

**DIAGNÓSTICO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL  
EN EL DISTRITO CENTRO DE LAS PALMAS DE  
GRAN CANARIA**

---

**Anexo: LA OPINIÓN DEL EMPRESARIADO**

**W**xpresión *pública*  
INVESTIGACIÓN SOCIAL

© – 2020

**AYUNTAMIENTO DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA**  
**Concejalía de Distrito Centro**

**Empresa responsable:**  
Expresión Pública, S.L.

Dirección del proyecto:           Juan del Río Alonso  
c/ Albareda, 81 – 3508 Las Palmas de Gran Canaria  
Tel 629 763 508  
[carolamagro@gmail.com](mailto:carolamagro@gmail.com)

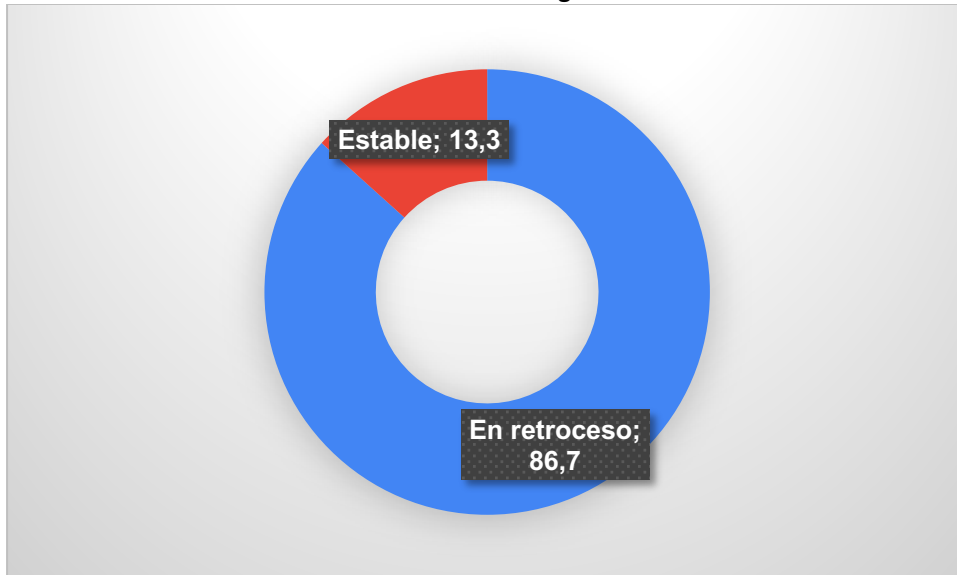
1.	CONFIANZA EMPRESARIAL.....	5
1.1.	Percepción de la situación económica actual .....	5
1.2.	Percepción de la evolución de la actividad económica .....	6
1.3.	Necesidad de revitalización .....	7
2.	LA OFERTA COMERCIAL ACTUAL.....	8
2.1.	Precios .....	8
2.2.	Carencias.....	9
2.3.	Nivel tecnológico .....	10
2.3.1.	Nivel tecnológico de los establecimientos.....	10
2.3.2.	Empresas con página web .....	11
2.3.3.	Disponibilidad actual de sistema de pago electrónico.....	12
2.3.4.	Redes sociales.....	13
2.4.	Cultura empresarial .....	14
2.4.1.	Actitudes ante el cambio .....	14
2.4.2.	Cualificación empresarial .....	15
2.5.	Interacción empresarial .....	16
2.5.1.	Relaciones entre comerciantes, clima social.....	16
2.5.2.	Proveedores.....	17
2.6.	Asociacionismo y necesidades de asesoramiento.....	18
2.6.1.	Nivel actual de asociacionismo .....	18
2.6.2.	Necesidad de nueva organización .....	19
2.6.3.	Interés y necesidad de asesoramiento .....	20
3.	CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA .....	21
3.1.	Procedencia / tipología de la clientela .....	21
3.2.	Fidelidad.....	22

4.	ENTORNO DE LOS LOCALES .....	23
4.1.	Evaluación de los servicios .....	23
4.2.	Peatonalización.....	24
5.	ANÁLISIS DAFO .....	25
6.	PETICIONES AL AYUNTAMIENTO .....	30
	Anexo: FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA.....	31

# 1. CONFIANZA EMPRESARIAL

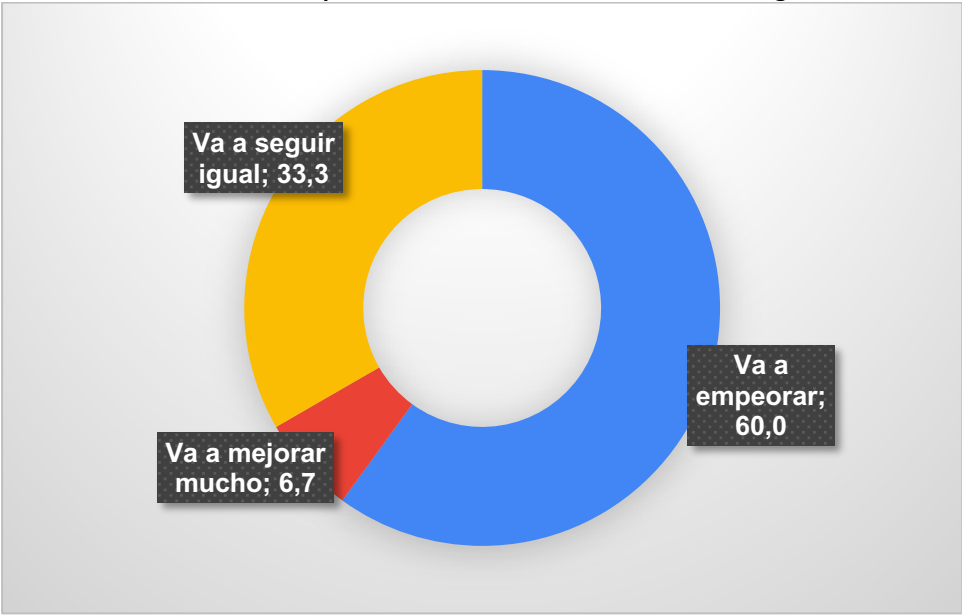
## 1.1. PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL

P1. Según su opinión y desde el punto de vista de la zona comercial de su Distrito como diría que se presenta actualmente el negocio



