



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 11



Local alquiler: Avenida Juan de Bethencourt, 22

Ubicación

Av. Juan de Bethencourt, 22,
Puerto del Rosario, Fuerteventura

Superficie

70 m² diáfanos
Grandes ventanales
Alta luminosidad natural

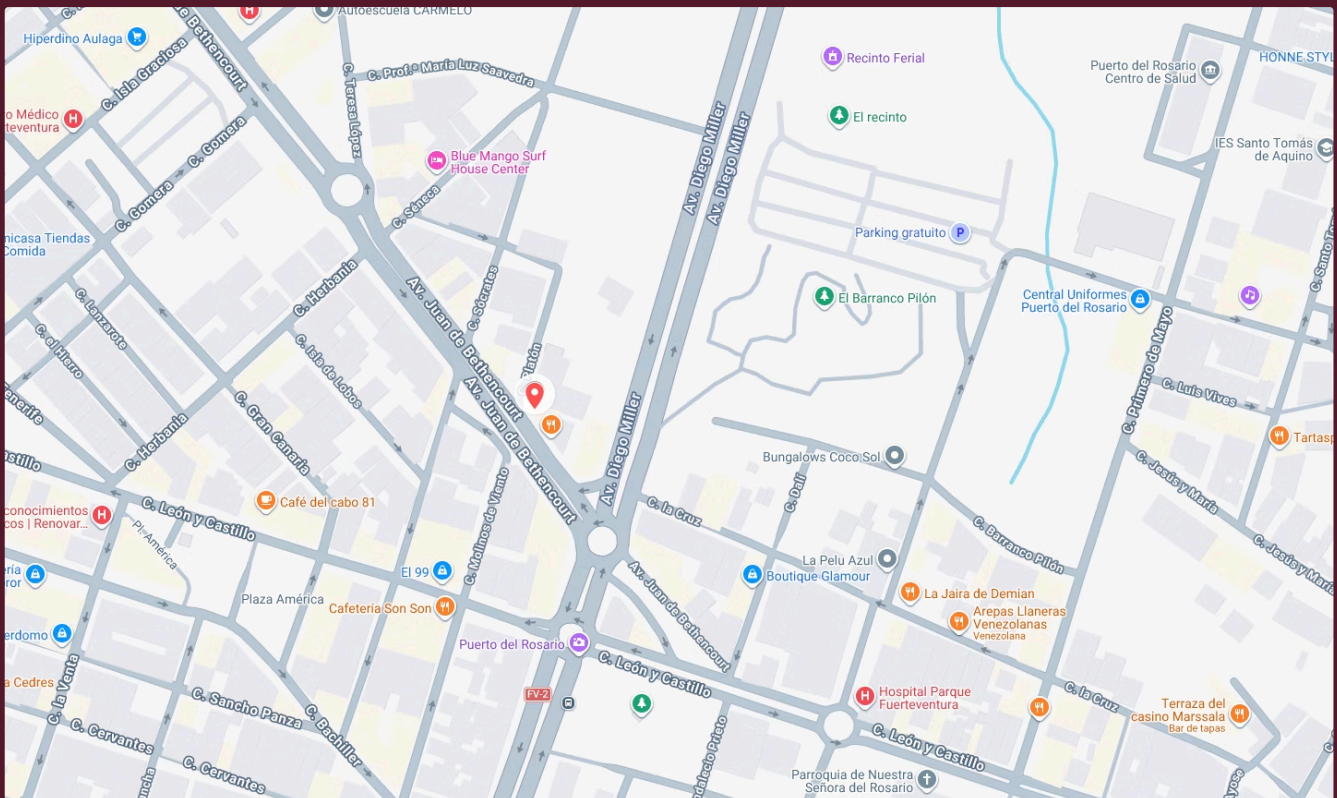
Accesibilidad

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

Coordenadas

Latitud: 28.50103°N
Longitud: 13.86296°O

[Tour virtual 360° disponible](#)



