**Pregunta 2: Analice la estructura de la industria hotelera en España según el modelo de las cinco fuerzas de Porter.**

1. **Poder de negociación de los compradores o clientes**
   * El poder de negociación de los clientes respecto a los servicios hoteleros en España es bastante alto. Para poder entender el poder que estos tienen tenemos que clasificar los distintos tipos de clientes que existen:
     + Nacionales e internacionales: El turismo nacional está decreciendo, por lo que el poder de este tipo de clientes está en descenso. Lo contrario sucede con el turismo internacional que en España va en aumento, y por tanto el poder que tiene este cliente respecto a la compañía hotelera es mayor.
     + Personas físicas o empresas.
     + Edad.
     + Estacionalidad: El poder de los clientes aumenta dependiendo de la estacionalidad, para una persona resultará más sencillo encontrar una buena habitación a un buen precio en primera línea de playa en la segunda quincena de septiembre que en pleno agosto.
2. **Poder de negociación de los proveedores o vendedores:**
   * El poder de negociación de los proveedores ha disminuido para las grandes compañías hoteleras, que han decidido integrar a los proveedores en su actividad.
   * Lo contrario que en las pequeñas empresas, el poder de los proveedores es mayor, porque la actividad de los proveedores continua por separado de la actividad de las pequeñas empresas hoteleras.
3. **Amenaza de nuevos competidores entrantes**
   * Esta amenaza va en aumento, España es cada vez un país más atractivo para los turistas. Esto hace que nuevas empresas decidan instalar sus cadenas hoteleras en España.
4. **Amenaza de productos sustitutos**
   * Es una amenaza que también va en aumento. La crisis ha hecho que los viajeros elijan otras formas de hospedarse distinta a los hoteles. Como pueden ser viviendas de familiares y amigos, o el alquiler de apartamentos turísticos.
   * También podemos consideras otras formas de hacer turismo como pueden ser los cruceros.
5. **Rivalidad entre los competidores**
   * En el año 2008 se produjo un importante descenso en la industria hotelera de la todavía no se ha recuperado (Según este texto, último dato en 2011). Esto hace que la rivalidad entre los hoteles aumente para conseguir el mayor número de clientes posible.

**Pregunta 3: Determine, a partir del análisis anterior el grado de atractivo de la industria hotelera en España, identificando las principales amenazas y oportunidades.**

* **Amenazas.**
  + EL incremento de sustitutivos.
  + La entrada de nuevos competidores.
  + La estacionalidad que sufre el sector del turismo.
  + La estabilidad política
* **Oportunidades.**
  + El crecimiento de visitantes, sobre todo internacionales, es la mejor forma de publicidad.
  + EL clima que hay en España.
  + La gastronomía.
  + La forma de vida.
  + Ausencia de catástrofes naturales.

Según las Amenazas y Oportunidades que muestra el sector hotelero en España podemos determinar que el grado de atractivo de este sector es alto.

Como hemos podido ver muchas de las oportunidades son características que ofrece el país por sí solo, como la gastronomía, el clima…

La mayoría de las amenazas vemos que son variables, es decir, son características que se pueden disminuir. Sólo hace falta voluntad de trabajo.