

Tu proyecto en una página: DAFO, CAME y Business Model Canvas

Cada equipo sitúa su oportunidad validada en su entorno con un DAFO, deriva líneas de actuación con el método CAME y traduce todo el proyecto a un Business Model Canvas en A1. Galería rotativa para recibir preguntas críticas y un retoque de coherencia entre las nueve áreas. Trabajo sobre el proyecto propio, no sobre una empresa de manual.

DURACIÓN

100 min · 2 sesiones

AGRUPACIÓN

equipos de proyecto (3-4)

UNIDAD 6

El entorno y el modelo de negocio

MATERIALES

- Plantilla DAFO en A3 (una por equipo)
- Plantilla CAME (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar)
- Plantilla del Business Model Canvas en A1 (una por equipo)
- Post-its de dos colores (mira al cliente / interno)
- Acceso a internet para verificar competidores, precios y normativa del sector
- Hoja de preguntas críticas para la galería rotativa

ENCAJE CURRICULAR · Saberes RA4.d, RA4.e, RA4.f · Comp. específicas RA4 · Comp. clave CE, STEM, CD

Planteamiento

En la unidad anterior validaste con clientes reales que tu problema existe y que tu solución gusta. Ahora toca **darle forma de negocio**. Esta actividad encadena tres herramientas sobre el **proyecto propio**, no sobre una empresa imaginaria de libro: primero un **DAFO** para retratar la situación, después el **CAME** para convertir ese diagnóstico en acciones, y por último el **Business Model Canvas** para resumir todo el modelo de negocio en una sola página. Si el proyecto no cabe en un canvas, es que aún no se entiende del todo: ese es el reto.

La galería rotativa es la pieza que evita el autoengaño: cada equipo somete su canvas a las preguntas críticas de los demás. Defender el modelo ante preguntas incómodas obliga a comprobar que las nueve áreas **encajan entre sí** —que los recursos clave sostienen la propuesta de valor y que las fuentes de ingresos cierran el modelo—, que es donde más fallan los proyectos de principiante.

Objetivos didácticos

- Analizar el entorno del proyecto con la matriz DAFO (interno/externo, positivo/negativo).
- Derivar líneas de actuación a partir del DAFO con el método CAME.
- Identificar y rellenar las nueve áreas del Business Model Canvas del proyecto propio.
- Comprobar la coherencia interna del modelo de negocio defendiéndolo ante preguntas críticas.

Pasos

Sesión 1 — DAFO y CAME (50 min)

- 1. DAFO del proyecto (25 min).** Con datos verificados (competidores reales, normativa del sector, tendencias), el equipo rellena Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Norma: cada casilla con tres o cuatro elementos concretos, nada de generalidades.
- 2. CAME (20 min).** Para cada cuadrante del DAFO, una línea de actuación: **Corregir** debilidades, **Afrontar** amenazas, **Mantener** fortalezas, **Explotar** oportunidades. El CAME es lo que convierte el diagnóstico en decisiones.
- 3. Cierre rápido (5 min).** El equipo elige las dos acciones CAME prioritarias para arrancar.

Sesión 2 — Business Model Canvas y galería (50 min)

- 1. Construcción del canvas (25 min).** Con post-its, el equipo rellena las nueve áreas empezando por **segmentos de cliente** y **propuesta de valor** (las dos más importantes) y cerrando por **estructura de costes** y **fuentes de ingresos**. Cada post-it sintetiza con palabras propias.
- 2. Galería rotativa (15 min).** Los canvas quedan pegados en la pared. Cada equipo rota, lee los de los demás y deja **una pregunta crítica** por canvas (por ejemplo: “¿quién paga de verdad, el usuario o un tercero?”, “¿estos ingresos cubren estos costes?”).
- 3. Respuesta y retoque (10 min).** Cada equipo responde a las preguntas recibidas y corrige las incoherencias que le hayan señalado.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Calidad del DAFO	Cuatro casillas con elementos concretos y datos verificados	20 %
Coherencia del CAME	Cada línea de actuación responde a un cuadrante del DAFO	20 %
Compleitud del Canvas	Las nueve áreas con contenido sustantivo	25 %
Coherencia interna del modelo	Recursos clave sostienen la propuesta de valor; ingresos cubren costes	25 %
Preguntas críticas formuladas	El equipo aporta preguntas útiles a los demás canvas	10 %

Variantes y extensiones

- **Variante PESTEL.** Para proyectos sensibles al contexto (energía, alimentación, sanidad) se añade un análisis PESTEL antes del DAFO.
- **Variante sostenible.** El equipo revisa su canvas con la mirada de la economía circular: ¿se puede reutilizar, reparar o cerrar el ciclo de materiales? Enlaza con la Unidad 8.
- **Conexión con la Unidad 7.** La propuesta de valor del canvas es el punto de partida del marketing operativo (4P) y la validación de la unidad siguiente.