

Análisis del entorno micro o ámbito de influencia

El análisis del ámbito de influencia permite disponer de información precisa sobre aspectos concretos que pueden suponer una amenaza o una oportunidad para la gestión de la entidad.

Se obtendrá y analizará información respecto a:

- **Delimitación del territorio de influencia**, la entidad identificará y analizará el territorio actual en el que desarrolla su actividad. Valorará si es necesario adecuarlo, bien por la constatación de que no coincide con la realidad, bien por la necesidad de ajustarlo a las posibilidades de la entidad.
- **Delimitación de posibles zonas potenciales de influencia**, se analizarán y reseñarán otras posibles zonas o territorios a los que la entidad podría extender su actividad.
- **Características sociodemográficas del área de influencia**, se conocerá y analizará la información respecto a:
 - Estructura de la población.
 - Pirámides de población.
 - Índices de estructura.
 - Proyecciones y evolución de la población. Evolución del número global de clientes/usuarios de la entidad y sus servicios.
 - Movimiento natural de la población.
- **Características socio culturales del área de influencia** se conocerá y analizará la información respecto a:
 - Nivel de instrucción de la población.
 - Distribución de la población por nivel de estudios.
- **Características socio económicas del área de influencia** se conocerá y analizará información respecto a:
 - Tasas de paro y actividad.
 - Renta per cápita.

De este análisis se extraerán conclusiones:

- Para tomar las decisiones sobre el territorio de influencia de la entidad, así como los territorios potenciales.
- Sobre la necesidad de modificar la oferta de servicios, los sistemas de comunicación... en función de las características de la población.
- Por último, para valorar cómo puede evolucionar la demanda o la receptividad de la población respecto a la actividad que realiza la entidad.

Todo ello se expresará en un listado de oportunidades que pueden ser aprovechadas por la entidad, y de amenazas que habrá que tener en cuenta en el momento de elaborar los procesos estratégicos y operativos.

Análisis de la estructura competitiva del sector al que pertenece la entidad

Con el análisis de la estructura competitiva del sector se trata de disponer de información sobre las posibilidades de competencia y de colaboración que tiene la entidad en el territorio de influencia.

El objetivo es poder identificar los factores concretos que pueden suponer una amenaza o una oportunidad para la entidad y decidir sobre aspectos tan relevantes como la modificación de la oferta de servicios, la colaboración y complementariedad con otras entidades o instituciones.

Para ello se obtendrá y analizará información respecto a:

- **Análisis de los competidores en el área de influencia**, se trata de conocer las características de otras entidades, organismos o instituciones que desarrollan una actividad o servicios similares a los de la entidad:
 - Datos de identificación: condición del competidor (público o privado); situación geográfica, áreas de influencia, tamaño...
 - Elementos estructurales: recursos humanos; inversiones técnicas y equipamiento...
 - Elementos de comportamiento: conocimiento de la misión; valores, objetivos, imagen en su zona de atracción...
 - Otros datos relevantes.
- **Amenazas competitivas**: análisis de posibles nuevos competidores que puedan surgir en un futuro en virtud del análisis realizado sobre la regulación y los proyectos de los organismos, las administraciones o de las políticas de instituciones internacionales.
- **Identificación de nuevos servicios** que puedan incorporarse en el área de influencia y que estén relacionados con la actividad de la entidad.

De este análisis se obtendrá información para tomar decisiones sobre:

- Los **competidores posibles** (otras entidades y Administración) especificando las coincidencias y diferencias con la entidad, las diferencias respecto a los usuarios.

- Entidades con las que conviene **colaborar**, bien para compartir ciertos servicios, bien por ser complementarias de la actividad que realiza la entidad.
- Por último, se identificarán los **nuevos servicios** que la entidad puede incorporar al área de influencia en los próximos años.

Todo ello se expresará en un listado de oportunidades que pueden ser aprovechadas por la entidad, y de amenazas que habrá que tener en cuenta en el momento de elaborar los procesos estratégicos y operativos.