Cofinanciado por la Unión Europea



Fondos Europeos



MINISTERIO DE HACIENDA



Gobierno de Canarias



AYUNTAMIENTO DE PUERTO DEL ROSARIO



COMERCIO de Canarias



Canarias Destino Comercial Inteligente

Idea de negocio: gestoría



La viabilidad de esta gestoría y asesoría de servicios profesionales se justifica por la alta concentración institucional del centro urbano y la profunda insatisfacción con la oferta actual, marcada por la falta de digitalización, lentitud y una grave desatención al cliente (reflejada en operadores de la zona centro con valoraciones críticas de 1.5, 2.2 y competidores con un 3.9 que dejan desatendidos a cientos de usuarios). Para capturar este mercado latente, se propone como idea de negocio una gestoría moderna, eficiente y altamente tecnificada, orientada a la resolución ágil de trámites. Al ofrecer canales de comunicación directa como WhatsApp Business, herramientas de gestión 100% online y una política de transparencia absoluta de precios sin sorpresas en la facturación, se optimizará el tiempo de un público flotante y empresarial que sufre de un déficit crónico de tiempo, asegurando la captación rápida de una cuota de mercado muy potente.

Este local, estratégicamente ubicado en una de las arterias peatonales y de tránsito principales de entrada y salida del centro urbano (Avenida Juan de Bethencourt), permite desarrollar un concepto de oficina moderno, diáfano y accesible. Su diseño permite distribuir el espacio en despachos independientes para consultas privadas, una zona de recepción ágil, sala de reuniones para clientes o inversores premium y áreas operativas optimizadas para el soporte digital

El público objetivo se concentra en autónomos, emprendedores de la capital y pequeñas y medianas empresas (pymes) que requieren un socio de confianza para su transformación digital y cumplimiento normativo; los miles de trabajadores y funcionarios que se desplazan diariamente al eje administrativo cercano (Cabildo, Ayuntamiento, delegaciones gubernamentales y juzgados) y que demandan predictibilidad y rapidez en sus gestiones; y clientes particulares con un perfil de renta media-alta que valoran la comodidad, la accesibilidad del entorno y un servicio profesional sin fricciones.



Gestión Financiera y Fiscal 100% Digital para Autónomos y Pymes

Solución integral que elimina el papeleo tradicional mediante una app exclusiva donde autónomos y pymes suben facturas con una foto y consultan su contabilidad en tiempo real. Diseñado para erradicar las sorpresas en la facturación y la falta de transparencia, ofreciendo un control financiero ágil para los negocios del municipio.



Trámites Administrativos Exprés para el Público Funcional

Tramitación ultra rápida de licencias, gestiones del Cabildo, trámites con el Ayuntamiento y registros, gestionada prioritariamente a través de WhatsApp Business. Es el servicio perfecto para los miles de trabajadores del eje administrativo y comercial de la capital que sufren un déficit crónico de tiempo y exigen predictibilidad y máxima agilidad

Idea de negocio: gestoría



Consultoría y Acompañamiento en Transformación Digital (Kit Digital y Subvenciones)

Consultoría estratégica para la tramitación e implementación llave en mano de fondos europeos, subvenciones del Gobierno de Canarias y el Kit Digital. Orientado a capacitar al comercio minorista local de la Zona Comercial Abierta en la adopción de herramientas digitales (CRM, ERP u omnicanalidad) sin fricciones burocráticas.



Gestoría Tecnológica de Propiedades y Comunidades de Vecinos

Servicio de gestión de fincas orientado a resolver la crisis de reputación de los operadores obsoletos en núcleos densos como Fabelo o El Charco. Sustituimos el tradicional "muro de silencio" por una plataforma transparente donde los vecinos reportan averías con fotos, siguen las reparaciones del seguro en tiempo real y auditan las cuentas sin errores.

Mapa de competencia

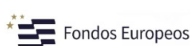
Localización actual de los **competidores directos** asociados a esta oportunidad de mercado



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

Visualización del espacio



Local alquiler: Avenida Juan de Bethencourt, 22



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

- **Ubicación estratégica e imagen de negocio:** Localización premium en la Avenida Juan de Bethencourt, una arteria principal de tránsito de la capital, lo que aporta una visibilidad corporativa impecable y una accesibilidad óptima para clientes de perfil media-alta.
- **Modelo operativo 100% omnicanal y ágil:** Infraestructura optimizada para la resolución de trámites mediante canales digitales (WhatsApp Business, apps, herramientas en la nube), eliminando las esperas del cliente funcional que carece de tiempo.
- **Transparencia radical y predictibilidad:** Eliminación total de sorpresas en la facturación y de los tiempos muertos en la atención, atacando directamente el principal punto de dolor de los usuarios de servicios de consultoría del municipio.

