

# **DAFO ASOCIACIÓN DE VECINOS DE SAN JULIÁN**

## **Acta de la Sesión 1.**

Sede de la Asociación de Vecinos de San Julián  
Teruel, martes 24 de enero de 2017

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>3.</b>
<hr/>	
<b>2. METODOLOGÍA GENERAL DE LA SESIÓN</b>	<b>5.</b>
<hr/>	
<b>3. ASISTENTES</b>	<b>6.</b>
<hr/>	
<b>4. DESARROLLO DEL TALLER</b>	<b>7.</b>
<hr/>	

## 1.-INTRODUCCIÓN

La Asociación de Vecinos de San Julián de Teruel está desarrollando un análisis de la propia asociación, para lo que ha estimado realizar un análisis DAFO abierto a sus socios, así como a los vecinos del barrio del Arrabal que quieran participar.

El objetivo de este análisis es mejorar el funcionamiento de la asociación, poder llegar a todos los vecinos del barrio y conseguir nuevos socios.

Con el objeto de que este análisis cuente con la participación activa del conjunto de los socios y vecinos, la Asociación de Vecinos San Julián de Teruel impulsa el presente proceso participativo, contando con la colaboración de la Federación de Asociaciones de Vecinos San Fernando y la empresa Geoter Consultores SC.

El presente documento sintetiza, a modo de acta, el desarrollo de la Sesión 1ª, celebrado el pasado 24 de enero de 2017, de 19,40 a 21,055 h. en la sede de la Asociación, Calle del Rosario, 20 Bajo de la ciudad de Teruel.

Para el desarrollo de la sesión se estableció el siguiente orden del día:

- 19:30 h. **Bienvenida y presentación de la sesión.** Pepe Polo. Federación de Asociaciones de Vecinos San Fernando.
- 19:40 h. **Presentación de la dinámica participativa para el DAFO.** José Antonio Guillén. Técnico de Geoter Consultores SC.
- 19:50 h. **Desarrollo del taller.** José Antonio Guillén. Técnico de Geoter Consultores SC.
- 20:50 h. **Recopilación y cierre del taller.** José Antonio Guillén. Técnico de Geoter Consultores SC.

## 2.-METODOLOGÍA GENERAL DE LA SESIÓN

Para conseguir los objetivos citados anteriormente, se utilizara el análisis DAFO.

### ¿Qué es un DAFO?

Puede definirse como una herramienta que permite analizar o diagnosticar una organización, sea cual sea el origen y sentido de esta. La principal ventaja de esta herramienta radica en su sencillez, lo que permite su aplicación a cualquier ámbito u organización. Además, permite hacer al mismo tiempo análisis históricos, causales y proyectivos; dicho de otro modo, permite combinar las dimensiones presentes y futuras entre si y en relación con sus causas históricas.

### ¿Cómo se hace un análisis DAFO?

Para elaborar un DAFO nos servimos de una sencilla tabla con cuatro componentes- Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades-, a partir de estos podemos realizar el análisis interno y externo de nuestra organización.

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

- Análisis interno. Consiste en detectar nuestras fortalezas y debilidades como organización. Aquello que depende de nosotros mismos como estructura y que puede definirse en términos de ventaja (fortaleza) o desventaja (debilidades), que nos acerca a nuestro objetivo o que nos limita y aleja de él. Pueden incluirse cuestiones de carácter estructural, comunicativo, de gestión de los recursos, económicas, motivacionales, etc.
- Análisis externo. Se trata de realizar el mismo ejercicio, desatacando las ventajas y desventajas de nuestra organización, pero en este caso al respecto de los factores externos sobre los que, a priori, tenemos una capacidad de influencia menor. En este caso las variables se expresan en términos de “amenazas” y “oportunidades”.

### Diagnóstico para la acción

Como se ha dicho, un análisis DAFO es, en esencia, una herramienta de diagnóstico. Nos permite saber cuál es nuestra situación actual como organización y lo que es más interesante, a partir del diagnóstico, estructurar de forma lógica la estrategia de futuro.

El DAFO es de gran ayuda a la hora de plantearnos los objetivos de futuro y las acciones que deberíamos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas, eliminar o prepararnos frente a las amenazas presentes o venideras, preservar y fomentar nuestras fortalezas e intentar reducir nuestras debilidades.

