



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 9



Local alquiler: Calle los Camelleros, La Charca-Majada Marcial

Ubicación

Calle los Camelleros, La Charca-Majada
Marcial, Puerto del Rosario, Fuerteventura

Superficie

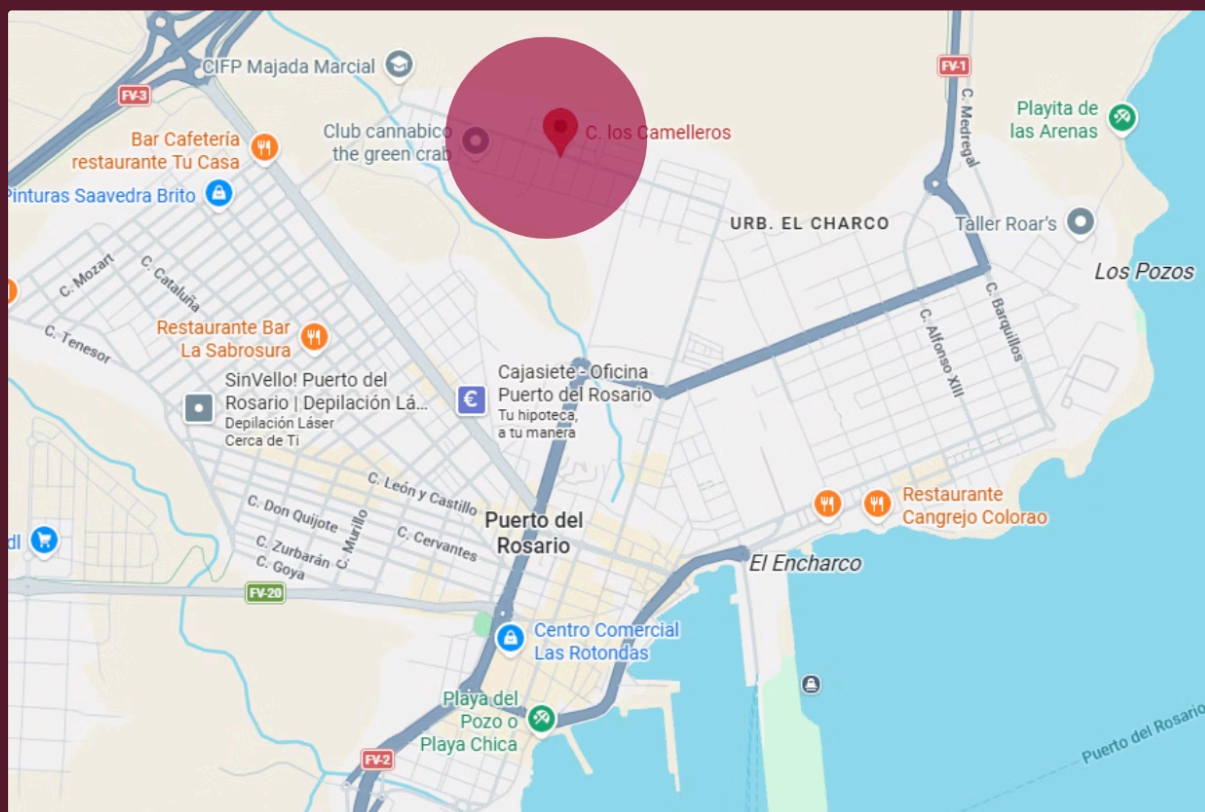
95m² diáfanos
Grandes ventanales luminoso
Alta luminosidad natural

Accesibilidad

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

Coordenadas

Latitud: 28.01227°N
Longitud: -16.66861°O



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: Celebración de cumpleaños



La viabilidad de este parque infantil cubierto y ludoteca se justifica por la alta densidad poblacional del barrio de El Charco, un núcleo residencial consolidado que sufre un vacío absoluto de opciones de ocio infantil y familiar. Ante la falta de oferta en su propio entorno, los padres se ven obligados a coger el coche y desplazarse fuera del barrio o hasta Fabelo solo para celebrar los cumpleaños de los niños o encontrar un espacio de juego por horas. Para resolver este punto de dolor, se propone un modelo de conveniencia y diversión a pie de calle. El negocio rentabilizará el espacio enfocándose en la celebración económica de eventos infantiles y el alquiler por horas con tarifas accesibles alineadas al bolsillo de la zona, convirtiendo la cercanía geográfica y la comodidad de celebrar a tres calles de casa en su mayor ventaja comercial.

El público objetivo se concentra en hombres y mujeres de entre **30 y 55 años**, el perfil demográfico familiar predominante en El Charco. Son residentes con hijos pequeños, de renta media-baja/moderada, que demandan soluciones esenciales de conciliación y entretenimiento dentro de su propia cuadrícula urbana. Es un consumidor con una alta implicación emocional hacia el bienestar y la felicidad de sus hijos que valora un trato cercano, flexible y de total confianza para el cuidado de los menores. Al ser familias sensibles al precio, priorizarán este espacio de barrio al optimizar su presupuesto mensual mediante tarifas competitivas y el ahorro directo en tiempo y combustible.



