

# ENTORNO Y BARRERAS DE ENTRADA

*Ingeniería Informática Grupo A*  
*José Bernal Carretero y Francisco Dorado Maldonado*

## Índice

<b>1. Análisis de entorno: Identificar y analizar las siguientes variables del entorno para el sector turismo</b>	<b>1</b>
a) Factores políticos	1
b) Factores económicos	1
c) Factores socio-culturales	1
d) Factores tecnológicos	2
e) Factores medioambientales	2
f) Factores legales	2
<b>2. Barreras de entrada</b>	<b>3</b>
a) Economías de empresas	3
b) Diferenciación del producto	3
c) Requisitos de capital	4
d) Acceso a canales de distribución	4
e) Ventajas en costes	4
f) Políticas gubernamentales	4
<b>3. Desarrollo de la idea de negocio</b>	<b>5</b>

*Elegiremos un negocio del sector turístico, una empresa hotelera. A partir de esta base, tendremos en cuenta las variables del entorno y las barreras de entrada al mercado.*

**1. Análisis de entorno: Identificar y analizar las siguientes variables del entorno para el sector turismo**

**a) Factores políticos**

El marco legal que regula el sector turístico es muy amplio, incluyendo normas generales, incentivos económicos, regulaciones...La ley más importante es la Ley General de Turismo, en la que cada comunidad autónoma tiene su propia ley que regula la calidad de los servicios, protección al turista, regulación de apartamentos turísticos...que se adaptan a cada región. Otra ley es el Plan de Modernización y Competitividad del Turismo, para mantener un turismo sostenible en 2030 con objetivos a medio-largo plazo. También se han implementado regulaciones para la protección de espacios naturales (Parques Nacionales, ambos archipiélagos). Este sector está muy protegido por el gobierno ya que es la primera fuente económica del país.

**b) Factores económicos**

Debido a la situación económica actual la inflación que están sufriendo algunos países afecta fuertemente al turismo, además la tasa de desempleo hace que un gran número de personas no pueden permitir viajar debido a que no tienen los ingresos suficientes para ello y por último debido al diferencial costo de vida de un destino a otro hace que crezcan las posibilidades de recibir turismo extranjero debido a sus suculentos precios.

**c) Factores socio-culturales**

Las preferencias culturales tienden a dirigirse hacia experiencias auténticas, gastronómicas y culturales, por ello conviene buscar un destino que cumpla estas experiencias.

Además también conviene adaptar las instalaciones para satisfacer las necesidades de personas mayores y jóvenes simultáneamente para así abrirse a un mercado mucho mayor y no quedaría limitado a un solo rango de edad.

#### **d) Factores tecnológicos**

Las innovaciones tecnológicas son muy importantes en el sector del turismo tanto para hacer reservas y así hacer más ameno el trabajo de los recepcionistas, como para implementar en el complejo hotelero planes de ocio para los huéspedes. Los huéspedes agradecerán ofrecer ciertas facilidades digitales en sus respectivas habitaciones como televisores inteligentes, domótica, consolas,...

#### **e) Factores medioambientales**

Sería de vital importancia usar energías renovables instalando paneles solares, esto produce un gran ahorro a largo plazo y es de gran ayuda para el medio ambiente, el agua sobrante sería de gran importancia aprovecharla para mantener los jardines para así no desaprovechar el poco agua que tenemos en España.

Continuando las restricciones impuestas tanto por España como por la Unión Europea son la Ley de Cambio Climático y Transición Energética para reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> y las restricciones para evitar el uso de plásticos de un solo uso en la hostelería impuestas por la Unión Europea.

#### **f) Factores legales**

Hay que tener muy en cuenta tanto las normativas locales como las autonómicas, las comunidades autónomas regulan las condiciones de los alojamientos turísticos. Por ejemplo, las Islas Baleares imponen impuestos turísticos específicos y regulan el número de plazas hoteleras. Además hay que respetar las leyes sobre horarios y ruidos que regulan el uso de espacios al aire libre y las actividades nocturnas.

En cuanto a licencias para operar en España es necesario obtener diversas licencias:

- Licencia de apertura y actividad.
- Permisos de construcción en caso de remodelaciones o ampliaciones.
- Licencia de piscinas si el hotel cuenta con instalaciones acuáticas.

Además hay que cumplir con las siguientes leyes:

- Cumplir con las leyes laborales españolas que regulan los horarios, descansos y sueldos del personal, incluyendo convenios colectivos específicos del sector hotelero.
- Cumplir la Ley de Prevención de Riesgos Laborales para garantizar la seguridad del personal.
- Cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en la gestión de datos personales de los huéspedes.

## **2. Barreras de entrada**

### **a) Economías de empresas**

Nuestra empresa se enfrenta a la ventaja de los grandes grupos hoteleros, las grandes cadenas tienen una gran capacidad para operar a gran escala, esto deriva en reducir los costes (más competitivo), negociar mejores tarifas, proveedores.. Además habría que sumarle la dificultad para competir en precios con las grandes empresas, reduciendo los clientes potenciales y haciendo más difícil el escalado de la empresa.

### **b) Diferenciación del producto**

Las grandes cadenas hoteleras cuentan con programas de fidelización bien establecidos, alianzas con plataformas de viajes y un gran reconocimiento de su propia marca. Esto

genera una barrera para nuestra empresas, dificultando atraer clientes que ya están fidelizados a otras marcas. Sin embargo, podemos aprovechar la oportunidad para diferenciarnos con un producto innovador, como hoteles boutique, hoteles temáticos o experiencias exclusivas (por ejemplo, enfocarse en ecoturismo). La diferenciación a través del servicio personalizado y diseño único es clave para superar esta barrera, además de facilitar el reconocimiento de la marca directamente con este tipo de productos, facilitando la fidelización de los clientes.