Así pues, si existe la voluntad de cambio, tras la elaboración de un DAFO lo más coherente es definir los objetivos que se quieren alcanzar -jerarquizados, cuantificados y por supuesto reales-, y tras ellos el conjunto de medidas que estimamos son las más oportunas para alcanzar los objetivos previstos.

### ¿Cómo vamos a hacer el DAFO de la Asociación de Vecinos de San Julián?

- 1ª Sesión. Diseñaremos el DAFO de nuestra organización de forma participativa, aportando los que entendemos son nuestros puntos fuertes y débiles y aquellas ventajas y desventajas que

proviene del exterior y que nos afectan (para bien o para mal) en la consecución de nuestros objetivos. En paralelo, definiremos los que consideramos son nuestros objetivos principales como organización para el corto y medio plazo.

- 2ª Sesión. Retomaremos los objetivos que nos fijamos como organización, los jerarquizaremos, y cuantificaremos y debatiremos el conjunto de acciones que estimamos debemos acometer para alcanzar dichos objetivos en un plazo razonable de tiempo.

### 3.-ASISTENTES

Las personas que asistieron al taller están recogidas en la siguiente tabla:

<b>PARTICIPANTES:</b>	
<b>Nombre y apellidos</b>	<b>Entidad</b>
Loli Sabin Hernández	
Félix Marco Millán	
Pepe Polo Úbeda	Federación de Asociaciones de Vecinos de San Fernando
Patricia Blasco Monfort	Federación de Asociaciones de Vecinos de San Fernando
Encarna Revilla Palomar	
Manuela Guillén Belanche	
Asunción Salvador Gómez	INE
Antonio Aparicio Millán	

<b>ORGANIZACIÓN:</b>		
<b>Nombre y apellidos</b>	<b>Entidad</b>	<b>Cargo</b>
Jose Guillén Gracia	Geoter Consultores, SC	Asistencia técnica y facilitación
Carlos Lacaba Burriel	Geoter Consultores, SC	Asistencia técnica y facilitación

## **4.-DESARROLLO DEL TALLER**

### **Bienvenida y presentación del taller**

José Antonio Guillén -técnico de Geoter Consultores SC, da la bienvenida a los asistentes y agradece su presencia y tiempo dedicado a este proceso participativo para realizar un análisis DAFO de la Asociación de Vecinos de San Julián de Teruel, que cuenta con la colaboración de la Federación de Asociaciones de Vecinos de San Fernando. A continuación se comenta que los técnicos de la empresa Geoter Consultores SC Carlos Lacaba y él mismo, serán los encargados de la dinamización, organización y recopilación de las aportaciones que se hagan, así como de la redacción del acta del taller.

### **Presentación de la dinámica participativa para en la sesión**

Continuando con el orden del día, José Antonio Guillén, expone la dinámica que se va a seguir en este taller, que es realizar un análisis DAFO. Entrega a los asistentes una hoja en la que se explica el funcionamiento de esta herramienta y por la parte posterior recoge el cuadro DAFO (Esta documentación está recogida en este acta en el capítulo 2 Metodología de la Sesión).

Tras la explicación del funcionamiento del DAFO, organiza a los asistentes en grupos con el objeto de facilitar el posterior debate y puesta en común de las aportaciones (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). A este respecto recuerda la necesidad de justificar y argumentar todas las opiniones vertidas, así como la importancia que para el proceso tiene el hecho de que todas las aportaciones puedan concluir en la segunda sesión en medidas, propuestas para conseguir convertir las debilidades y amenazas en oportunidades y fortalezas.

### **Desarrollo del taller**

Los asistentes realizan un análisis DAFO en grupos con el fin hacer más dinámica la sesión. Una vez finalizado este trabajo en grupo, se pone en común las aportaciones de cada grupo.

### **Fortalezas**

1. Implicación de la Junta Directiva. El trabajo que desempeñan los miembros de la Junta es muy importante, existe una fuerte implicación y tenacidad para sacar adelante los proyectos que se proponen en la asociación.
2. Curriculum de la Asociación. Los logros y actividades que realiza la asociación a lo largo del año tienen muy buena imagen tanto en el barrio como en el resto de la ciudad. Se ve como una asociación reivindicativa y muy activa que consigue llevar a cabo los proyectos que se plantea.