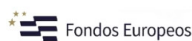
Celebración de cumpleaños

Organización y realización de fiestas infantiles con tarifas accesibles para el barrio. Opera con una política de gestión flexible que permite a los padres traer la tarta del gusto del niño de su pastelería preferida, eliminando las restricciones rígidas y los costes ocultos de los grandes centros de la periferia



Talleres temáticos y campamentos

Programación regular de microeventos, manualidades, cuentacuentos y talleres educativos adaptados a diferentes edades. Este servicio aporta dinamismo a la ludoteca y ofrece una alternativa de ocio útil que ayuda a la conciliación familiar durante los periodos de vacaciones o los fines de semana.



Idea de negocio: Celebración de cumpleaños



Ludoteca de Tarde y Apoyo Escolar

Espacio diario tras la salida del colegio donde los niños pueden merendar, hacer los deberes con supervisión y participar en juegos guiados. Un servicio pensado exclusivamente para ayudar a los padres que trabajan por la tarde y necesitan conciliar, ofreciendo un entorno de confianza y aprendizaje sin salir del barrio.



Espacio de cafetería familiar

Asesoramiento legal estratégico para el tejido empresarial en materia de transformación digital, protección de datos (RGPD) y comercio electrónico. Una propuesta de gran valor añadido que cubre la brecha tecnológica actual y ayuda a modernizar la operativa de los negocios locales.

Mapa de competencia

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



Leyenda: 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: Calle los Camelleros,
La Charca-Majada Marcial



Cofinanciado por la Unión Europea



Fondos Europeos



MINISTERIO DE HACIENDA



Gobierno de Canarias



AYUNTAMIENTO PUERTO DEL ROSARIO



COMERCIO de Canarias



Canarias Destino Comercial Inteligente

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

- **Monopolio del ocio en la zona:** Esta parte del barrio está totalmente vacía de parques infantiles cubiertos o ludotecas. Al ser los primeros en abrir, nos quedamos con todo el mercado de las familias del entorno de forma automática.
- **Aparcamiento rápido y sin estrés:** Al estar en Majada Marcial y fuera del centro colapsado, ofrecemos una comodidad enorme. Las familias tardan pocos minutos en llegar en coche, no sufren atascos y aparcan al momento.
- **Modelo de gestión flexible:** Ofrecer ventajas humanas que la competencia no da como dejar que traigan la tarta de la pastelería del barrio o permitir usar los calcetines limpios de casa sin cobrar extras genera simpatía y un boca a boca inmediato entre los padres.
- **Visibilidad directa frente a los colegios:** Estar situados justo en frente de la escuela infantil y el colegio de primaria nos da una presencia diaria brutal ante nuestro público ideal (padres y niños) en las horas punta, sin gastar en publicidad.

❗ OPORTUNIDADES

- **Atracción de barrios vecinos:** La facilidad para llegar y aparcar en coche en Majada Marcial nos convierte en la opción más cómoda para padres de otras zonas que huyen del colapso del centro o de los polígonos.
- **Captación de cumpleaños retenidos:** Actualmente, los padres se ven obligados a irse a Fabelo o a las naves de los polígonos para celebrar los cumpleaños. Ofrecerles una alternativa impecable, al lado de los colegios y con aparcamiento fácil, nos garantiza llenar la agenda.
- **Sinergia con el parque público:** El parque infantil de enfrente se puede usar de forma aliada para dinámicas conjuntas, juegos al aire libre o como un punto de encuentro natural para las familias antes de entrar al local.
- **Transición directa de la clase a la ludoteca:** Al tener los colegios en la acera de enfrente, es sencillísimo que los padres dejen a los niños en nuestro servicio de ludoteca o apoyo escolar nada más salir de clase, optimizando sus rutas diarias.

