



MANUAL DE INSTRUCCIONES

—

ACTIVIDAD 1

PESTEL

1

Anllóns: donde la tierra, el agua y la tradición crean futuro

En el corazón de la Costa da Morte, el río Anllóns recorre un territorio lleno de oportunidades. Aquí, la riqueza natural, la fuerza de la gastronomía local y la autenticidad cultural se transforman en experiencias sostenibles e inversiones con impacto.

Este manual es una invitación a descubrir un modelo de desarrollo que pone en valor lo local, impulsa la innovación y construye comunidad. Un territorio preparado para acoger proyectos que quieran crecer con sentido, identidad y conexión.

Bienvenidos a Anllóns, el río da vida.

Tabla de contenidos

01 Objetivo

02 Pasos para completar la tabla

03 Estrategias para aprovechar oportunidades y mitigar riesgos relevantes

04 Conclusiones

01 Objetivos

- Proveer una herramienta práctica para analizar de manera rápida y estructurada los factores del entorno local que pueden afectar a tu empresa turística.
- Identificar los riesgos y oportunidades externos más relevantes para tu idea de negocio, utilizando el análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental y Legal).
- Reflexionar sobre las mejores formas de aprovechar las oportunidades y mitigar los riesgos que afectan a tu empresa turística en el entorno local de Anllóns.
- Generar propuestas concretas y acciones prácticas que puedas integrar directamente en tu plan de empresa.
- Optimizar tu enfoque estratégico para garantizar la viabilidad y el crecimiento de tu negocio, tomando decisiones informadas y basadas en el análisis del contexto externo.
- Fortalecer tu capacidad para identificar y evaluar las variables externas que impactan tu negocio, permitiéndote adaptarte con éxito a los cambios del mercado y la competencia.
- Prepararte para tomar decisiones estratégicas que fortalezcan tu posicionamiento en el mercado, ayudándote a enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el futuro.

02 Pasos para completar la tabla

Dimensiones PESTEL

La tabla tiene 6 dimensiones que debes completar de la siguiente manera:

- Político: Factores que tienen que ver con las políticas gubernamentales, normativas locales, subvenciones, etc.
- Económico: Factores relacionados con la economía local y global, como inflación, tipos de cambio, nivel de ingresos, costes operativos, etc.
- Social: Factores relacionados con el comportamiento de los consumidores, las preferencias y los valores sociales de la comunidad.
- Tecnológico: Factores relacionados con el avances tecnológicos, la digitalización, el uso de nuevas plataformas de reserva y otras herramientas tecnológicas que afectan a tu negocio.
- Ambiental: Factores relacionados con los cambios climáticos, las normas de sostenibilidad, los recursos naturales y cómo todo esto afecta a la experiencia que ofreces.
- Legal: Factores relacionados con las normas y regulaciones legales que afectan directamente a tu producto o servicio, como permisos de operación, regulación turística, etc.

Cómo completar la tabla PESTEL y seleccionar oportunidades y riesgos más relevantes

Completa la tabla PESTEL:

1. Lee cada dimensión de la tabla PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental, Legal) y reflexiona sobre los riesgos y oportunidades que podrían afectar a tu negocio turístico en Anllóns.
2. Para cada dimensión, escribe 2 riesgos y 2 oportunidades:
 - Riesgos: Piensa en factores externos que pueden afectar negativamente a tu negocio (p. ej., cambios en la normativa, competencia fuerte, problemas económicos).
 - Oportunidades: Piensa en factores externos que pueden beneficiar a tu negocio, como subvenciones, nuevas tendencias en turismo, crecimiento en demanda de ciertos servicios (p. ej., ecoturismo, ofertas digitales).
3. Escribe las respuestas de manera clara y concreta. No te extiendas demasiado, ya que este ejercicio busca identificar rápidamente los aspectos clave.

Ejemplo de cómo completar la tabla:

Dimensión	Riesgos principales	Oportunidades principales
Político	- Cambios en políticas de apoyo al turismo rural.	- Subvenciones municipales para el ecoturismo.
Económico	- Aumento de costes de energía.	- Creciente interés por el turismo de proximidad.
Social	- Desinterés de los jóvenes por el turismo rural.	- Creciente demanda de experiencias auténticas.
Tecnológico	- Baja visibilidad en plataformas de reserva online.	- Uso de tecnología para reservas online y marketing.
Ambiental	- Cambio climático que afecta las rutas turísticas.	- Creciente demanda de turismo sostenible y ecológico.
Legal	- Restricciones en la construcción de nuevas instalaciones.	- Nuevas leyes que apoyan proyectos turísticos sostenibles.