3. Creatividad de la Junta Directiva para sacar adelante el alto número de actos, semanas culturales, charlas, jornadas, acciones, etc. que solo se pueden hacer con el trabajo y creatividad de los miembros de la junta directiva, ya que el apoyo del resto de socios suele ser escaso.
4. Alto número de socios alcanzando los 600, que supone un 17% de la población del barrio de San Julián. Esto permite llegar a un amplio volumen de ciudadanos y que los actos que lleva a cabo la asociación cuenten con un alto grado de participación. Este número de socios proporcionan un soporte económico a la asociación importante.
5. Gestión económica actualizada, con un 90% de socios con cuota domiciliada lo que permite tener una independencia económica.
6. Local abierto. La sede de la asociación es un hotel de asociaciones, permite la reunión de un número importante de colectivos y asociaciones, tanto culturales como recreativas, de vecinos, comunidades de propietarios, etc.
7. Independencia económica. Las diversas formas de obtener fondos de la asociación (venta de lotería, sorteos, anuncios en la revista, cuotas de socios) hacen que la dependencia económica de subvenciones, tanto de comarca como del ayuntamiento de Teruel no sea tan importante como en otras asociaciones totalmente dependientes de estas subvenciones.
8. La revista Rambla supone un medio de difusión y de información muy importante, ya que se buzonea a todos los vecinos del barrio, sean socios o no. Es un medio por el que se transmite a la ciudadanía los logros que consigue la asociación (ascensor, aumento de plazas en el colegio Miguel Vallés, centro social del Asilo, etc.).
9. El empleo de redes sociales, sobre todo la cuenta de Facebook permite hacer llegar las actividades, noticias y temas que tienen que ver con el barrio y la ciudad en general, de manera rápida a un alto número de personas que siguen la cuenta de la Asociación.



## Debilidades

1. Local pequeño. El elevado número de reuniones y actividades que se llevan a cabo a lo largo del año, hacen que la sede de la asociación se quede pequeño. Podrían realizarse más tareas pero la disponibilidad y amplitud de local limita en ocasiones el poder llevarlas a cabo. Con la construcción del Centro Social en el Asilo, la asociación podrá disponer de espacio para reuniones y almacén.
2. Coste de la revista Rambla. Al realizar una revista y buzonearla por todo el barrio, tiene un coste importante que no se llega a financiar con la venta de anuncios, por lo que la asociación debe buscar recursos para poder mantenerla (lotería por ejemplo).
3. Las vías de financiación podemos considerarlas como “poco productivas”, son varias las formas en que se financia como hemos comentado y se logra a base de trabajo de la propia junta directiva. La venta de lotería, calendarios, rifas, etc. supone un trabajo importante a lo largo del año, pero que consigue poder financiar una tercera parte del presupuesto de la asociación.
4. Falta de orden interno. El organigrama de la propia junta directiva hace que en ocasiones se lleven a cabo actuaciones o tareas por las mismas personas, sin delegar en otros miembros de la asociación, lo que supone un cansancio por parte de las personas que están realizando todo.
5. La pasividad de los asociados a la hora de colaborar en la gestión, preparación de actividades, etc. lleva a un agotamiento de las personas que llevan todo el peso de la gestión de la asociación, ya que al ser un grupo reducido están dedicando mucho trabajo para que todo salga adelante. De seguir así, esta debilidad pasa a amenaza, ya que puede suponer la pérdida de actividades al no poder continuar por agotamiento.