1.2. PERCEPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

P2. Y cómo cree que va a evolucionar la situación de su negocio



1.3. NECESIDAD DE REVITALIZACIÓN

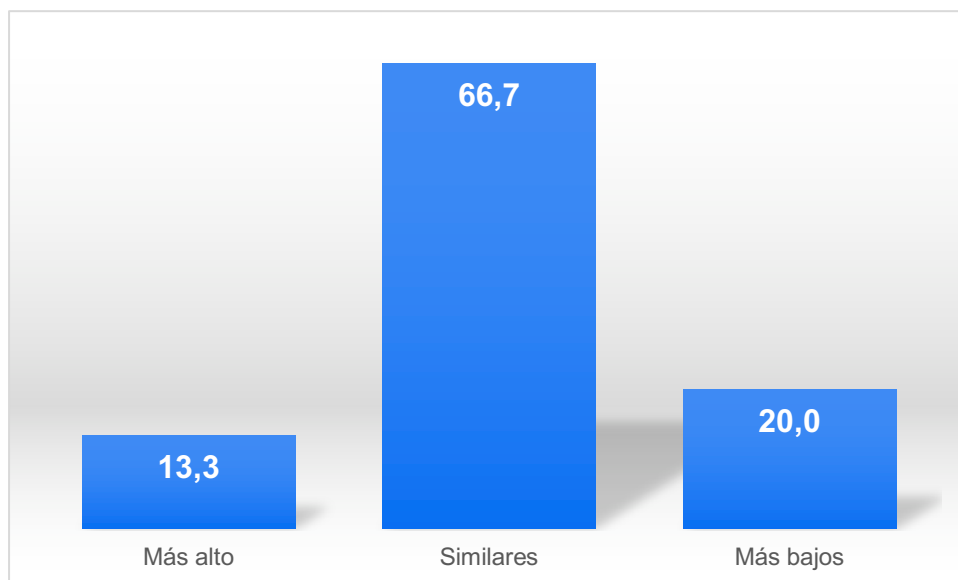
P3 Cómo considera la NECESIDAD DE REVITALIZACIÓN de la zona



## 2. LA OFERTA COMERCIAL ACTUAL

### 2.1. PRECIOS

P9. ¿Cómo diría que son los niveles de precios (tanto de productos como de servicios) en su zona comercial comparado con otras zonas de Las Palmas de Gran Canaria?





## 2.2. CARENCIAS

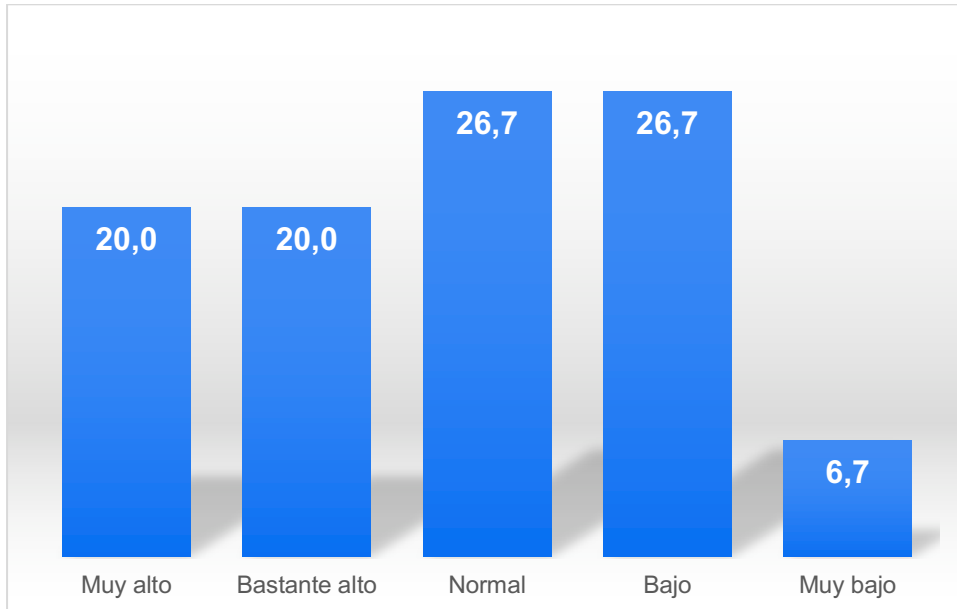
### P6. Cuáles serían, según su criterio, las principales carencias de la oferta empresarial en la zona

	ASESORIA	BAZAR	FERRERIA	FLORISTERIA	INFORMATICA- ELECTRONICA- TELECOMUNICA	LAVANDERIA	MOBILIARIO	ORTOPEDIA	PELUQUERIA	RESTAURANTE	Total general
ABANDONO DE LOS LOCALES									1		1
APARCAMIENTO							1				1
AYUDAS						1					1
DINAMIZACION	1										1
Formacion del personal	1										1
HAY DE TODO					1						1
Los problemas no son de oferta empresarial		1									1
No lo sé										1	1
<b>Total general</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>15</b>

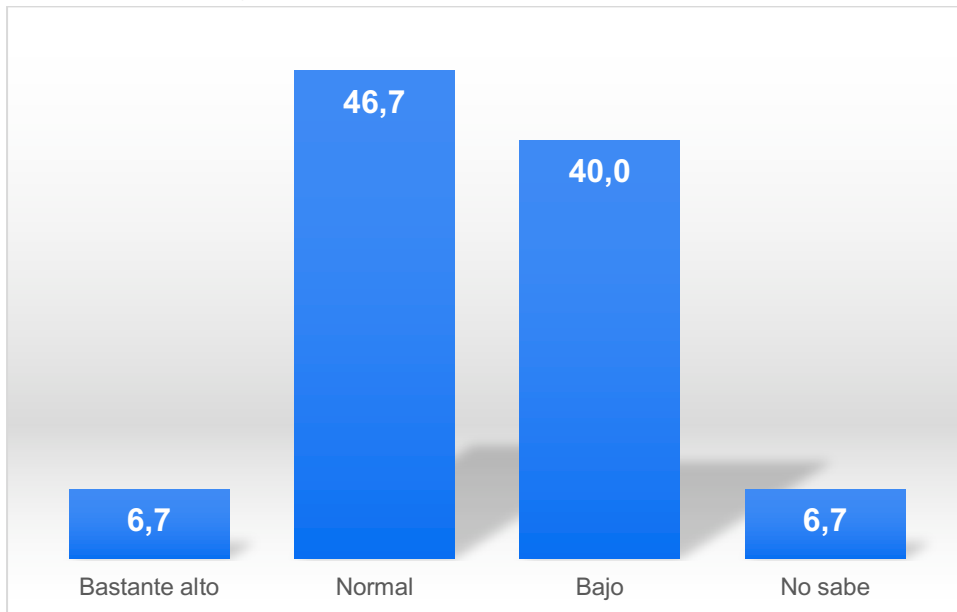
## 2.3. NIVEL TECNOLÓGICO

### 2.3.1. Nivel tecnológico de los establecimientos

P20. ¿Cómo considera que es el NIVEL TECNOLÓGICO o de NUEVAS TECNOLOGÍAS? DE SU ESTABLECIMIENTO?

