

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 2.º · GPC · UNIDAD 2

Quién compra y quién compite

Entorno general y cercano, comercio de proximidad, matriz ponderada, zona de influencia, DAFO y ayudas

2

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Distinguir los factores del entorno general que afectan a una ferretería de barrio.
- Describir la clientela, la competencia, los proveedores y las instituciones del entorno cercano.
- Explicar qué ventajas tiene el comercio de proximidad frente a una gran superficie y cómo defenderlas.
- Comparar dos locales con una matriz de puntuación ponderada y definir una zona de influencia con datos.
- Hacer un análisis DAFO sin mezclar lo interno con lo externo y localizar los organismos que ayudan.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Jueves 25/02/2027 (caso ficticio). Marcelina ha decidido seguir con el estudio de su idea y recorre Valdeperal con su hermano Eleuterio. Hay dos locales libres: el de la calle del Mirador 14, con 86 m² y 1.100 € al mes, y el de la plaza del Pozo 3, con 60 m² y 800 € al mes. A 900 metros hay otra ferretería abierta desde hace años, y a 4 km, un gran centro de bricolaje. Marcelina y Eleuterio se reparten las tareas:

❓ ¿Qué cosas que afectan a una ferretería no puede cambiar su dueña, por mucho que se esfuerce?

❓ Si tuvieras que elegir entre un local barato con poca gente y otro caro con mucha, ¿qué datos pedirías antes de decidir?

❓ ¿Qué puede ofrecer una ferretería de barrio que un centro de bricolaje no ofrece?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **2.1** El entorno que no se elige
- **2.2** El entorno cercano: clientela, competencia y proveedores
- **2.3** Proximidad frente a gran superficie
- **2.4** Dónde abrir: zona de influencia y local
- **2.5** Puntos fuertes y débiles, y quién ayuda

Dos entornos

ENTORNO	QUÉ INCLUYE	EJEMPLO
General	Factores que afectan a todas las empresas	Envejecimiento de Valdeperal
Cercano	Clientela, competencia, proveedores, instituciones	Ferretería Sampedro

CLAVE

Una tienda no cambia el entorno general; sí puede reaccionar.

La competencia de La Fragua

QUIÉN	TIPO	DÓNDE
Ferretería Sampedro	Directa	A 900 metros
Centro de bricolaje	Indirecta	A 4 km

CLAVE

La Fragua defiende consejo de uso, tintado y copia de llaves.

Paso medio por hora

Media de dos mañanas de conteo (10:00 a 11:00).



Conteo del caso (ficticio).

CLAVE

El Mirador 14 tiene casi el doble de paso.

La matriz ponderada

CRITERIO (PESO)	MIRADOR 14	POZO 3
Ubicación (30 %)	5	3
Accesibilidad (20 %)	4	3
Tamaño (20 %)	4	3
Coste (20 %)	3	5
Competencia (10 %)	3	4
Nota final	4,00	3,50

CLAVE

Con el coste al 50 %, gana el Pozo 3 (4,10 frente a 3,50).

El DAFO sin mezclar

	FAVORABLE	DESFAVORABLE
Interno	Fortaleza: conoce el oficio	Debilidad: sin experiencia en trámites
Externo	Oportunidad: cierra la ferretería del barrio	Amenaza: centro de bricolaje y Sampedro

CLAVE

Pregunta clave: ¿lo decide la tienda o viene de fuera?

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · Elegir el local



Marcelina

Compara con Eleuterio los dos locales libres de Valdeperal.

1. **Datos** 86 m² y 1.100 € frente a 60 m² y 800 €.
2. **Coste por m²** 12,79 € frente a 13,33 €.
3. **Matriz** 4,00 frente a 3,50.
4. **Decisión** Mirador 14, aunque cuesta 300 € más al mes (3.600 € al año).

✔ **El Mirador 14 gana por 0,50 puntos.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Cuánto cuesta al mes por metro cuadrado el Mirador 14 (1.100,00 € y 86 m²)?

A 12,79 €

B 13,33 €

C 1.100,00 €

✔️ 1.100,00 ÷ 86 = 12,79 € por m².

REPASO

Ideas clave

- **El entorno que no se elige.** Entorno general: se vigila, no se cambia. Los factores del entorno general afectan a todas las tiendas de una zona. Lo que distingue a una de otra es cómo los lee y qué hace con ellos: la misma noticia puede ser una amenaza para un negocio y una oportunidad para otro.
- **El entorno cercano: clientela, competencia y proveedores.** Qué es el entorno cercano. El entorno cercano (o microentorno) son las personas y organizaciones con las que una tienda se relaciona cada día.
- **Proximidad frente a gran superficie.** La ventaja se defiende cada día. No basta con tener una tienda cerca: hay que ser la que resuelve el problema más deprisa, con mejor consejo y con el precio justo en lo que se compra a menudo.
- **Dónde abrir: zona de influencia y local.** La nota depende de los pesos. Si cambian los pesos, puede cambiar el ganador. Por eso se escriben los pesos antes de puntuar y se comprueba con otros pesos si la decisión se mantiene.
- **Puntos fuertes y débiles, y quién ayuda.** Las cuatro casillas. El análisis DAFO pone en cuatro casillas lo que importa para decidir: Debilidades y Fortalezas (internas, de la persona y del negocio) y Amenazas y Oportunidades (externas, del entorno).

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué factor del entorno general afectaría más a un comercio de tu barrio?
2. ¿Quién sería la competencia directa y la indirecta de tu comercio?
3. ¿Cambiarías la decisión de local si cambiaras los pesos de la matriz?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**