



# ***EL MAPA DEL ENTORNO***

## ***Pasos para su construcción***

# Introducción

- ▶ Los elementos que aquí se presentan te ayudarán a completar la construcción de tu mapa del entorno. Debes considerarlos y tomarlos como referencia de tu competencia directa.

# Paso 1: Mirar las tendencias o agentes externos

Considera las tendencias que podrán suponer una amenaza o una oportunidad para tu proyecto (son algo que no depende de ti, un agente del exterior que puedes aprovechar o que puede afectarte).

Presta atención a todo tipo de factores que pueden estar presentes en el entorno.



# Económicos

Ejemplos:

- Aumento de precios
- Poder adquisitivo del sector al que diriges tu producto
- Recortes presupuestarios
- Subida en el precio de los productos energéticos



## Ejemplos:

- Brexit o Donald Trump (cambio de panorama político)
- Elecciones
- La nueva Norma Oficial Mexicana 035 , sobre factores de riesgo psicosocial en el trabajo-Identificación, análisis y prevención (legislación)

## Políticos



- Ejemplos:
  - Economía colaborativa
  - Feminismo
  - Comunidades autogestionadas
  - Inmigración

## Sociales



Ejemplos:

Acuerdos internacionales, Cambio climático y Ecoproductos.

## **Medioambientales**



Ejemplos:

- ▶ Inteligencia artificial, Realidad virtual y aumentada, Blockchain , IoT (Internet de las cosas), etcétera.

**Tecnológicos**





## **Paso 2: Explorar los movimientos de la competencia**

Realiza una investigación con los factores que lograste identificar, analiza su modelo de negocio e identifica cómo la competencia los afronta u obtiene provecho de ellos.

Este paso sirve como referencia para puntos diferenciadores al momento de definir la propuesta de valor.



## **Paso 3: Detalla los cambios en el mercado**

Analiza qué cambios están sucediendo en lo que respecta a la demanda: cambios de comportamiento, necesidades del segmento, nuevos hábitos o pautas de consumo y cambios generales en el comportamiento.

Considera todos aquellos aspectos que el mercado está solicitando, que no están siendo cubiertos en su totalidad y que podrían convertirse en una oportunidad para tu proyecto.

# Bibliografía



Macías, M. (2017). *El camino para innovar: Cómo pasar de la idea al modelo de negocio creando valor para tus clientes*. Deusto Ediciones.

# Créditos:



- Elaboración: Luz del Carmen Castellanos Marrón
- Asesor pedagógico: Néstor Gabriel Platero Fernández