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

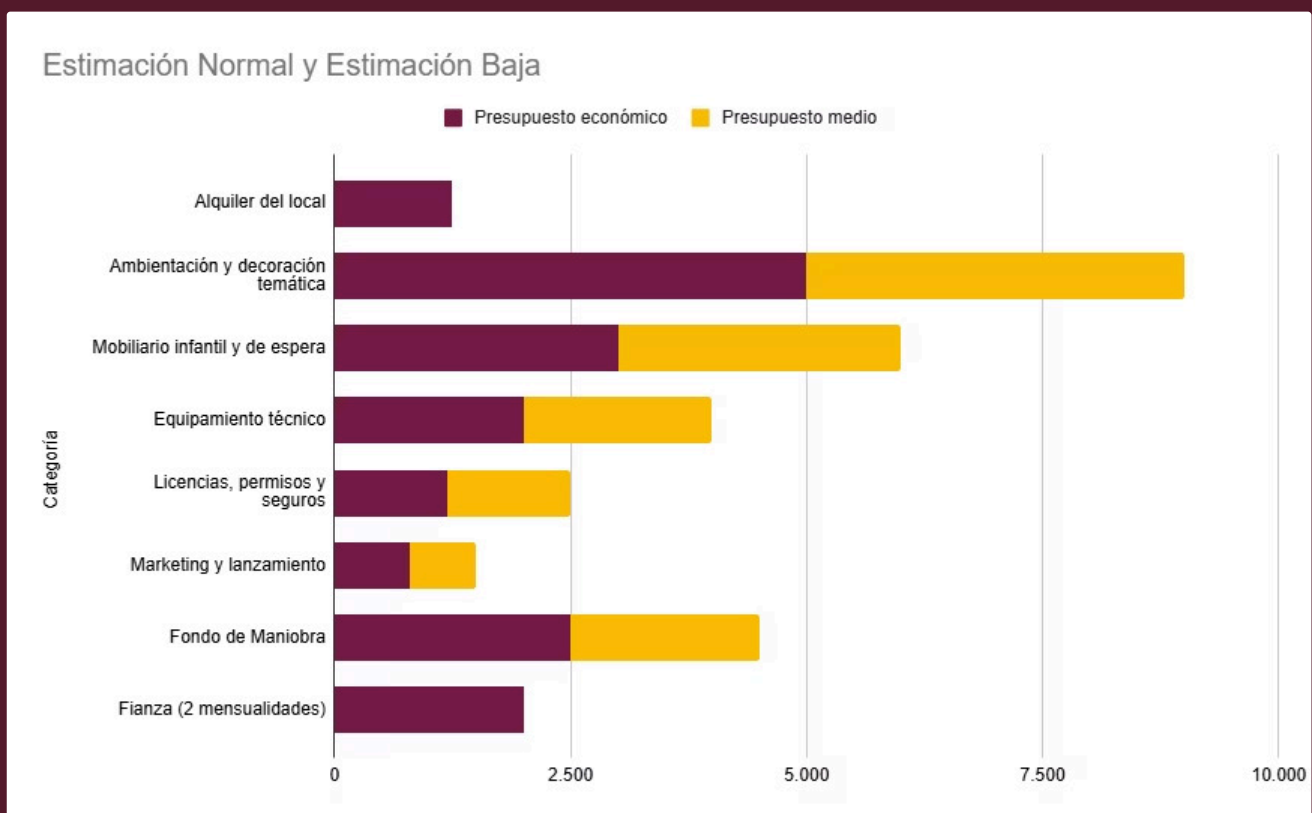
- **Dependencia del cliente local:** Al no estar en una avenida céntrica de paso peatonal masivo, dependemos de que los padres cojan el coche esos pocos minutos para venir. Esto nos obliga a dar un trato excelente para asegurar que repitan de forma constante.
- **Inversión obligatoria en climatización:** El gran fallo de estos negocios en la isla es el calor en verano. Necesitamos invertir con rigor en un buen sistema de aire acondicionado para que los niños jueguen cómodos y los padres no huyan en los meses calurosos.
- **Gestión de aforo en horas punta:** Al estar frente a los colegios, el flujo de niños y familias se concentrará de golpe en horas muy específicas de la tarde. Tendremos que organizar muy bien al personal y el espacio para evitar la sensación de caos.

● AMENAZAS

- **Sensibilidad al precio en el entorno:** El barrio tiene un perfil de ingresos moderado o de renta media-baja. Esto nos obliga a ajustar muy bien las tarifas por hora y los menús de cumpleaños para que encajen perfectamente en la economía familiar.
- **Fuga de ocio los domingos:** La ciudad tiende a quedarse muy vacía los domingos porque la gente suele marcharse fuera. Nos tocará esforzarnos el doble con actividades atractivas ese día para convencer a los padres de que consuman en su entorno.
- **Competencia exterior por buen clima:** En los meses de primavera y verano, el parque infantil gratuito de enfrente puede competir con nuestro servicio de juego por horas en el interior. Tendremos que ofrecer un valor añadido muy claro (talleres, meriendas, climatización) para atraerlos al local.

Inversión estimada

La inversión estimada para la puesta en marcha de este negocio de celebración de cumpleaños se ha calculado teniendo en cuenta el acondicionamiento del local, la ambientación y decoración temática, el mobiliario infantil y de espera, el equipamiento técnico, las licencias, permisos y seguros, la mensualidad 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 ocio y eventos, no se contempla inversión en existencias, ya que la actividad no requiere almacenamiento de mercancías ni stock de producto. Dado el carácter experiencial del proyecto, la inversión total estimada se sitúa en un rango aproximado de **18.000€ a 32.500€**, 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 capitalizar la distribución diáfana y las condiciones estructurales ya instaladas en el local. La propuesta prioriza una imagen corporativa, un concepto de ocio seguro, dinámico y de calidad, y una puesta en marcha sólida, pero manteniendo un presupuesto estratégico 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

