



# PACK DE OPORTUNIDAD

LOCAL

IDEA DE NEGOCIO

ANÁLISIS DAFO

INVERSIÓN ESTIMADA

ASESORAMIENTO GRATUITO

2026



#puertoenmarcha | PUERTO DEL ROSARIO

SOLUCIÓN DE EMPRENDIMIENTO PREMIUM

# Pack de oportunidad 10



## Local alquiler: Calle Castilla, 47

### **Ubicación**

Calle Castilla, 47,  
Puerto del Rosario, Fuerteventura

### **Superficie**

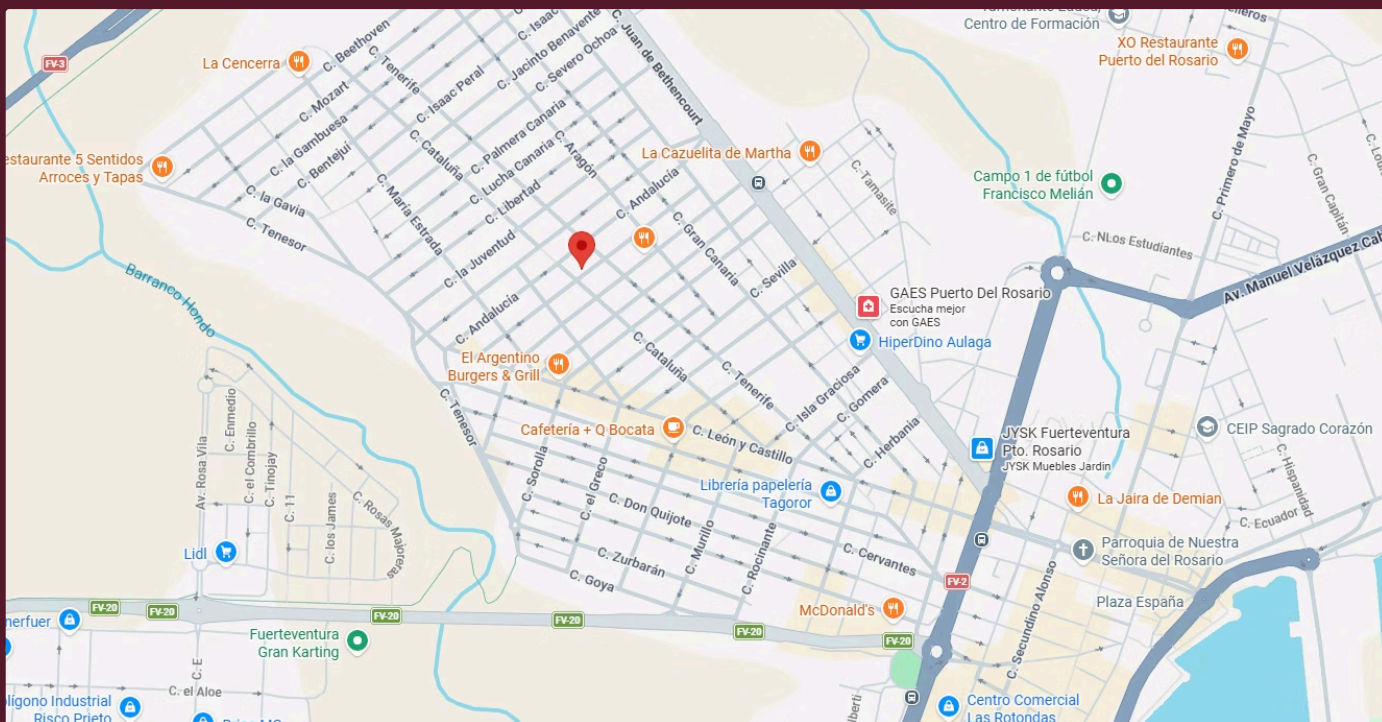
122 m<sup>2</sup> diáfanos  
Grandes ventanales  
Alta luminosidad natural

### **Accesibilidad**

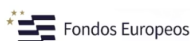
Acceso directo desde avenida  
Negocios consolidados alrededor  
El local no dispone de acceso a cota cero

### **Coordenadas**

Latitud: 28.50443°N  
Longitud: 13.87114°O  
[Tour virtual 360° disponible](#)



