

# MANUAL DE INSTRUCCIÓN — ACTIVIDADE 1 PESTEL

1

*Anllóns: onde a terra, a auga e a tradición crean o futuro*

No corazón da Costa da Morte, o río Anllóns flúe por unha terra chea de oportunidades. Aquí, a beleza natural, a forza da gastronomía local e a autenticidade cultural combínanse para crear experiencias sostíbles e investimentos de impacto.

Este manual é unha invitación a descubrir un modelo de desenvolvemento que valore os recursos locais, fomente a innovación e constrúa comunidade. É un territorio preparado para acoller proxectos que queiran medrar con propósito, identidade e conexión.

***Benvidos a Anllóns, o río dá vida.***



# Índice

**01 Obxectivo**

---

**02 Pasos para completar a táboa**

---

**03 Estratexias para aproveitar as oportunidades e mitigar os riscos relevantes**

---

**04 Conclusións**

---

# 01 Obxectivos



- 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.

- Proporcionar unha ferramenta práctica para analizar de forma rápida e sistemática os factores ambientais locais que poden afectar o seu negocio turístico.
- Identifica os riscos e oportunidades externas máis relevantes para a túa idea de negocio, empregando a análise PESTEL (Política, Económica, Social, Tecnolóxica, Ambiental e Xurídica).
- Reflexiona sobre as mellores maneiras de aproveitar as oportunidades e mitigar os riscos que afectan o teu negocio turístico no entorno local de Anllóns.
- Xerar propostas concretas e accións prácticas que poidas integrar directamente no teu plan de negocio.
- Optimiza a túa estratexia para garantir a viabilidade e o crecemento do teu negocio tomando decisións informadas baseadas na análise do contexto externo.
- Fortalece a túa capacidade para identificar e avaliar variables externas que impactan no teu negocio, o que che permitirá adaptarte con éxito aos cambios do mercado e á competencia.
- Prepárate para tomar decisións estratéxicas que fortalezan o teu posicionamento no mercado, axudándoches a afrontar os desafíos e aproveitar as oportunidades futuras.



## 02 Passos para completar a táboa

# Dimensións de PESTEL

A táboa ten 6 dimensións que debes completar do seguinte xeito:

- Políticos: Factores relacionados coas políticas gobernamentais, as regulacións locais, as subvencións, etc.
- Económicos: Factores relacionados coa economía local e global, como a inflación, os tipos de cambio, o nivel de ingresos, os custos operativos, etc.
- Social: Factores relacionados co comportamento do consumidor, as preferencias e os valores sociais da comunidade.
- Tecnolóxico: Factores relacionados cos avances tecnolóxicos, a dixitalización, o uso de novas plataformas de reservas e outras ferramentas tecnolóxicas que afectan ao teu negocio.
- Ambientais: Factores relacionados co cambio climático, os estándares de sustentabilidade, os recursos naturais e como todo isto afecta á experiencia que ofreces.
- Legal: Factores relacionados coas normas e regulamentos legais que afectan directamente o teu produto ou servizo, como os permisos de funcionamento, as regulacións turísticas, etc.



# Como completar a táboa PESTEL e seleccionar as oportunidades e os riscos máis relevantes

## Completa a táboa PESTEL

1. Le cada dimensión da táboa PESTEL (Política, Económica, Social, Tecnolóxica, Ambiental, Xurídica) e reflexione sobre os riscos e as oportunidades que poderían afectar o seu negocio turístico en Anllóns.
2. Para cada dimensión, escribe 2 riscos e 2 oportunidades:
  - Riscos: Pensa nos factores externos que poden afectar negativamente o teu negocio (por exemplo, cambios na normativa, forte competencia, problemas económicos).
  - Oportunidades: Pensa nos factores externos que poden beneficiar o teu negocio, como subvencións, novas tendencias no turismo, crecemento da demanda de certos servizos (por exemplo, ecoturismo, ofertas dixitais).
3. Escribe as túas respostas de forma clara e concisa. Non sexas demasiado longo, xa que este exercicio ten como obxectivo identificar rapidamente os puntos clave.