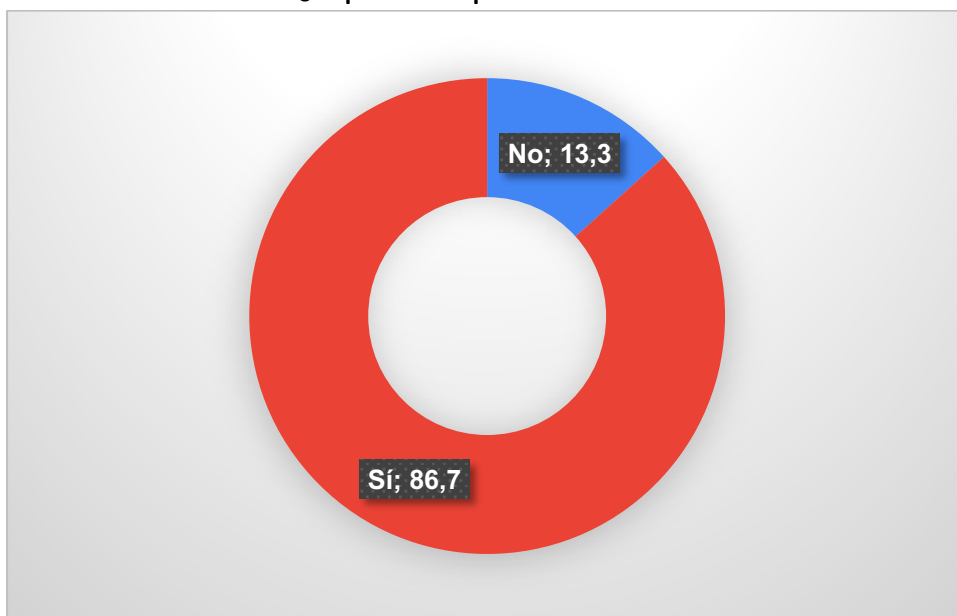


P21. Y ¿Cómo considera que es el NIVEL TECNOLÓGICO DE LOS ESTABLECIMIENTOS de su Zona?



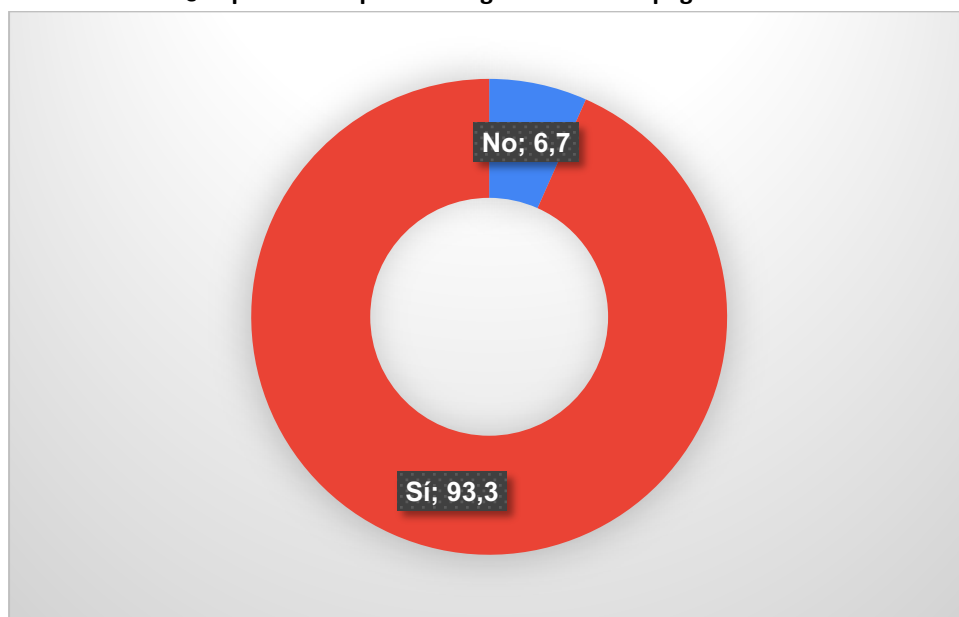
### 2.3.2. Empresas con página web

P22. ¿Dispone su empresa de PÁGINA WEB?



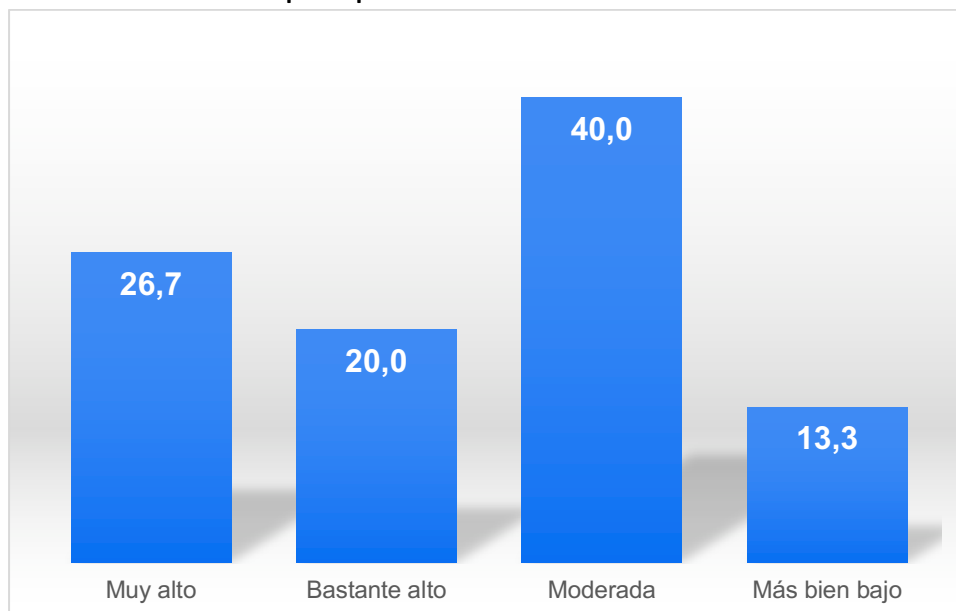
### 2.3.3. Disponibilidad actual de sistema de pago electrónico

P23. ¿Dispone su empresa de algún sistema de pago electrónico?