Cofinanciado por  
la Unión Europea



Fondos Europeos



MINISTERIO  
DE HACIENDA



Gobierno  
de Canarias



AYUNTAMIENTO  
PUERTO DEL ROSARIO



COMERCIO  
de Canarias



Canarias Destino  
Comercial Inteligente

# Idea de negocio: tienda de ropa económica



La viabilidad de esta tienda se justifica por el vacío absoluto de comercios de moda en los barrios residenciales densos de la periferia (como Fabelo y El Charco), lo que obliga a los vecinos a desplazarse siempre al centro urbano para hacer una "ruta de tiendas" a pie. En lugar de cometer el error de los negocios tradicionales del centro que venden ropa multimarca similar a las grandes cadenas pero más cara y con menos variedad, este local ofrecerá un catálogo económico de moda casual e infantil con una excelente relación calidad-precio. Al estar en la Calle Castilla, los costes de alquiler bajan drásticamente respecto al centro comercial o al eje principal, permitiendo trasladar ese ahorro al cliente. Además, se romperá con la rigidez del sector eliminando la típica política de cambios por "vales", ofreciendo devoluciones flexibles y sin preguntas para conectar con el comprador moderno.

Este local de 122 metros cuadrados aprovecha su amplitud para crear un concepto de tienda cómodo y ordenado, con zonas de exposición visual por colecciones, probadores amplios, cajas ágiles y un almacén eficiente que evite la falta de stock. Su espacio permite desplegar un formato de *showroom* profesional e higiénico, garantizando la durabilidad y calidad de las prendas y accesorios para evitar las malas experiencias que los clientes penalizan en las tiendas tradicionales del entorno.

Se centra principalmente en **madres y padres de familia de entre 30 y 55 años** que residen en los núcleos de expansión de la ciudad (como Fabelo y Majada Marcial). Son consumidores de renta media-baja o moderada que miran muchísimo el bolsillo y que actualmente se sienten ignorados por la oferta del centro. Priorizan tu local porque les pilla al lado de casa, ahorran tiempo y combustible, y encuentran la ropa básica e infantil que sus familias necesitan a precios competitivos, sin las trabas de las tiendas tradicionales.



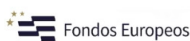
## Moda casual y del día a día

Venta de un catálogo variado de prendas básicas, cómodas y actuales para hombres y mujeres. Un servicio centrado en ofrecer ropa para el día a día a precios imbatibles, permitiendo a los vecinos renovar su armario sin sufrir los precios inflados de las tiendas tradicionales del centro.



## Ropa infantil y juvenil

Surtido especializado en moda para niños, bebés y adolescentes, incluyendo soluciones muy demandadas como uniformes o ropa de batalla para el colegio. Pensado para que los padres del entorno puedan cubrir la alta rotación de ropa que necesitan sus hijos sin salir de su zona residencial.



# Idea de negocio: tienda de ropa económica



## Showroom de complementos y calzado básico

Espacio dedicado a accesorios esenciales, joyería básica y calzado infantil o diario. A diferencia de los operadores descuidados de la periferia, este servicio garantiza una cuidada selección de materiales y stock constante para asegurar una buena relación calidad-precio en cada compra.



## Postventa flexible y devolución directa

Un servicio de atención al cliente moderno que rompe con la rigidez del comercio antiguo. Ofrece una política de cambios y devoluciones sin preguntas, eliminando los molestos vales obligatorios para dar a las familias la misma confianza y tranquilidad que ofrecen las grandes cadenas internacionales.

## Mapa de competencia

Localización actual de los **competidores directos** asociados a esta oportunidad de mercado



Legenda: número de reseñas y puntuación de Google My Business



Cofinanciado por la Unión Europea



Fondos Europeos



MINISTERIO DE HACIENDA



Gobierno de Canarias



AYUNTAMIENTO PUERTO DEL ROSARIO



COMERCIO de Canarias



Canarias Destino Comercial Inteligente

Made with GAMMA

# Visualización del espacio



Local alquiler: Calle Castilla, 47



El **análisis DAFO** ofrece una visión estratégica del proyecto, identificando los **factores internos y externos** que influirán en su desarrollo. A continuación se presenta una síntesis clara de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en el contexto de **Puerto del Rosario**.