Selección de las 2 oportunidades más factibles

1. Lee todas las oportunidades que has escrito en la tabla PESTEL.
2. Selecciona las 2 oportunidades que consideres más factibles de aprovechar según el contexto actual de tu negocio. Para hacer esto:
 - Piensa en las oportunidades que puedes poner en práctica rápidamente, sin necesidad de una gran inversión.
 - Evalúa los recursos que ya tienes (por ejemplo, tiempo, dinero, conocimiento del mercado) y si puedes ejecutar esas oportunidades con los medios disponibles.
3. Subraya o marca con un color diferente las 2 oportunidades más factibles para que se destaquen en la tabla.

Ejemplo:

- Oportunidad 1: Creciente demanda de turismo de naturaleza.
 - Factible porque ya ofreces rutas de senderismo y puedes fácilmente destacar esta característica en tu marketing.
- Oportunidad 2: Nuevas subvenciones municipales para el ecoturismo.
 - Factible porque puedes aplicar rápidamente para estas ayudas sin grandes cambios en tu infraestructura.

Selección de los 2 riesgos más relevantes

1. Lee todos los riesgos que has identificado en la tabla PESTEL.
2. Selecciona los 2 riesgos que creas que pueden tener el mayor impacto negativo en la viabilidad o el crecimiento de tu negocio. Piensa en aquellos que:
 - Pueden frenar tu negocio si no se gestionan adecuadamente (p. ej., problemas con la competencia, subida de costes).
 - Son los más probables o más urgentes de suceder.
3. Subraya o marca con un color diferente los 2 riesgos más relevantes para que se destaque en la tabla.

Ejemplo:

- Riesgo 1: Aumento de los costes de energía.
 - Relevante porque afectaría directamente tus márgenes de beneficio y los precios para los clientes.
- Riesgo 2: Baja visibilidad en plataformas de reserva online.
 - Relevante porque perderías una parte importante de clientes potenciales si no puedes ser encontrado en plataformas de alto tráfico como Google o Booking.

Resumen final:

- Subraya las 2 oportunidades más factibles en la tabla.
- Marca los 2 riesgos más relevantes en la tabla.
- Asegúrate de que las oportunidades seleccionadas son aquellas que pueden aportarte más valor y que son viables de ejecutar dentro de tu contexto de negocio actual.
- Los riesgos seleccionados deben ser los que pueden amenazar la viabilidad o el crecimiento de tu negocio, y los cuales necesitarás mitigar lo antes posible.

Consejos prácticos:

- Sé realista y específico: Evita escribir riesgos u oportunidades muy generales. Relaciona las respuestas con el contexto específico de Anllóns y tu producto o servicio.
- No te enfoques solo en los riesgos negativos: También debes considerar las grandes oportunidades que pueden hacer crecer tu negocio de manera significativa.
- Piensa a corto y medio plazo: Las oportunidades y riesgos deben ser realistas para el horizonte temporal de tu plan de negocio (por ejemplo, los próximos 6–12 meses).

O3 Estrategias para aprovechar oportunidades y mitigar riesgos relevantes

Aprovechar las 2 oportunidades más relevantes

Una vez que has seleccionado las 2 oportunidades más relevantes de la tabla PESTEL, el siguiente paso es planificar cómo aprovecharlas. Este proceso es clave para que puedas maximizar el potencial de tu negocio y garantizar su crecimiento.

Instrucciones:

1. Selecciona las 2 oportunidades más destacadas que ya has subrayado o marcado en la tabla.
2. Para cada oportunidad, redacta una estrategia clara y específica que explique qué acción vas a tomar para aprovecharla. Sé concreto y define cómo vas a poner en práctica cada oportunidad.
 - Pregúntate:
 - ¿Qué recursos necesito para implementar esta oportunidad?
 - ¿Cuáles son los pasos inmediatos que puedo dar para aprovechar esta oportunidad?
 - ¿Cómo me ayudará esta oportunidad a crecer o mejorar mi negocio?
3. Escribe una acción concreta que puedas realizar en el corto o medio plazo para sacar el máximo provecho de esas oportunidades. Esta acción debe ser realista, alcanzable y alineada con los recursos que tienes disponibles.