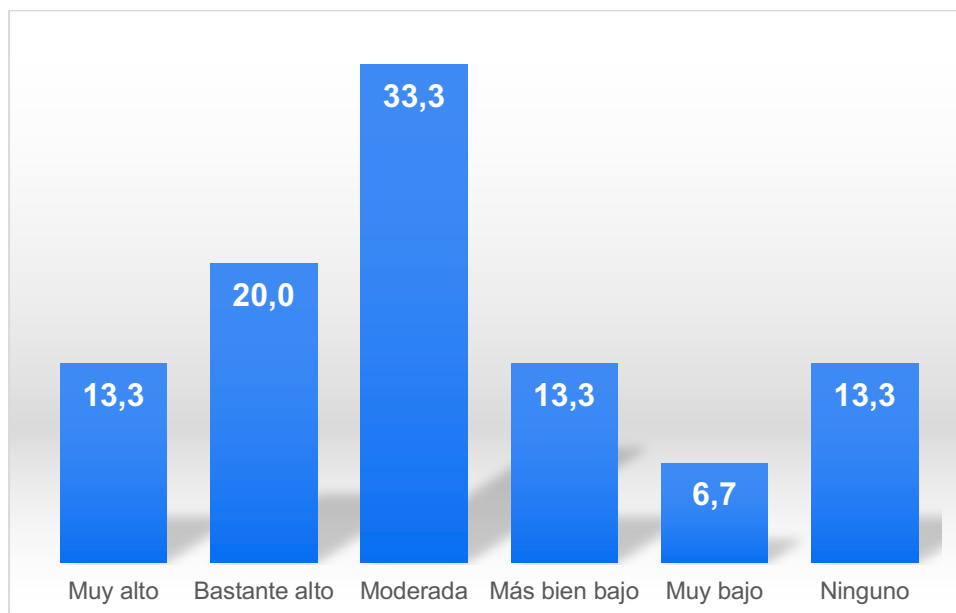


### 2.3.4. Redes sociales

P24. ¿Cuál es su NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LAS REDES SOCIALES, -Facebook, Twitter, ... -y sus posibilidades para aplicarlas a su establecimiento?



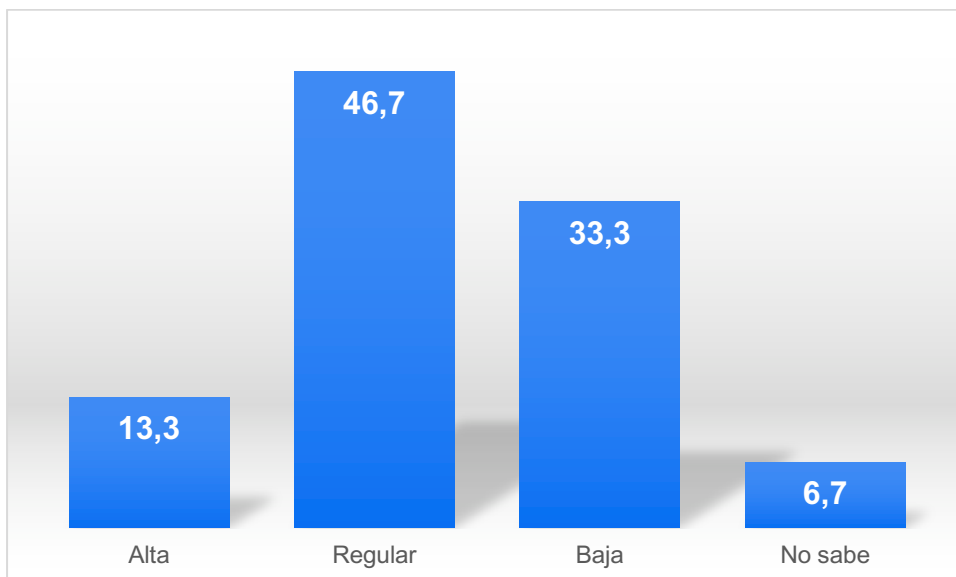
P25. Y ¿Cuál es el NIVEL DE UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES en su actividad comercial actual?



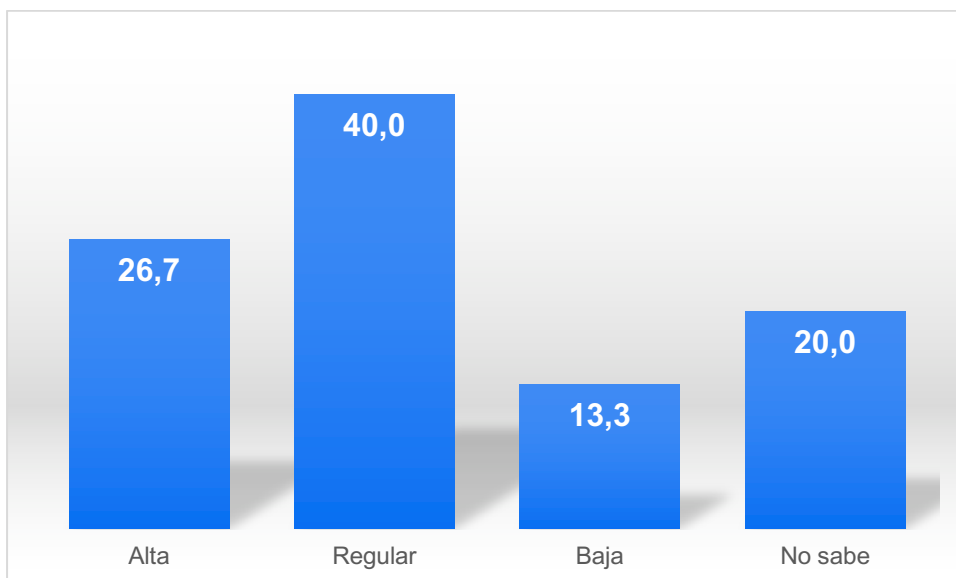
## 2.4. CULTURA EMPRESARIAL

### 2.4.1. Actitudes ante el cambio

P4. Cómo piensa que es, en general, la capacidad de los negocios de la zona para adaptarse a la situación económica actual