## ✔ ● FORTALEZAS

- **Ahorro directo en el alquiler:** Estar ubicados en la Calle Castilla, fuera de la zona peatonal masificada del centro y del centro comercial cerrado, reduce drásticamente los costes del local por metro cuadrado. Esto permite mejorar el margen de ganancia o bajar los precios para ser imbatibles.
- **Amplitud y comodidad física:** Los 122 metros cuadrados del local ofrecen un espacio amplio y desahogado difícil de ver en las tiendas pequeñas de la periferia. Permite organizar la ropa de forma visual, montar probadores cómodos y evitar que el cliente se sienta agobiado al comprar.
- **Atención al cliente:** Romper con las políticas rígidas tradicionales del pequeño comercio como obligar a usar un vale en lugar de devolver el dinero te posiciona de golpe al nivel de confianza y flexibilidad que ofrecen las grandes cadenas masivas.

## ● ○ OPORTUNIDADES

- **El "desierto de moda" en la periferia:** Las cuadrículas internas de los núcleos residenciales densos como Fabelo o Majada Marcial sufren un vacío absoluto de tiendas de ropa. Abrir aquí permite absorber a una masa enorme de familias que hoy están obligadas a bajar al centro para cualquier compra textil básica.
- **Captación del cliente familiar desatendido:** El grueso de los residentes tiene entre 30 y 55 años (perfil familiar con presupuesto medido), pero el tráfico del centro está dominado por jóvenes que solo consumen ocio y restauración. Hay una oportunidad de oro para quedarse con el gasto de estos padres que buscan conveniencia cerca de casa.
- **Alternativa real a la competencia cara:** Muchas tiendas tradicionales del centro venden productos muy similares a las grandes cadenas pero a precios más altos. Ofrecer moda casual e infantil competitiva a pie de calle resuelve una necesidad diaria y evita que los vecinos tengan que pedir cosas por encargo fuera de la isla.

El **análisis DAFO** ofrece una visión estratégica del proyecto, identificando los **factores internos y externos** que influirán en su desarrollo. A continuación se presenta una síntesis clara de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en el contexto de **Puerto del Rosario**.

## ● DEBILIDADES

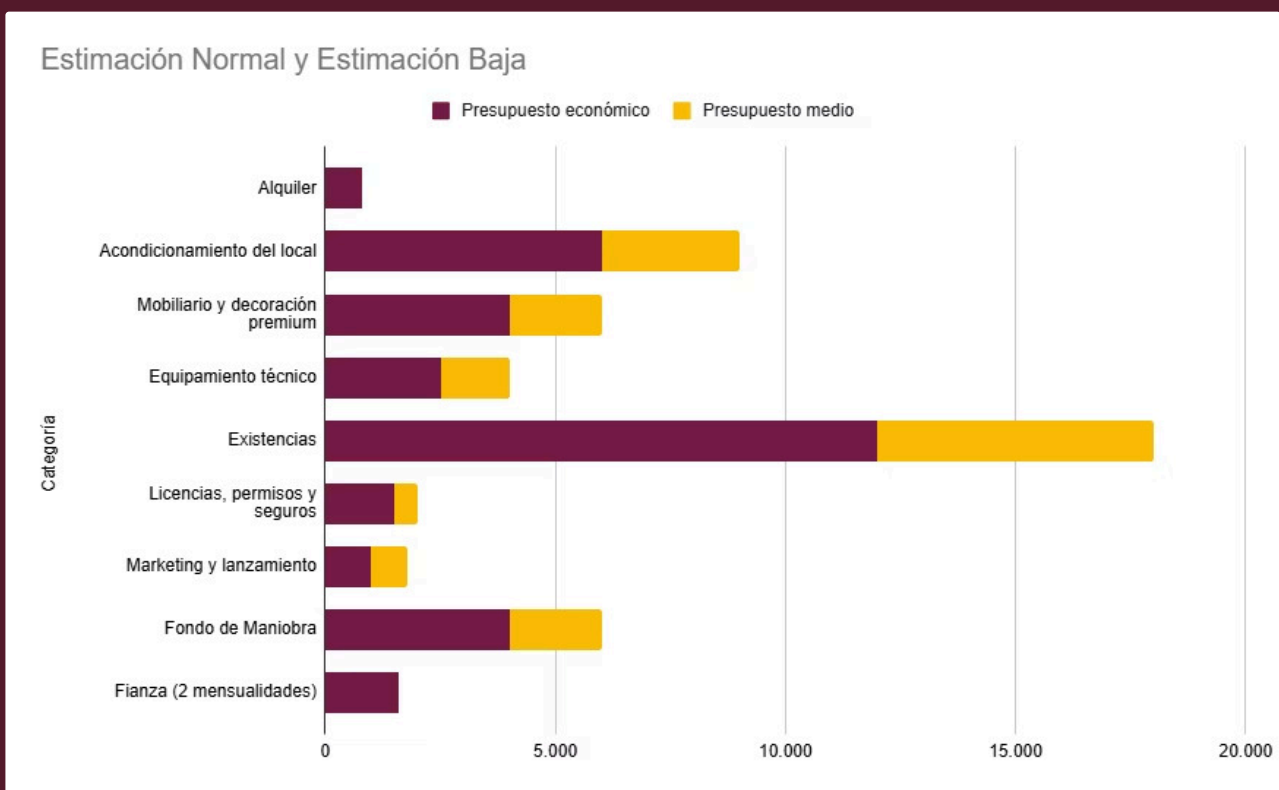
- **Fuera de la "ruta de tiendas"**: El informe detalla que el consumidor de moda en la ciudad está acostumbrado a buscar la ropa en un corredor único en el centro para comparar a pie de calle. Al estar un poco más apartados, el local tiene que esforzarse el doble de forma digital para que los vecinos sepan que están ahí.
- **Exigencia de control de calidad**: Al vender textil y complementos económicos, se debe vigilar de cerca que los materiales sean duraderos. El comprador de moda barata perdona el fallo si el precio es bajo, pero el cliente de accesorios penaliza rápido en las reseñas si las piezas se rompen o estropean enseguida.

