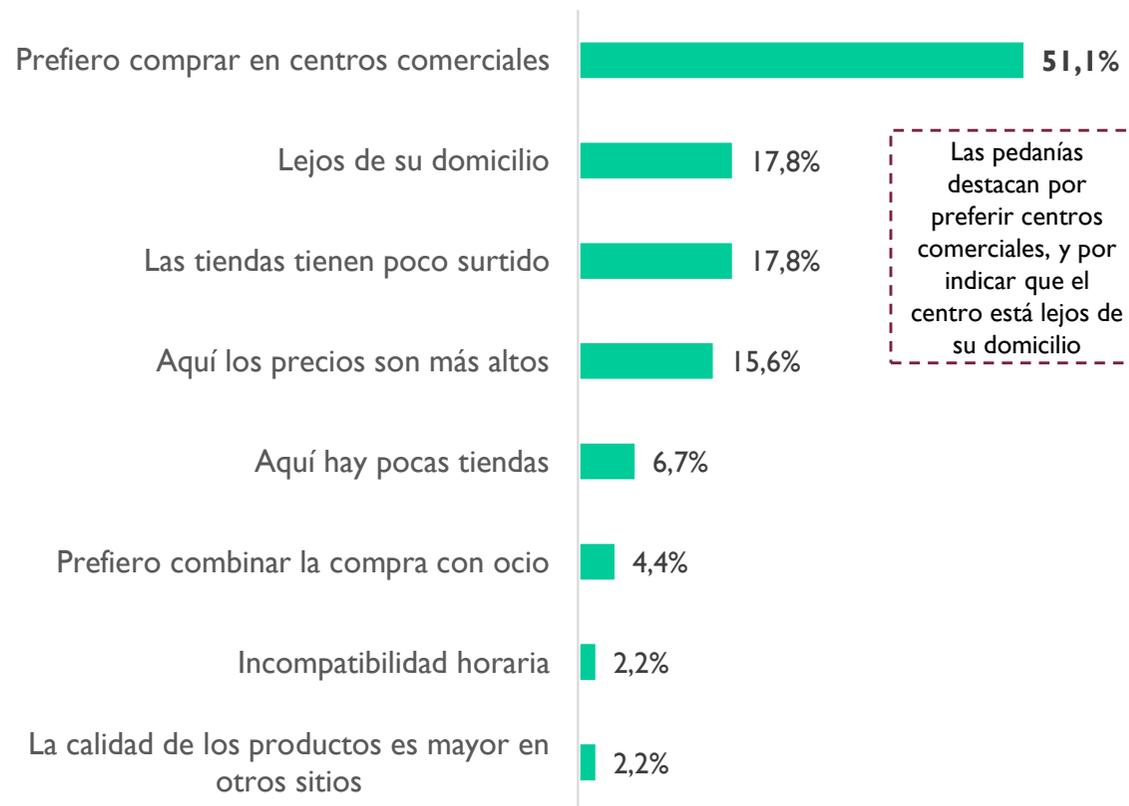
Estudio Demanda

El 56% afirma **comprar** todo lo necesario **en el casco histórico de Elx**, el 44% restante también **frecuenta otras zonas de Elx o centros comerciales**. Por edad, los mayores de 65 años destacan por comprar todo en la zona (75%).
 El principal motivo de compra fuera del casco histórico es la preferencia por los centros comerciales (51,1%).

COMPRA TODO EN EL CASCO HISTÓRICO



MOTIVOS COMPRAS FUERA DEL CASCO HISTÓRICO



P5. ¿Compra todo lo que necesita en alimentación, moda, equipamiento del hogar, tecnología y otros productos, en los comercios del Casco Histórico de Elx? (ESPONTÁNEA, RESPUESTA ÚNICA)