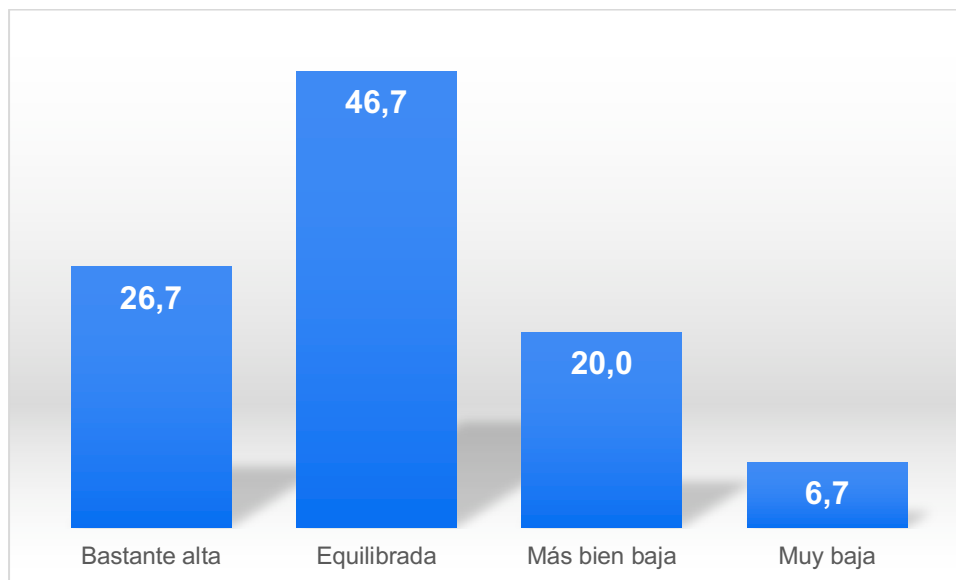


P5. Y la disposición para el cambio y la modernización de los negocios



## 2.4.2. Cualificación empresarial

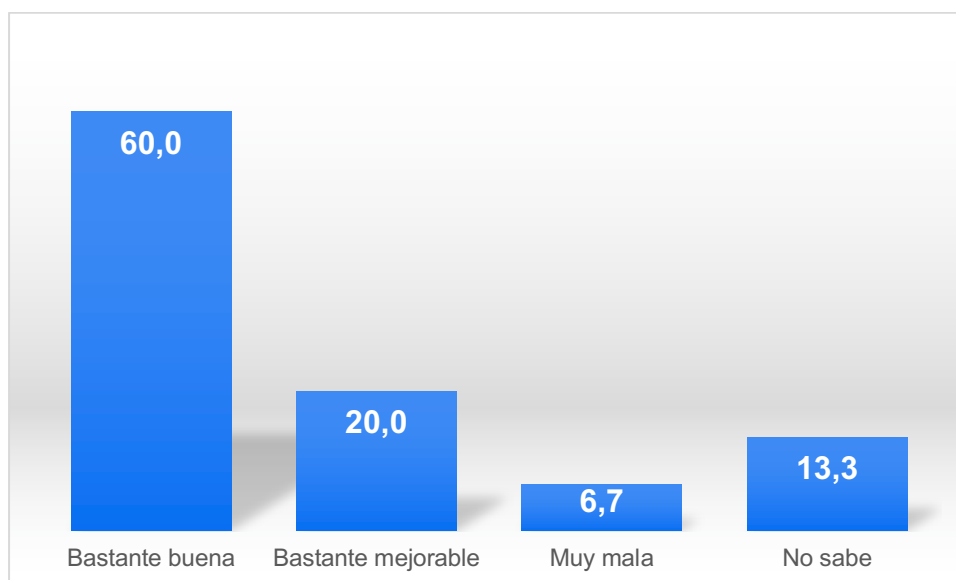
P16. Hablando en general ¿cómo diría que es el NIVEL DE PREPARACIÓN EMPRESARIAL de los negocios de su zona comercial?



## 2.5. INTERACCIÓN EMPRESARIAL

### 2.5.1. Relaciones entre comerciantes, clima social

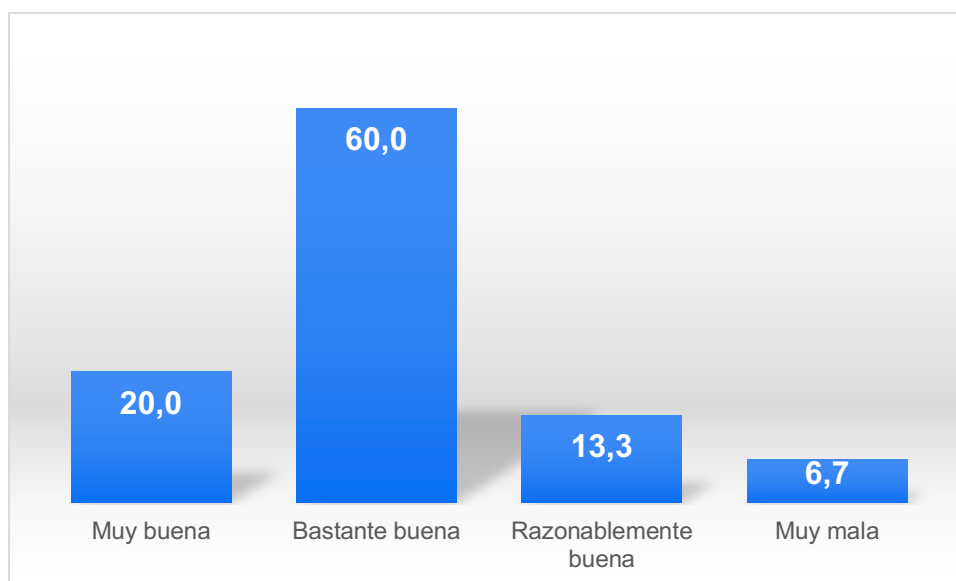
P11. Hablando en general, ¿cómo diría que es la relación entre los comerciantes de la zona?





## 2.5.2. Proveedores

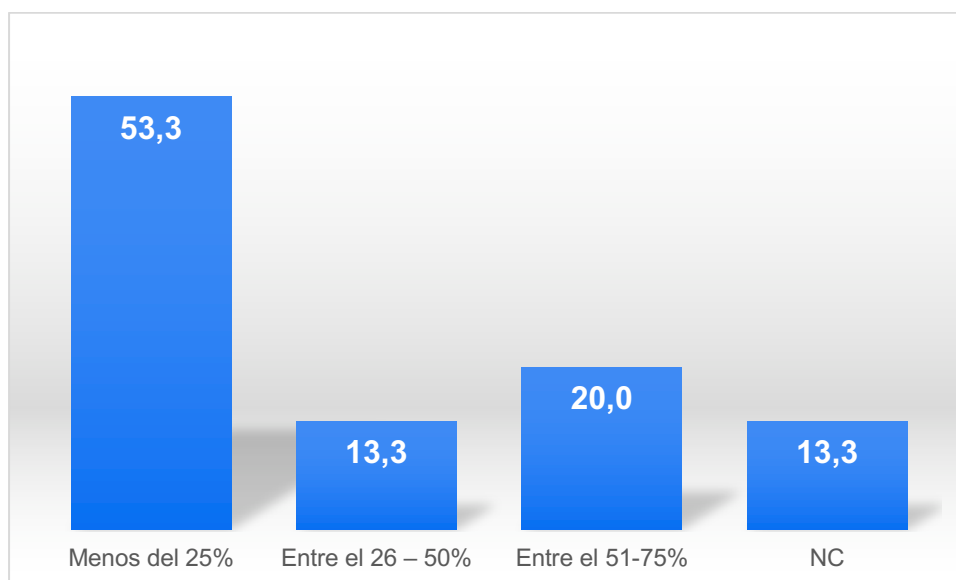
P15. En general, ¿cómo diría que es LA RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES?