❗ OPORTUNIDADES

- **Captación masiva de clientes insatisfechos:** El centro administrativo registra valoraciones muy bajas (1.5, 2.2 y 3.1) en despachos que ignoran llamadas y correos; existe una masa crítica estimada de cientos de usuarios descontentos listos para migrar a un operador eficiente.
- **Crisis de reputación en la gestión de propiedades:** Los núcleos densos como Fabelo y El Charco sufren un "muro de silencio" de las gestoras obsoletas (reflejado en notas críticas de 2.6), abriendo un nicho libre para captar decenas de comunidades mediante una plataforma digital transparente.
- **Alta demanda de acompañamiento técnico en digitalización:** Sinergia regional con los programas gubernamentales ("Canarias, destino comercial inteligente"). El 69,2% de los comercios y las pymes locales de la Zona Comercial Abierta necesitan asesoramiento sin fricciones para implementar ERP, CRM y captar fondos como el Kit Digital.
- **Captación de clientes insatisfechos:** El censo estima más de 330 usuarios al mes descontentos en el casco urbano por las largas esperas e higiene deficiente de los operadores tradicionales
- **Nicho funcional desatendido:** Inexistencia de un concepto Express adaptado a los descansos de mediodía de las múltiples funcionarias del Cabildo, Ayuntamiento y juzgados

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

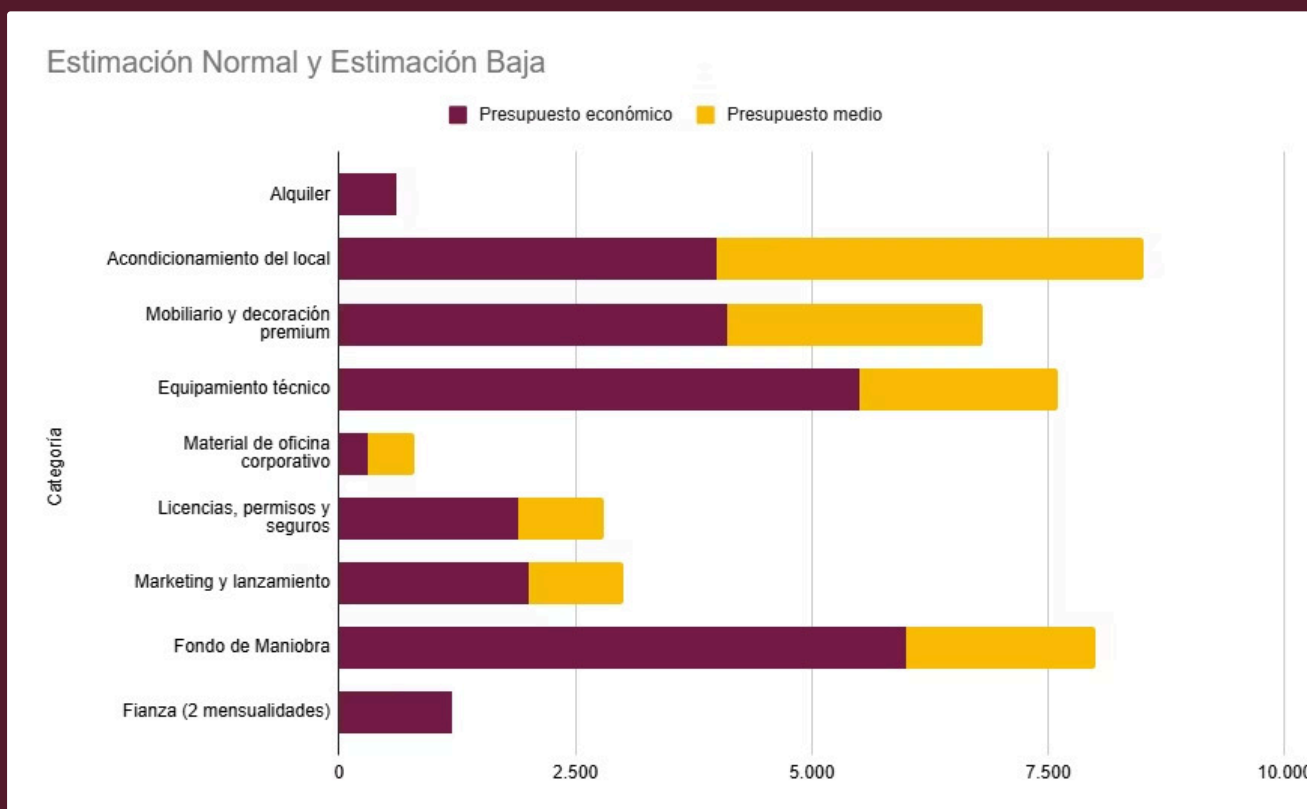
- **Dependencia inicial de marca:** Al ser un negocio nuevo en un sector donde la contratación está motivada por la confianza absoluta, se requiere un esfuerzo inicial para romper la inercia de los clientes frente a firmas ya asentadas.
- **Coste del espacio físico de mayor escala:** Desarrollar un concepto de oficina más amplio, con áreas de recepción ágiles, salas de reuniones e infraestructura para soporte digital, eleva los costes fijos de implantación en comparación con el formato clásico de autoempleo.
- **Gestión de la estacionalidad horaria corporativa:** El flujo de profesionales y el ritmo administrativo del centro de Puerto del Rosario se concentra drásticamente por las mañanas de lunes a viernes, obligando a optimizar la operativa interna para evitar el parón de actividad en las franjas de tarde.