Ejemplo de estrategias para aprovechar oportunidades

- Oportunidad 1: Creciente demanda de turismo de naturaleza.
 - Estrategia: “Desarrollar un paquete turístico de ecoturismo que combine senderismo en Anllóns con una experiencia gastronómica local, destacando el enfoque sostenible y ecológico. Promover este paquete en redes sociales y plataformas de ecoturismo como EcoTourism, donde existe una creciente demanda por este tipo de experiencias.”
- Oportunidad 2: Nuevas subvenciones municipales para el ecoturismo.
 - Estrategia: “Solicitar la subvención municipal de ecoturismo para crear rutas guiadas y talleres sobre la flora y fauna local, con énfasis en la sostenibilidad. Esta financiación permitirá mejorar las infraestructuras de la ruta y crear material educativo que atraerá a más turistas interesados en el ecoturismo.”

Mitigar los 2 riesgos más relevantes

Después de seleccionar los 2 riesgos más relevantes de la tabla PESTEL, es crucial que planifiques cómo mitigar estos riesgos para asegurar la viabilidad y el crecimiento de tu negocio. La mitigación de riesgos te ayudará a reducir la probabilidad de que ocurran o a minimizar su impacto en caso de que se presenten.

Instrucciones:

1. Selecciona los 2 riesgos más relevantes que ya has subrayado o marcado en la tabla.
2. Para cada riesgo, redacta una acción de mitigación que sea práctica y realista. Las acciones deben enfocarse en prevenir o minimizar el impacto de ese riesgo en tu negocio.
 - Pregúntate:
 - ¿Cómo puedo prevenir este riesgo?
 - ¿Qué acciones correctivas puedo tomar si este riesgo se materializa?
 - ¿Cómo puedo reducir el impacto de este riesgo de forma eficiente?
3. Escribe una acción clara y específica que puedas llevar a cabo para mitigar ese riesgo. Asegúrate de que la acción sea realizable y alineada con tus recursos y capacidades.

Ejemplo de medidas de mitigación de riesgos

- Riesgo 1: Alta dependencia de la estacionalidad.
 - Acción de mitigación: “Crear paquetes especiales para grupos y familias durante la temporada baja, con descuentos especiales y actividades temáticas que ofrezcan una experiencia completa. Promover estos paquetes en las plataformas locales de turismo para atraer a más turistas en los meses de baja demanda.”
- Riesgo 2: Baja visibilidad en plataformas de reserva online.
 - Acción de mitigación: “Optimizar el posicionamiento en Google mediante SEO local para que los turistas que busquen actividades en Anllóns puedan encontrarnos fácilmente. Además, actualizar el perfil en Google My Business y otras plataformas de turismo, como TripAdvisor, para mejorar nuestra presencia digital y atraer más tráfico.”

Consejos adicionales:

- Sé específico: Las estrategias y acciones deben ser claras y realistas, alineadas con los recursos y capacidades que tienes.
- Piensa a corto plazo: Enfócate en acciones inmediatas que puedas ejecutar en los próximos meses para asegurar un impacto rápido.
- Mantén la coherencia: Las acciones que elijas deben estar directamente relacionadas con los riesgos y las oportunidades que has identificado previamente en la tabla PESTEL.

O4 Conclusiones

- **Visión clara del entorno:** Al finalizar este análisis, tendrás una visión clara de los factores del entorno que pueden impulsarte o frenarte.
- **Aprovechar las oportunidades locales:** Saber aprovechar las oportunidades del contexto local, como la demanda de turismo sostenible o las ayudas institucionales, puede marcar la diferencia en las primeras fases de tu actividad.
- **Preparación ante los riesgos:** Anticipar y preparar respuestas para tus principales riesgos te ayudará a ser más resiliente, evitar errores costosos y presentar un plan de negocio más sólido ante inversores, profesores y colaboradores.
- **Análisis PESTEL dinámico:** Recuerda que el análisis PESTEL es dinámico. Debes revisarlo periódicamente a medida que evolucionen el sector, la normativa o las tendencias sociales y tecnológicas.
- **Adaptación y crecimiento:** Mantener tu proyecto adaptado y preparado te permitirá crecer incluso en entornos cambiantes, asegurando su éxito a largo plazo.