Exemplo de como completar a táboa:

| Dimensión   | Riscos principais                                     | Oportunidades principais                              |
|-------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Político    | Cambios en políticas de apoio ao turismo rura         | Subvencións municipais para o ecoturismo.             |
| Económico   | Aumento de custos de enerxía.                         | Crecente interese polo turismo de proximidade.        |
| Social      | Desinterese dos mozos polo turismo rural.             | Crecente demanda de experiencias auténticas.          |
| Tecnolóxico | Baixa visibilidade en plataformas de reserva en liña. | Uso de tecnoloxía para reservas en liña e márketing.  |
| Ambiental   | Cambio climático que afecta os roteiros turísticos.   | Crecente demanda de turismo sostible e ecolóxico.     |
| Legal       | Restricións na construción de novas instalacións.     | Novas leis que apoian proxectos turísticos sostibles. |



## Selección das 2 oportunidades máis viables

1. Le todas as oportunidades que escribiu na táboa PESTEL.
2. Selecciona as dúas oportunidades que consideres máis factibles de aproveitar en función do teu contexto empresarial actual. Para iso:
  - Pensa nas oportunidades que podes poñer en práctica rapidamente, sen necesidade dun gran investimento.
  - Avalía os recursos que xa tes (por exemplo, tempo, diñeiro, coñecemento do mercado) e se podes executar esas oportunidades cos medios dispoñibles.
3. Subliña ou marca cunha cor diferente as 2 oportunidades máis factibles para destacar na táboa.

## Exemplo

- Oportunidade 1: Crecente demanda de turismo de natureza.
  - Factible porque xa ofreces rutas de sendeirismo e podes destacar facilmente esta característica no teu marketing.
- Oportunidade 2: Novas subvencións municipais para o ecoturismo.
  - Factible porque podes solicitar rapidamente estas subvencións sen grandes cambios na túa infraestrutura.

### Selección dos 2 riscos máis relevantes

- Le todos os riscos que identificou na táboa PESTEL.
- Selecciona os dous riscos que cres que poderían ter o maior impacto negativo na viabilidade ou no crecemento do teu negocio. Pensa naqueles que:
  - Poden frear o teu negocio se non se xestionan axeitadamente (por exemplo, problemas coa competencia, aumento dos custos).
  - Son os máis probables ou os máis urxentes que sucedan.
- Subliña ou marca cunha cor diferente os 2 riscos máis relevantes para que destaquen na táboa.

### Exemplo:

- Risco 1: Aumento dos custos enerxéticos.
  - Relevante porque afectaría directamente as túas marxes de beneficio e os prezos para os clientes.
- Risco 2: Pouca visibilidade nas plataformas de reservas en liña.
  - Isto é relevante porque perderías unha parte significativa de clientes potenciais se non te atopan en plataformas de alto tráfico como Google ou 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).

### Resumo final:

- Subliña as 2 oportunidades máis factibles da táboa.
- Marca na táboa os 2 riscos máis relevantes.
- Asegúrate de que as oportunidades seleccionadas sexan aquelas que che poidan aportar o maior valor e que sexan viables de executar no teu contexto empresarial actual.
- Os riscos seleccionados deben ser aqueles que poderían ameazar a viabilidade ou o crecemento do seu negocio e que deberá mitigar canto antes.

### Consellos prácticos:

- Sexa realista e específico: Evite escribir riscos ou oportunidades moi xerais. Relacione as súas respostas co contexto específico de Anllóns e do seu produto ou servizo.
- Non te centres só nos riscos negativos: Tamén debes considerar as grandes oportunidades que poden facer medrar significativamente o teu negocio.
- Pensa a curto e medio prazo: As oportunidades e os riscos deben ser realistas para o horizonte temporal do teu plan de negocios (por exemplo, os próximos 6 a 12 meses).



# 03 Estratexias para aproveitar as oportunidades e mitigar os riscos relevantes



# Aproveita as 2 oportunidades máis relevantes

Unha vez seleccionadas as dúas oportunidades máis relevantes da análise PESTEL, o seguinte paso é planificar como aproveitalas. Este proceso é clave para maximizar o potencial do teu negocio e garantir o seu crecemento.

## Instrucións

1. Selecciona as 2 oportunidades máis destacadas que xa subliñastes ou marcaches na táboa.
2. Para cada oportunidade, escribe unha estratexia clara e específica que explique que acción levarás a cabo para aproveitala. Sé concreto e define como implementarás cada oportunidade.
  - Pregúntache:
    - Que recursos preciso para implementar esta oportunidade?
    - Cales son os pasos inmediatos que podo dar para aproveitar esta oportunidade?
    - Como me axudará esta oportunidade a facer medrar ou mellorar o meu negocio?
3. Escribe unha acción específica que poidas levar a cabo a curto ou medio prazo para aproveitar ao máximo estas oportunidades. Esta acción debe ser realista, alcanzable e estar aliñada cos recursos que tes dispoñibles.



