Redactado — hueco de herramienta del toolkit NS (Guía 2024, Apéndice 1), sin fuente de examen real

FICHA B1-P16

El análisis DAFO de una librería independiente

BLOQUE / UNIDAD	TIPO	DIFICULTAD	PUNTOS	TIEMPO MAX.
B.1.1 Naturaleza de la actividad empresarial (toolkit NS: análisis DAFO)	**Secundaria**	**o (2 / 3)	**12 pts . a)2 + b)4 + c)6**	**16 min**

VERBO(S) DE INSTRUCCION	HERRAMIENTA / TEORIA CLAVE
Distinga (a) . Construya (b) . Recomiende (c)	Análisis DAFO (SWOT): fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas

MATERIAL NECESARIO

Toolkit / cuadernillo: calculadora y regla; no hace falta nada más.

PRERREQUISITOS

- Fortalezas y debilidades: factores internos de la empresa. Oportunidades y amenazas: factores externos
- Un DAFO útil clasifica correctamente cada factor y luego propone estrategias que cruzan lo interno con lo externo
- Fortaleza/debilidad no es lo mismo que oportunidad/amenaza: depende de si la empresa lo controla

TIEMPO DE REFERENCIA

Media de la clase ~ 11 min. Es una referencia para situarte, no un cronómetro.

ENUNCIADO

La librería independiente "Páginas Vivas" lleva 15 años en un barrio céntrico. Datos del caso: (1) sus libreros son muy conocedores y fidelizan a los clientes; (2) la tienda es pequeña y su stock es limitado; (3) un gran distribuidor online vende libros con un 20 % de descuento; (4) el barrio ha sido declarado zona peatonal, con más paseantes; (5) sus ventas online son casi inexistentes; (6) crece el interés por los clubes de lectura y los eventos culturales locales; (7) el alquiler del local subirá un 30 % el año que viene.

a) Distinga entre una fortaleza y una oportunidad, con un ejemplo del caso para cada una. [2]

b) Construya un DAFO de Páginas Vivas clasificando los siete datos del caso. [4]

c) Utilizando el DAFO, recomiende una estrategia para Páginas Vivas. [6]

FICHA B1-P16

El análisis DAFO de una librería independiente

PISTAS PROGRESIVAS (DE ESTRUCTURA, NO DE CALCULO)

1	General — primero separa lo interno (de la librería) de lo externo (del entorno), y luego decide si es favorable o desfavorable.
2	Apartado a) — fortaleza: algo bueno que la empresa tiene o hace (interno). Oportunidad: algo favorable del entorno que la empresa puede aprovechar (externo).
3	Apartado b) — (1) fortaleza. (2) debilidad. (3) amenaza. (4) oportunidad. (5) debilidad. (6) oportunidad. (7) amenaza.
4	Apartado c) — combina un dato fuerte con una oportunidad: por ejemplo, libreros expertos + interés por clubes de lectura.
5	Apartado c), riesgos — la competencia online y el alquiler son amenazas; la estrategia debe reducirlos, no ignorarlos.
6	Apartado c), antes de entregar — conecta cada propuesta con un dato del DAFO y menciona una limitación.

TEORIA BASICA

- DAFO/SWOT: análisis de la situación de una empresa con Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.
- Las estrategias salen de cruzar: fortalezas con oportunidades (aprovechar), fortalezas con amenazas (defender), debilidades con oportunidades (mejorar).
- Un DAFO describe la situación; no decide por sí solo: hay que priorizar y justificar.

REFUERZO

LIBRO Gestión Empresarial BI v1 — Bloque 1, naturaleza de la actividad empresarial.

APUNTES "Repaso DAFO y 5 Fuerzas de Porter.pdf" y "TEMA 1.3 DAFO.doc" (carpetas 02 y 01).

COMO SE PUNTUA (BANDAS OFICIALES NS, RESUMIDAS)

Bajo (1-4): factores clasificados al azar; recomendación genérica.

Medio (5-8): DAFO correcto; recomendación sin conectar con el análisis.

Alto (9-12): DAFO correcto; estrategia concreta que cruza el análisis y con una limitación señalada.

RESPUESTA MODELO

a) Una fortaleza es un factor interno favorable que la empresa controla, por ejemplo el conocimiento de sus libreros. Una oportunidad es un factor externo favorable que la empresa puede aprovechar, por ejemplo la declaración de zona peatonal que aumenta el paso de personas.

b) Fortalezas: (1) libreros expertos que fidelizan. Debilidades: (2) tienda pequeña y stock limitado; (5) casi sin ventas online. Oportunidades: (4) zona peatonal con más paseantes; (6) interés por clubes de lectura y eventos. Amenazas: (3) distribuidor online con un 20 % de descuento; (7) alquiler un 30 % más caro.

c) Páginas Vivas debería apoyarse en su fortaleza (libreros expertos) para aprovechar la oportunidad de los clubes de lectura y eventos: organizar clubes y presentaciones con autores en el local, aprovechando la zona peatonal para atraer paseantes. Esto crea una experiencia que el distribuidor online no puede copiar, lo que defiende frente a la amenaza de los precios bajos. Para la debilidad de las ventas online, podría abrir una web sencilla con recomendaciones de sus libreros. Limitación: los eventos requieren tiempo y dinero, y con un alquiler un 30 % más alto el margen se reduce; habría que medir si los ingresos de los eventos compensan el coste antes de ampliar.

RESUMEN - CON TUS PROPIAS PALABRAS

¿¿Qué es interno y qué es externo en un DAFO?

¿¿Cómo se convierte un DAFO en una estrategia?

¿¿Qué se me olvidó incluir la primera vez?

REGISTRO DE INTENTOS

Fecha	H. inicio	H. fin	Verbo OK	Evidencia caso OK	Banda autoeval.	Repetir

ESPACIO DE TRABAJO ADICIONAL