## ● AMENAZAS

- **El imán del centro comercial y las cadenas masivas**: Las grandes franquicias económicas del centro comercial cerrado actúan como un dinamizador brutal de tráfico y compras de moda. El local debe blindar su propuesta basándose en la cercanía absoluta, la empatía y la facilidad de llegar caminando sin sufrir colapsos de tráfico.
- **Sensibilidad extrema al precio**: Al dirigir el negocio a un entorno residencial con un nivel de renta moderada o media-baja, los vecinos miran y comparan cada euro. Si los precios se desvían de lo que las familias pueden permitirse en su día a día, preferirán desviar su gasto hacia internet o las grandes superficies periféricas.

# Inversión estimada

La inversión estimada para la puesta en marcha de esta tienda de moda económica se ha calculado teniendo en cuenta el acondicionamiento del local, el mobiliario y la decoración, el equipamiento técnico, las existencias iniciales, las licencias, permisos y seguros, el alquiler del local, la fianza correspondiente, el marketing de lanzamiento y un fondo de maniobra para asegurar la operativa inicial. Al tratarse de un negocio de venta minorista de ropa y complementos, sí se contempla inversión en existencias, ya que el stock inicial resulta esencial para garantizar una oferta variada y suficiente desde la apertura. Dado el carácter comercial del proyecto, la inversión total estimada se sitúa en un rango aproximado de **27.800€ a 45.200€**, según se opte por una apertura más económica o por un planteamiento más completo y cuidado.



El rango estimado se ha ajustado al contexto económico de las islas no capitalinas, buscando un equilibrio entre una apertura altamente profesional y una inversión más eficiente al optimizar el acondicionamiento del espacio y priorizar el número de existencias.

La propuesta prioriza una **imagen visual económica**, un concepto de **moda casual e infantil de gran relación calidad-precio** y una puesta en marcha sólida, pero manteniendo un presupuesto estratégico y adaptado al mercado local y a la realidad operativa del entorno insular.

# Próximos pasos



Este local reúne las condiciones ideales para convertir una idea de negocio en una realidad sólida y rentable.

Solicita un **asesoramiento gratuito** para valorar el potencial real del espacio, definir la inversión exacta y estudiar la mejor estrategia de apertura. La oportunidad está en un punto muy favorable para emprender con una base bien estudiada y una propuesta premium que destaque desde el primer día.

Quiero mi asesoramiento GRATIS

1

## 1. Contacto

Solicita una reunión con nosotros de Asesoramiento y conoce de primera mano el espacio y sus posibilidades.

2

## 2. Asesoramiento

Nuestro equipo te acompañará en el proceso de validación y planificación del negocio.

3

## 3. Formalización

Firma del contrato de alquiler y comienzo del acondicionamiento del espacio.

4

## 4. Apertura

Lanzamiento del centro de uñas y comienzo de tu nueva aventura empresarial.



**Puerto en Marcha** · Puerto del Rosario, Fuerteventura