### **c) Requisitos de capital**

Abrir un hotel requiere una inversión significativa. Los costes incluyen la adquisición o alquiler del terreno, la construcción del edificio, la compra de mobiliario y tecnología, y los gastos operativos iniciales, además de acuerdos comerciales con otros sectores. Considerando que esta empresa estará localizada en Málaga, esto aumenta los costes con respecto a otras ciudades.

Para conseguir financiación para nuestra empresa va a ser complicado debido a la nula trayectoria(no hay garantía).

### **d) Acceso a canales de distribución**

La competencia por la visibilidad en plataformas de reservas como Booking, Expedia, es intensa. Las grandes cadenas hoteleras invierten fuertemente en marketing digital y posicionamiento en estas plataformas, lo que va a dificultar nuestro posicionamiento dentro de estas páginas si no se invierte en ese apartado. Además, las cadenas hoteleras tienen acceso directo a agencias de viajes y operadores turísticos, lo que no complica atraer clientes, teniendo que establecer relaciones desde cero(lento y costoso).

#### **e) Ventajas en costes**

Las grandes cadenas hoteleras pueden aprovechar su tamaño para reducir costos a través de la estandarización de procesos y la centralización de funciones, además, utilizan sistemas de revenue management avanzados que optimizan los precios de las habitaciones según la demanda, lo que les permite maximizar ingreso. Esto es un obvio inconveniente que volverá a retrasarse con respecto a la competencia.

#### **f) Políticas gubernamentales**

Málaga está muy regulada por el gobierno, sujeta a diversas normativas para regular el crecimiento turístico, esto incluye la PGOU de Málaga (Plan General de Ordenación Urbanística), limita la construcción de nuevos hoteles para evitar saturación, además Málaga tiene un importante patrimonio cultural, lo que implica que muchos edificios están protegidos, y se deben realizar proyectos que respeten la arquitectura original.

También habría que obtener licencias de actividad para cumplir todas las normativas (proceso largo y tedioso), y habría que cumplir las normativas de sostenibilidad medioambiental.

### **3. Desarrollo de la idea de negocio**

El complejo hotelero estará localizado en Málaga más concretamente en mijas, una zona muy turística lo que asegurará ingresos fijos durante todo el año, sabemos que es una inversión muy fuerte pero para nuestro parecer nada arriesgada ya que un complejo hotelero con las características que pensamos asegura ingreso de todos los públicos debido a:

- Para los más niños contaremos con un equipo de animación durante gran parte del día así como el

acceso a la piscina joven desde las 10 de la mañana hasta las 2 de la tarde con actividades deportivas que variarán desde fútbol hasta padel. Además desde las 9 de la noche hasta las 10 y media aproximadamente el equipo de animación preparará espectáculos en la zona de la piscina común tras su cierre.

- Para los jóvenes instalaremos unas zonas de ocio enfocadas a la tecnología en la que dispondremos de gafas VR, consolas, mini cine,... Además contaremos con la llamada “piscina joven” a la que podrán entrar todos los públicos pero estará dirigida a los jóvenes en la que desde las 6 de la tarde hasta las 1 de la madrugada habrá varios djs, además desde las 9 hasta las 10 habrá un gran descuento en bebidas lo que propiciará un gran público en la piscina que continuarán consumiendo hasta el fin del evento, la entrada a esta zona sería un abono de 12 euros donde se invita a 2 consumiciones para así hacer que se consuma en el evento.
- Para los adultos el hotel ofrece tours y guías por toda la provincia para así descubrir los rincones más bonitos de nuestra provincias así como Nerja, Fuengirola,... El precio oscila desde los 35 euros hasta los 120 por persona dependiendo del destino y las actividades a realizar. Además dispondremos de una zona bar con conciertos de las 7 de la tarde hasta las 9 de la tarde en la zona del bar.
- Para los más mayores organizaremos espectáculos en el salón de actos que irán desde un espectáculo de flamenco hasta música de su infancia para así hacer que disfruten de algo que realmente les puede llegar a interesar. También les haremos una rebaja en las comidas en las cuales se les descontará un 25%

respecto al resto de los huéspedes, esto hará que sea un incentivo para ellos al viajar.

Para poder plantar cara al resto de empresas optamos por buscar los mejores proveedores calidad precio(inversiones) y haciendo el esfuerzos de ofrecer precios asequibles para las instalaciones con las que cuenta el complejo. Para superar las barreras en el tema de la primera inversión buscaremos varios socios que estén motivados en el proyecto y sean capaces de hacer una gran primera inversión tanto para la construcción del hotel como para cubrir las ideas anteriormente expuestas. Para diferenciarnos del resto de complejos hoteleros habilitaremos zonas temáticas, digitales y apostamos fuertemente por el ecoturismo ofreciendo infinidad de actividades al aire libre como rutas o gincanas. Lógicamente tendremos que empezar con un gran trabajo de marketing ya que hay que publicitar el hotel para así atraer a los turistas, optamos por hacer publicidad online y en redes ofreciendo dinero a figuras públicas de instagram o tik tok para asi atraer al público más joven, para atraer a los adultos haremos todo lo posible por organizar numerosas actividades interesantes como kayak, senderismo, escalada..., por último para atraer el público más mayor ofreceremos ofertas a asociaciones de mayores para que así se corra la voz entre ellas y comienzan a venir con mucha mayor frecuencia.