Base: 102 casos

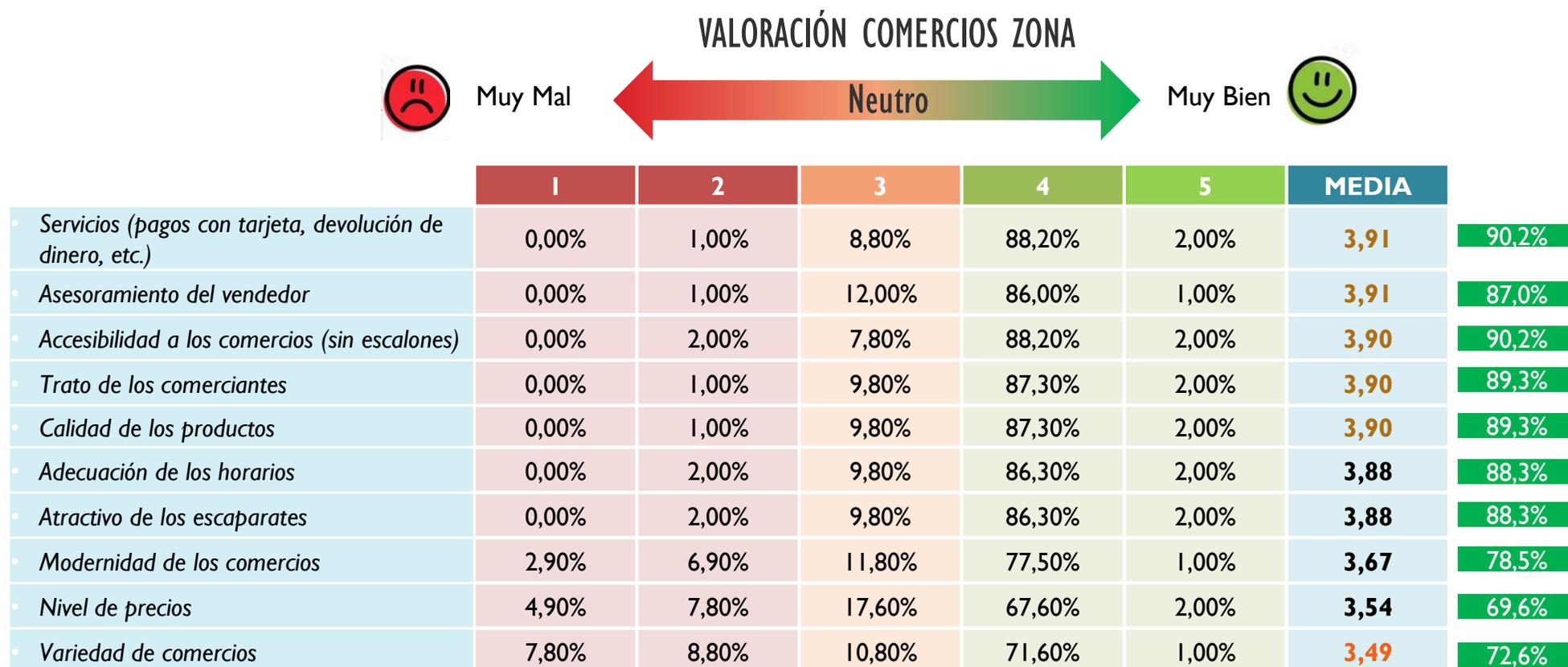
P5_1. ¿Por qué motivos no realiza sus compras en el Casco Histórico de Elx? (ESPONTÁNEA, RESPUESTA MÚLTIPLE MÁX. 3)

Base: 45 casos

Estudio Demanda

Respecto al comercio del casco histórico, se sienten casi satisfechos, no llega al 4, con los servicios ofrecidos, el asesoramiento y trato de los comerciantes, la calidad de los productos, así como la accesibilidad a los comercios.

Destacan por estar **menos satisfechos** con la variedad de comercios presente, así como el nivel de precios.