## 2.6. ASOCIACIONISMO Y NECESIDADES DE ASESORAMIENTO

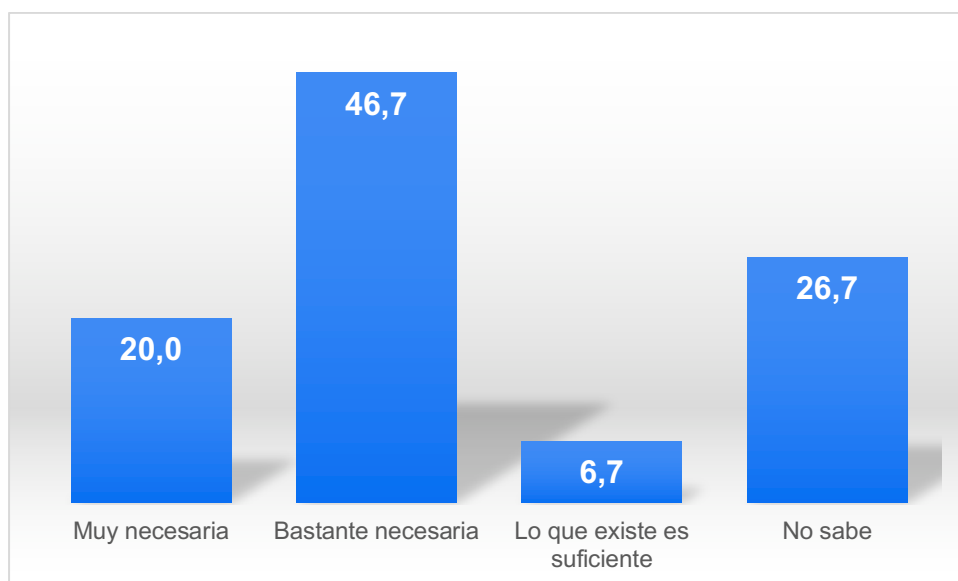
### 2.6.1. Nivel actual de asociacionismo

P10. Por lo que usted sabe, ¿qué porcentaje de negocios de la Zona está asociado?



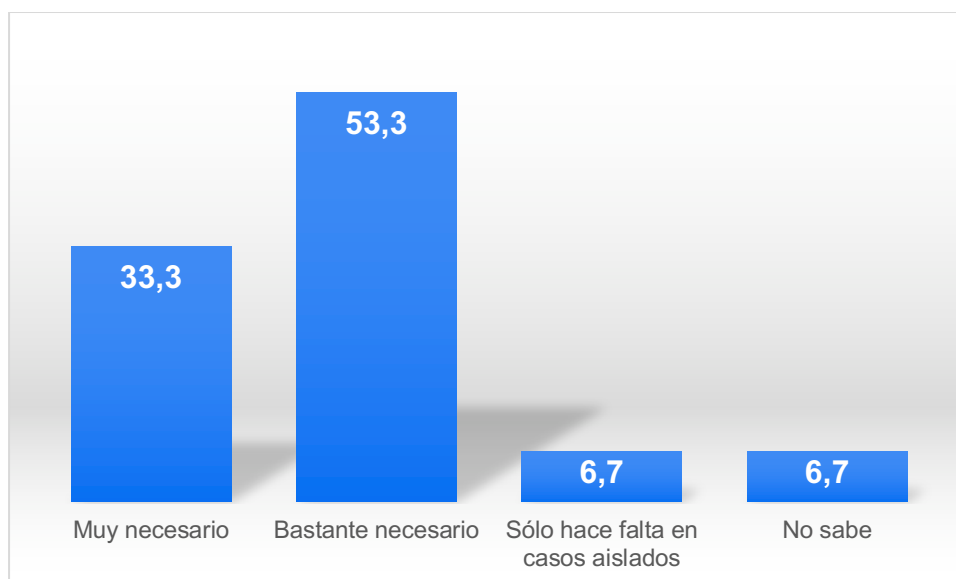
## 2.6.2. Necesidad de nueva organización

P12. Hasta qué punto piensa usted que sería necesaria una nueva organización de la asociación en la zona.

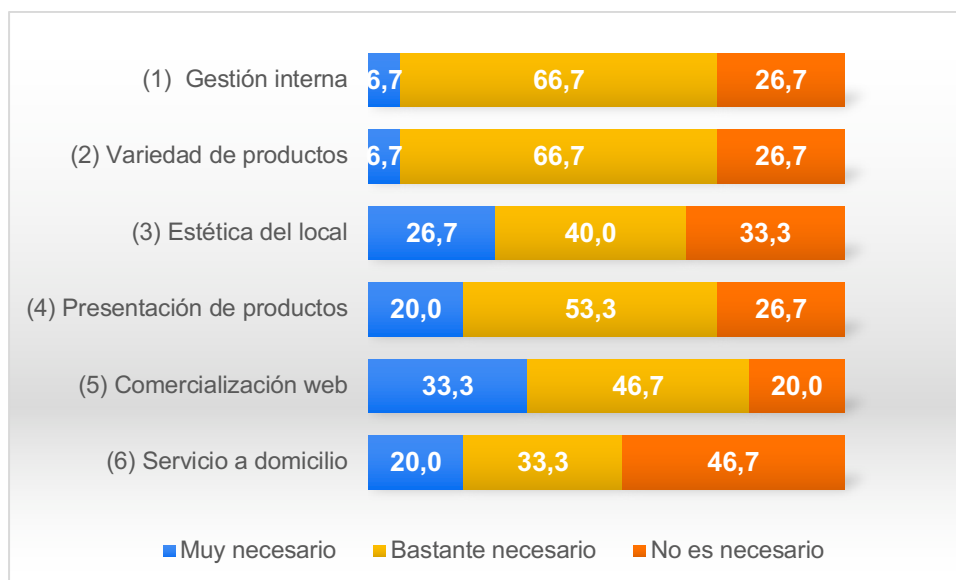


### 2.6.3. Interés y necesidad de asesoramiento

P13. Cómo cree que sería de interés un asesoramiento general a las empresas de la zona.