● AMENAZAS

- **Canibalización de la demanda por operadores clásicos:** Presencia de despachos tradicionales fuertemente arraigados en el corredor central que, aunque obsoletos digitalmente, controlan carteras masivas de clientes locales por pura inercia comercial.
- **Persistencia de la burocracia analógica institucional:** Riesgo de retrasos o rigideces en las plataformas de las administraciones públicas locales (Cabildo, Ayuntamiento), lo que podría ralentizar los tiempos de resolución exprés prometidos al cliente.
- **Guerra de precios en servicios básicos:** Competencia agresiva e informal en los barrios residenciales periféricos por parte de despachos pequeños que reducen márgenes en la gestión de trámites simples de proximidad. a el acceso de clientes externos, obligando a depender del tráfico peatonal de oficinas

Inversión estimada

La inversión estimada para la puesta en marcha de la Gestoría Puerto del Rosario se ha calculado de forma rigurosa adaptándose a las especificidades económicas de Fuerteventura. El presupuesto cubre la retención del local –que incluye un alquiler competitivo de **600€ mensuales** y una fianza de dos mensualidades por valor de **1.200€**–, las tasas municipales de apertura, el acondicionamiento del espacio para garantizar la privacidad del cliente y la dotación de mobiliario e infraestructura tecnológica (ERP/CRM). Debido al impacto del coste logístico derivado de la doble insularidad y el encarecimiento de los servicios técnicos y materiales de construcción en el mercado mayorero, la inversión total estimada se sitúa en **25.600€** en el escenario económico (optimizando la infraestructura en la nube y la compartimentación básica), y en **39.300€** en el escenario normal (con acabados de alta gama, mamparas de diseño corporativo y un plan de marketing de captación más agresivo). Este desglose ofrece un marco presupuestario realista y seguro para mitigar los riesgos de implantación y lanzar el negocio con plenas garantías de éxito en la capital e un marco presupuestario seguro para lanzar el negocio con plenas garantías en el mercado local.



El rango estimado se ha **ajustado al contexto económico de las islas no capitalinas**, buscando un equilibrio entre una apertura profesional y una inversión más eficiente. La propuesta prioriza una imagen y tecnología premium, pero con un presupuesto más 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