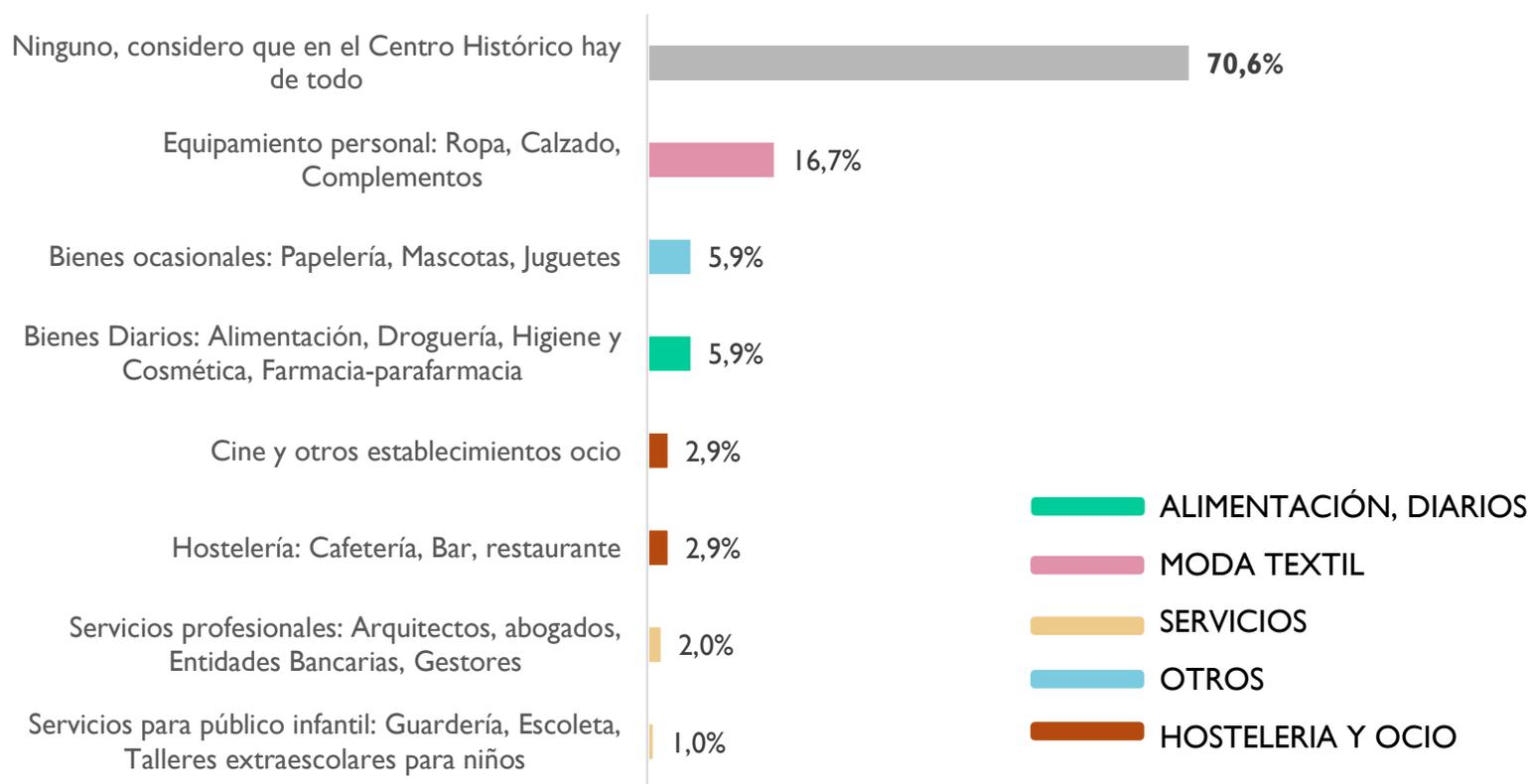
P6. A continuación, valore los siguientes aspectos del equipamiento comercial del Casco Histórico de Elx utilizando una escala de 1 a 5, siendo 1 muy mal y 5 muy bien: (ESCALA 1-5, RESPUESTA ÚNICA POR ÍTEM)

Base: 102 casos

Echan en falta comercios de Equipamiento Personal, Moda y calzado actuales, seguido por comercios de bienes más ocasionales como Papelería, Juguetes y Mascotas o Bienes diarios.

Un 70,6% considera que el casco histórico tiene buena complementariedad respecto a la oferta.