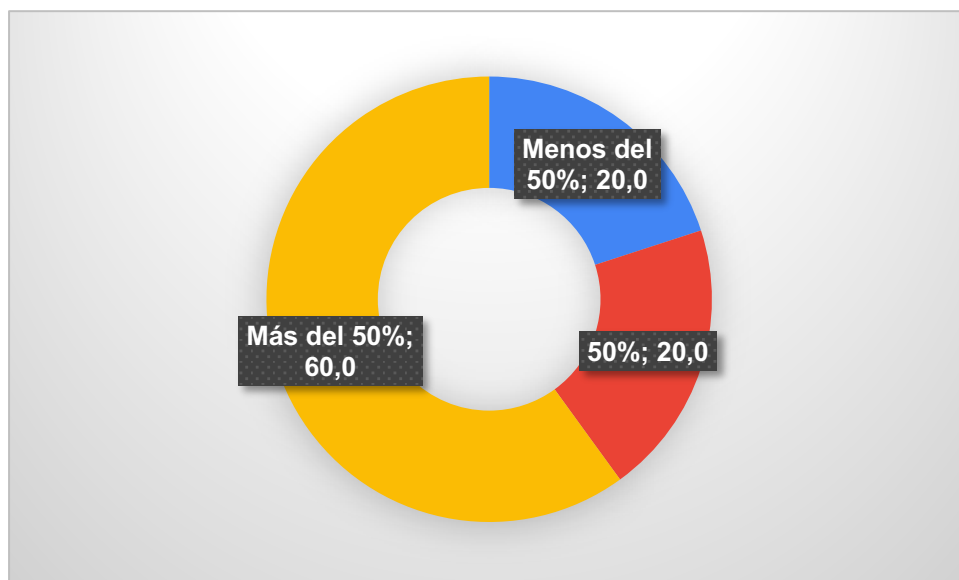
P14 Y, en particular, cuál sería su interés en el asesoramiento individualizado para su empresa en los distintos aspectos que se señalan a continuación



### 3. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

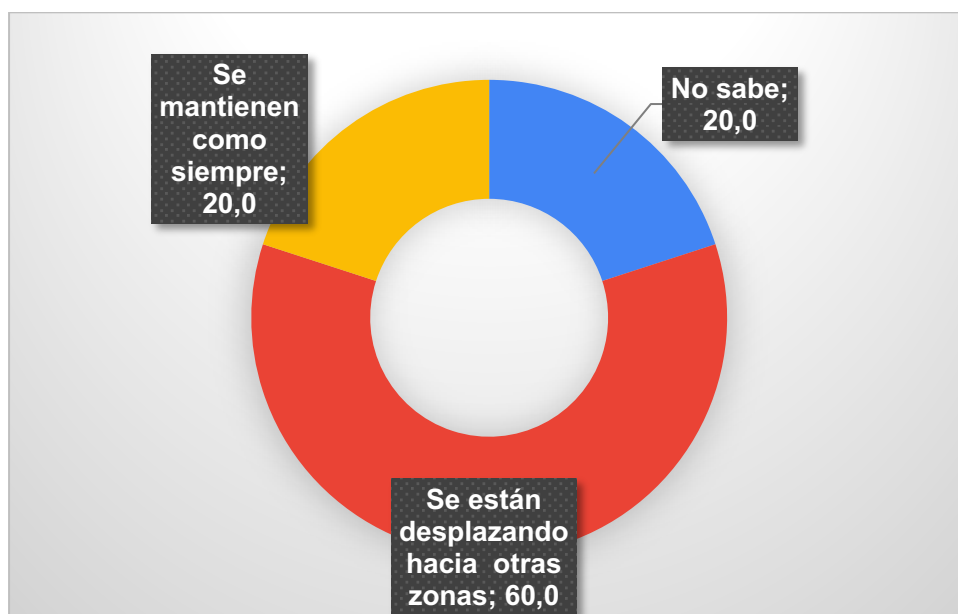
#### 3.1. PROCEDENCIA / TIPOLOGÍA DE LA CLIENTELA

P7. Qué porcentaje de los clientes que atiende la zona son residentes vecinos, de otras áreas de la ciudad o turistas



### 3.2. FIDELIDAD

P8. ¿Cómo piensa que son actualmente los hábitos de consumo en la zona: ¿se mantienen como siempre o se están desplazando hacia otras zonas?



## 4. ENTORNO DE LOS LOCALES

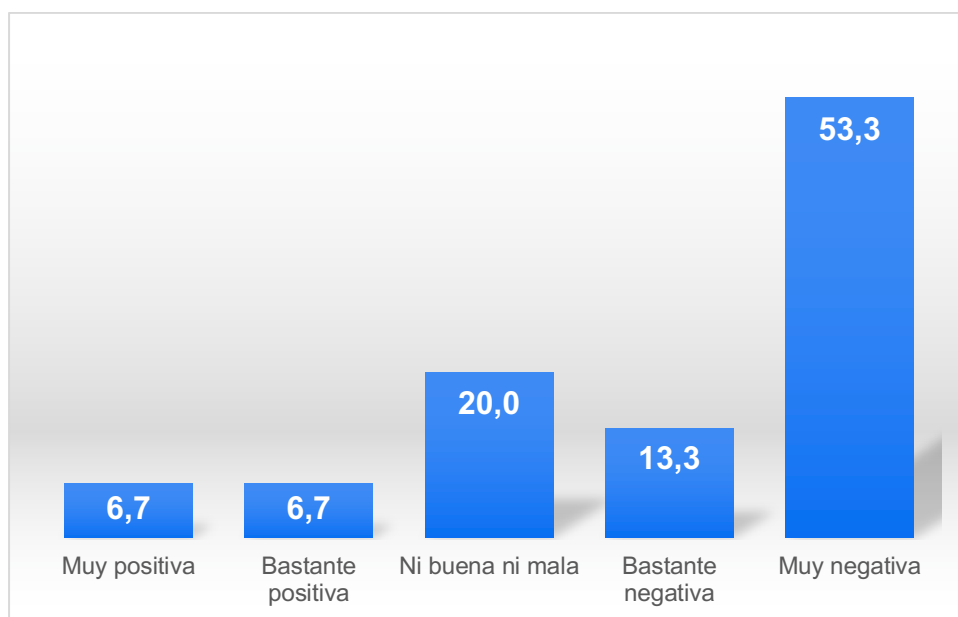
### 4.1. Evaluación de los servicios

**P26. Cómo calificaría el nivel de los distintos aspectos del entorno de su negocio o de la zona comercial en una escala de 0 a 10 (0= Muy bajo – 10 = Muy alto)**



## 4.2. PEATONALIZACIÓN

P27. ¿Cómo considera una posible PEATONALIZACIÓN de su zona comercial desde el punto de vista de su negocio





## 5. ANÁLISIS DAFO

### 5.1. DEBILIDADES

Desde el punto de vista interno:

- APARCAMIENTOS
- CARRIL BICI (NEGATIVO)
- Da igual que les hable de los aparcamientos, de la dificultad de accesos, de lo que sea, el principal problema que tenemos es la INSEGURIDAD, asociada a la PROSTITUCIÓN y DROGAS que sigue habiendo a día de hoy en pleno centro de la ciudad.
- DELINCUENCIA ( ROBOS)
- DINAMIZACIÓN
- FALTA APARCAMIENTO
- Formación del personal que esta en atención al publico
- LA LIMPIEZA DE LA ZONA ES PÉSIMA, A MENUDO ENSUCIAN MI ZONA MAS QUE LA LIMPIAN
- La PROSTITUCIÓN y la DROGA que hay asociada a ella es un punto negro, no, más bien un AGUJERO NEGRO que impide cualquier avance que quieran proponer en la zona. Mientras no la erradiquen de una vez, será imposible.
- La zona de PROSTITUCIÓN, atrae maleantes, mal ambiente e inseguridad que repercute en la zona. Hay gente que ya no llegan hasta los negocios de León y Castillo por no encontrarse el panorama. Yo mismo hay calles por las que ya no transito en el barrio. Y llevo toda la vida en él. No hay más, ni carril bici, ni aparcamientos, ni nada, el problema principal es el que es.
- LIMPIEZA
- Limpieza
- MAS APARCAMIENTOS ECONÓMICOS
- MAS FACILIDADES DE APARCAMIENTO
- MAS ZONAS CARGA Y DESCARGA
- MEJORAR TRANSPORTES
- PODER EXPONER EL PRODUCTO EN LA CALLE
- POTENCIAR ZONA COMERCIAL
- Prostitución
- QUITAR ZONA AZUL
- Reparación de aceras.
- SEGURIDAD
- Seguridad ciudadana

- Tráfico y consumo de drogas
- ZONA DE PARADA PARA COCHE

## 5.2. AMENAZAS

Desde el punto de vista externo:

- APARCAMIENTO
- APARCAMIENTOS
- APARCAMIENTOS
- CARRIL BICI (UN DESASTRE)
- DINAMIZACIÓN
- EVENTOS EN LA ZONA
- La gente del barrio seguirá yendo a comprar a las tiendas del barrio si también les resulta atractivo pasear por las calles y no encontrarse el percal que tenemos en la zona de Arenales con lo que ya les he comentado. las tiendas del barrio
- Las nuevas tecnologías compiten, pero no acabarán con el comercio local nunca.
- No lo sé
- POCA UNIDAD
- PROMOCIONAR LA ZONA
- Tienen espacios y lugares amplios (Antes del COVID), para hacer eventos de ambientación musical o jornadas comerciales con actividades varias que nosotros a día de hoy no tenemos.
- VUELTAS PARA BUSCAR APARCAMIENTO

### 5.3. FORTALEZAS

Desde el punto de vista interno:

- Aceras amplias
- ACERAS AMPLIAS
- BIEN COMUNICADA
- Buenos edificios
- CENTRO CAPITAL
- CERCANAS DE LOS VECINOS
- CERCANÍA
- Cercanía en el trato, comercios de barrio
- Clase media
- COMODIDAD
- COMPETENCIA
- Competitividad, no creo que seamos menos que nadie.
- CONFIANZA
- ESTA EN MEDIO JUSTO DE LA CIUDAD
- MUCHO TRANSITO
- MUCHOS EDIFICIOS PÚBLICOS
- MULTISECTORIAL
- ORGANISMOS OFICIALES
- Que puedes encontrar prácticamente de todo
- SERVICIO
- TRATO
- UBICACIÓN
- UBICACIÓN CENTRO CIUDAD
- VARIEDAD DE NEGOCIOS
- ZONA CÉNTRICA
- ZONA HISTÓRICA
- ZONA TRANQUILA

#### 5.4. OPORTUNIDADES

Desde el punto de vista externo:

- AUMENTO DEL CONSUMO POR PANDEMIA
- BAJADA IMPUESTOS (ESO NOS AHOGA)
- El acceso al crédito restringido
- EL CONSUMO DISMINUYE
- MEJOR CRÉDITO
- Mejorar comunicaciones
- No aumenta el consumo, baja
- NO ESTA AUMENTANDO
- No hay mejor trato fiscal
- NO HAY MEJORA DE COMUNICACIONES
- No lo sé
- POTENCIAR ZONAS ABIERTAS
- Y si no haces la zona atractiva, y a día de hoy con el problema que les comenté en el punto anterior no lo es, no vamos a atraer nada con nuevas medidas.
- Yo soy pesimista al respecto. Está casi todo inventado.

## 6. PETICIONES AL AYUNTAMIENTO

### P32. Qué propondría al Ayuntamiento para mejorar la Zona Comercial. (Las TRES principales)

- ACABAR DE UNA VEZ CON LA PROSTITUCIÓN Y lo que lleva asociado en Arenales.
- Activación comercial
- APARCAMIENTO
- APARCAMIENTO GRATIS
- AUMENTAR ZONA + DE 2 HORAS
- AYUDAS ALQUILERES
- Bajada de impuestos
- BAJADA IMPUESTOS
- CONTROLAR EL MAL USO DEL COCHE DE LOS PADRES EN LOS COLEGIOS
- Erradicar el tráfico y consumo de drogas en la zona
- Erradicar la prostitución
- EVENTOS
- FACILIDAD DE APARCAMIENTO
- FACILITAR APARCAMIENTO GRATUITO
- FACILITAR EL APARCAMIENTO PARA CLIENTES DE LA ZONA
- Formar al personal
- ILUMINACIÓN
- MAS SEGURIDAD
- MENOS TRABAS BUROCRÁTICAS
- NO ENSUCIAR LAS FACHADAS DE LOS NEGOCIOS CON LAS LIMPIEZAS NOCTURNAS
- No lo sé
- POTENCIAR LAS ZONA
- QUITAR CARRIL BICI EN LA CALLE
- REVISAR INFORMATIVOS DE LOS LOCALES CON REVISTAS
- SEGURIDAD
- Sin el punto anterior, todo lo que les proponga se quedará en nada, en la nada más absoluta.
- Sólo hay que ver algunas calles de León Castillo hasta Tomás Morales, dan pena, del lamentable estado en el que están. El barrio con ese punto negro ahí todavía nunca va a avanzar.
- ZONA DE CARGA Y DESCARGA.

## Anexo: Ficha técnica

La metodología utilizada ha sido de carácter cuantitativo, por medio de la realización de una encuesta vía correo electrónico a los responsables de las establecimientos de la Zona Comercial del Distrito Centro.

### ► Tasa de respuesta

Las entrevistas efectivas resultantes fueron de 15, distribuidas según el sector de actividad y la calle de la siguiente manera:

Sector / calle	CARVAJAL	LEÓN Y CASTILLO	TOMÁS MORALES	VENEGAS	Total
ASESORIA	1	1			2
BAZAR		1	1		2
FERRETERIA		1			1
FLORISTERÍA				1	1
INFORMATICA-ELTRONICA-TELECOMUNICACIÓN		1	1		2
LAVANDERÍA				1	1
MOBILIARIO			1		1
ORTOPEDIA			1	1	2
PELUQUERÍA		2			2
RESTAURANTE		1			1
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>15</b>

### ► Fecha del trabajo de campo

Para asegurar que todos los elementos del universo, tuvieran las mismas probabilidades de responder y acomodarse a las diferentes situaciones personales, el trabajo de campo se desarrolló entre el 26 de octubre al 11 de diciembre de 2020.