### Exemplo de estratexias para aproveitar as oportunidades

- Oportunidade 1: Crecente demanda de turismo de natureza.
  - Estratexia: «Desenvolver un paquete ecoturístico que combine o sendeirismo no Anllóns cunha experiencia gastronómica local, destacando o enfoque sostible e ecolóxico. Promocionar este paquete nas redes sociais e en plataformas de ecoturismo como EcoTourism, onde existe unha demanda crecente deste tipo de experiencias».
- Oportunidade 2: Novas subvencións municipais para o ecoturismo.
  - Estratexia: «Solicitar a subvención municipal para o ecoturismo para crear rutas guiadas e obradoiros sobre a flora e a fauna locais, con énfase na sustentabilidade. Este financiamento permitiranos mellorar a infraestrutura do roteiro e crear materiais educativos que atraian a máis turistas interesados no ecoturismo».

# Mitigar os 2 riscos máis relevantes

Despois de seleccionar os dous riscos máis relevantes da táboa PESTEL, é fundamental planificar como mitigalos para garantir a viabilidade e o crecemento do teu negocio. A mitigación de riscos axudarache a reducir a probabilidade de que se produzan estes riscos ou a minimizar o seu impacto se o fan.

## Instrucións

1. Selecciona os 2 riscos máis relevantes que xa subliñaches ou marcaches na táboa.
2. Para cada risco, escribe unha acción de mitigación que sexa práctica e realista. Estas accións deberían centrarse en previr ou minimizar o impacto dese risco no teu negocio.
  - Pregúntache:
    - Como podo previr este risco?
    - Que accións correctivas podo tomar se este risco se materializa?
    - Como podo reducir de xeito eficiente o impacto deste risco?
3. Escribe unha acción clara e específica que poidas levar a cabo para mitigar ese risco. Asegúrate de que a acción sexa viable e estea aliñada cos teus recursos e capacidades.



### Exemplo de medidas de mitigación de riscos

- Risco 1: Alta dependencia da estacionalidade.
  - Medida de mitigación: «Crear paquetes especiais para grupos e familias durante a tempada baixa, con descontos especiais e actividades temáticas que ofrezan unha experiencia completa. Promocionar estes paquetes nas plataformas turísticas locais para atraer máis turistas durante a tempada baixa».
- Risco 2: Pouca visibilidade nas plataformas de reservas en liña.
  - Medida de mitigación: «Optimizar o noso posicionamento en Google mediante SEO local para que os turistas que buscan actividades en Anllóns nos poidan atopar facilmente. Ademais, actualizar o noso perfil de Google My Business e outras plataformas turísticas, como TripAdvisor, para mellorar a nosa presenza dixital e atraer máis tráfico».

### Consellos adicionais

- Sexa específico: As estratexias e as accións deben ser claras e realistas, e estar aliñadas cos recursos e as capacidades que ten.
- Pensa a curto prazo: Céntrate en accións inmediatas que poidas emprender nos próximos meses para garantir un impacto rápido.
- Mantén a coherencia: As accións que elixas deben estar directamente relacionadas cos riscos e oportunidades que identificaches previamente na táboa PESTEL.

# o4 Conclusións



- **Visión clara do entorno:** Ao final desta análise, terás unha visión clara dos factores ambientais que poden impulsarte ou frearte.
- **Aproveitar as oportunidades locais:** Saber aproveitar as oportunidades no contexto local, como a demanda de turismo sostible ou o apoio institucional, pode marcar a diferenza nas primeiras etapas do teu negocio.
- **Preparación para riscos:** Anticipar e preparar respostas aos teus principais riscos axudarache a ser máis resiliente, evitar erros custosos e presentar un plan de negocios máis sólido a investidores, profesores e colaboradores.
- **Análise PESTEL dinámica:** Lembra que a análise PESTEL é dinámica. Debes revisala periodicamente a medida que evolucionen o sector, as normativas ou as tendencias sociais e tecnolóxicas.
- **Adaptación e crecemento:** Manter o teu proxecto adaptado e preparado permitirache medrar mesmo en contornas cambiantes, garantindo o seu éxito a longo prazo.