NUEVAS TIPOLOGÍAS COMERCIALES



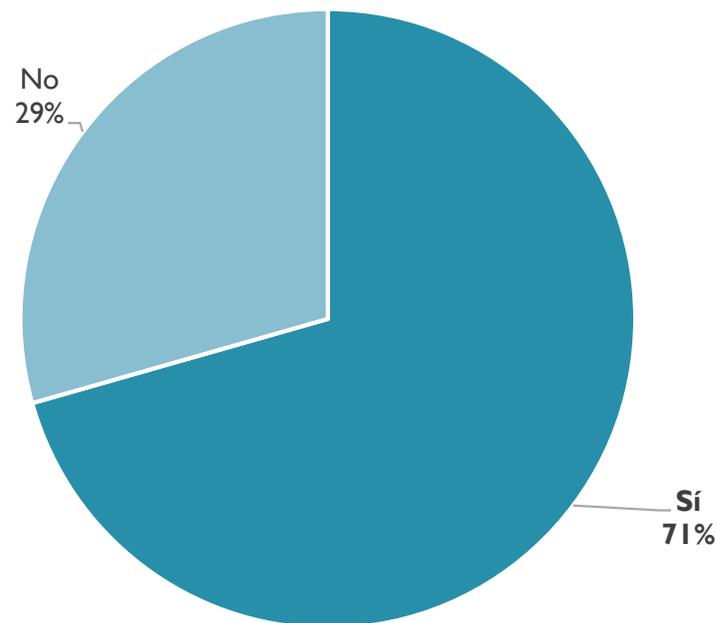
P7. Teniendo en cuenta la oferta comercial y de servicios actual que puede encontrar en el Casco Histórico de Elx, ¿Qué productos, comercio o servicios echa en falta en la zona? (ESPONTÁNEA, RESPUESTA MÚLTIPLE MÁX. 3)

Base: 102 casos

Estudio Demanda

A pesar de las valoraciones negativas en cuanto a cuestiones relacionadas con el vehículo privado, un 71% afirman que, como usuarios de la zona, la peatonalización ha influido positivamente en su visita y estancia en el casco histórico. Por edad, destacan los de 18-34 años por considerar que la peatonalización favorece su visita (83,3%) y los de 50-65 años por considerar que no (40,7%).

¿LA PEATONALIZACIÓN DEL CASCO HISTÓRICO HA FACILITADO SU VISITA Y ESTANCIA EN ÉL?



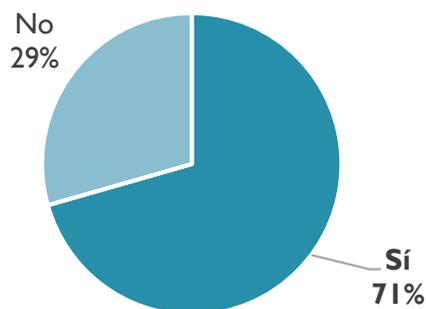
P9. Desde su punto de vista como usuario de la zona, ¿Considera que la peatonalización del Casco Histórico ha facilitado su visita y estancia en el mismo? (Para ocio, compras, etc.) (ESPONTÁNEA, RESPUESTA ÚNICA)

Base: 102 casos

Conclusiones y DAFO

Sobre la **PEATONALIZACIÓN** tanto la demanda como la oferta tienen **una opinión POSITIVA** sobre el **impacto en el comercio** y en las facilidades aportadas para visitar el Casco Histórico. Comercialmente, **un 51% de los comercios han notado un incremento del flujo de peatones en la totalidad de los días, así como, un 60% ha tenido un impacto positivo en el número de clientes en su negocio con la peatonalización.**

¿LA PEATONALIZACIÓN DEL CASCO HISTÓRICO HA FACILITADO SU VISITA Y ESTANCIA EN ÉL?