## Amenazas

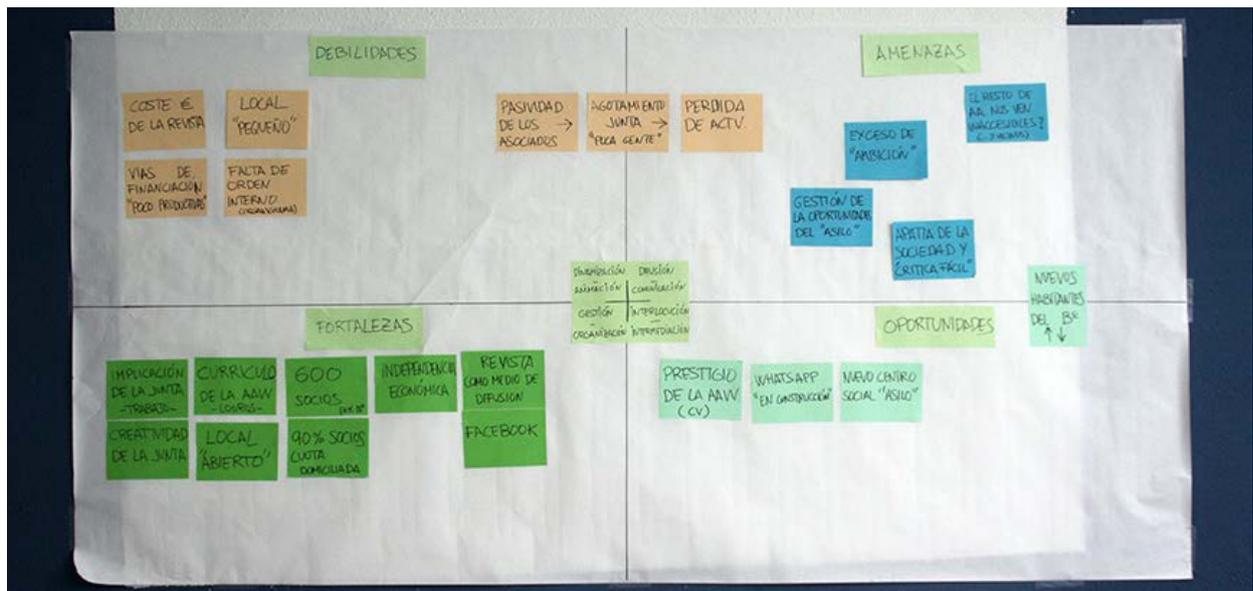
1. Exceso de “ambición” en las actividades, reivindicaciones, jornadas, etc. Son muchas las actividades y proyectos en los que se embarca la asociación, algunos muy ambiciosos como fue en su día el ascensor y en tiempos más recientes la construcción del Centro Social en el Asilo. Esto puede suponer una amenaza si luego no se cumplen las expectativas o se agota a la gente en la participación.
2. La gestión de las oportunidades que ofrecerá el nuevo Centro Social del Asilo. La asociación tiene la oportunidad de poder gestionar este espacio y dinamizar aún más el barrio. Pero esta oportunidad puede convertirse en amenaza sino se gestiona debidamente y no le supone un alto coste tanto económico como en personal a la asociación.
3. Apatía de la sociedad y “crítica fácil”. Los socios y los vecinos en general se implican poco en la gestión de la asociación, además en ocasiones se llega a criticar tanto a nivel personal como las acciones que se llevan a cabo, lo que puede llevar a desprestigiar la buena imagen que tiene la asociación tanto en el barrio como en el resto de la ciudad.
4. Dificultad o “inaccesibilidad” del resto de asociaciones y colectivos. En ocasiones la gente no se acerca a colaborar con la asociación al ver que existe un grupo que hace todo, al igual que ocurre con asociaciones o colectivos que ven difícil relacionarse con la propia asociación.
5. La implicación de los nuevos pobladores del barrio puede ser una amenaza si no se consigue que participen en todo lo relacionado con la asociación, pero a la vez es una oportunidad si se llega a implicar toda la gente joven que va llegando a las nuevas viviendas que se construyen, como es el caso del entorno del Cerro de los Alcaldes.



## Oportunidades

1. Prestigio que tiene la asociación tanto en el propio barrio de San Julián, como en el resto de la ciudad (Ayuntamiento, otros barrios, otras asociaciones), ganado por la consecución o logros importantes como los ya mencionados del ascensor, ampliación de plazas escolares o el nuevo Centro Social.

2. La Gestión del nuevo Centro Social del Asilo puede suponer una oportunidad para mejorar el espacio disponible de la asociación, la atención a los socios, la ampliación de actividades, jornadas, charlas, etc. Se abre un amplio abanico de oportunidades para la asociación que, en caso de no gestionar correctamente, se convierten en amenazas como ya se ha indicado.
3. Utilización de nuevas herramientas como Whatsapp para informar y contactar con todos los asociados. Está en marcha ya la creación de un grupo de socios para tener una herramienta rápida que utiliza todo el mundo y permite contactar y evitar gastos como circulares, cartelería, etc.



Una vez realizada la puesta en común de las aportaciones, José Guillén comenta que en la sesión del próximo jueves, se realizará una ficha de medidas para poner ideas para mantener lo bueno, aprovechar lo que se tiene y evitar que perjudiquen aspectos externos a la asociación.

S  
i  
n  
  
m  
á  
s  
  
t  
e  
m  
a  
s