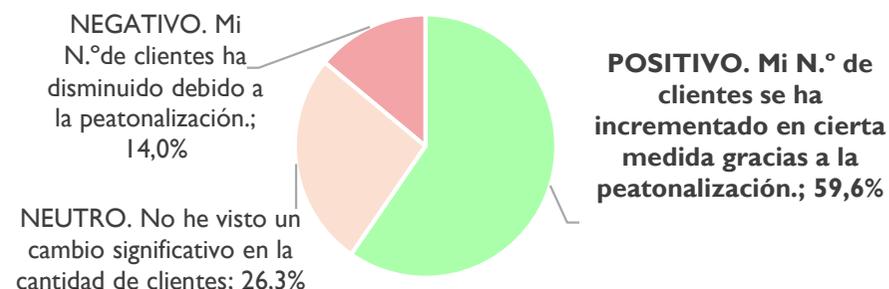
VALORACIÓN DEL EJE COMERCIAL

	MEDIA
• Accesibilidad del peatón dentro del casco histórico	4,36
• Movilidad en transporte público para acceder al casco histórico	3,53
• Movilidad en bicicleta/patinete por el casco histórico	3,47
• Impacto de la peatonalización sobre el comercio	3,45
• Movilidad en vehículo privado a motor para acceder al casco histórico	1,89
• Disponibilidad y oferta de aparcamientos cercanos al casco histórico	1,53

CAMBIOS EN EL FLUJO PEATONAL



IMPACTO PEATONALIZACIÓN SOBRE EL NEGOCIO



Conclusiones y DAFO



DEBILIDADES

DE LA ZONA

- Población envejecida
- 20% de viviendas vacías
- **Percepción** falta de aparcamiento en la zona
- **Ornamentación y espacios** de descanso en nuevos espacios peatonales.
- Deficiencias en **alumbrado y limpieza**
- N.º de locales vacíos y estado-atractividad de los mismos
- **Espacios** Carga y Descarga
- **Espacios** de Residuos Habilitados
- Fuga Comercial a Centros Comerciales

COMERCIOS

- Número de Cierres en la zona
- Escaso valor Asociacionismo (21% asociados)
- Bajo nivel de servicios personalizados por parte de los comercios (pedido telefónico, newsletter, etc.)
- Compra online solo en un 35% de los comercios
- El Mercado Central no está presente en la zona



FORTALEZAS

DE LA ZONA

- Para el 71% de los clientes/residentes, la peatonalización ha facilitado su estancia en el centro, y consideran que ha tenido un impacto positivo en el comercio.
- Estado y ancho de las aceras
- Perfil Población Zona: Renta media superior al municipio, densidad población superior, número población
- Parking disuasorio en las afueras al casco histórico (menos de 10 minutos caminables).
- Transporte público acceso y comunicación a la zona

COMERCIOS

- Comercios: Valoración positiva de la peatonalización: se ha incrementado el flujo de clientes y ha sido un impacto positivo en el comercio (60%).
- Más del 90% de los comercios está presente online de alguna forma
- Un 70% tienen disposición a la formación
- Los Servicios Personales están desarrollados en la zona
- No hay previsión general de cierre a corto plazo
- Exterior y escaparates de los comercios

Conclusiones y DAFO



AMENAZAS

DE LA ZONA

- No regeneración población en la zona
- Descenso atraktividad de la zona
- Búsqueda concepto compra-ocio
- Proximidad a centros comerciales y Alicante (fuga)
- Necesidades sin cubrir del consumidor por parte de la oferta en su conjunto
- Crisis Energética (subida costes para el comercio)
- Gestión del espacio por la Carga y Descarga

COMERCIOS

- Carencia de diferenciación de los comercios
- Mezcla comercial deficiente
- Escaso valor del asociacionismo



OPORTUNIDADES

DE LA ZONA

- Humanización del espacio peatonalizado
- Concienciación compra de proximidad para el consumidor
- Actividades de atracción en la zona
- Adecuación de la zona: ornamentación, mobiliario
- Reapertura edificio antiguo mercado municipal o nuevos usos
- Transporte Público

COMERCIOS

- Beneficiarse de ayudas a comercio: Inversión, formación, digitalización, y otras bonificaciones
- Locales vacíos disponibles → Posibilidad crecimiento comercial
- Asociacionismo
- Nuevas incorporaciones al mix comercial