

Reestructuración económica global y hotelería internacional

Gabriel Esteban Videla¹

I- Definiciones preliminares

El propósito de este trabajo es esbozar una articulación entre los cambios ocurridos en la esfera económica en el último cuarto de siglo, ciertas transformaciones en la organización espacial perfiladas en el período a escala mundial y la evolución sincrónica de una rama del sector servicios, a fin de poder enunciar una hipótesis sustancial sobre cómo y en que medida las estrategias empresariales y locacionales de la hotelería internacional operan revirtiendo o consolidando tendencias jerarquizantes sobre el espacio mundial.

Por la noción "jerarquización espacial" entendemos su acepción amplia de la posición que ocupa un estado/nación, región, lugar o ciudad en la red de relaciones capitalistas, estrechamente ligada a sus índices de crecimiento económico, generación e/o incorporación de nuevas tecnologías, evolución de la calidad de vida socio-ambiental y (in) capacidad de comando decisional sobre otros espacios; en su inducción tienen peso decisivo los organismos de poder internacional y el capital transnacional, pero también los grupos de poder político y económico locales.

Como indicador específico para este trabajo, adoptamos la presencia, magnitud y movilidad de las corporaciones empresariales, y en el caso de las empresas transnacionales (ETN), aceptamos como lugar de máxima jerarquía la localización de sus sedes centrales, ya que consideramos al grupo económico (o corporación empresarial) la unidad económica clave en el contexto del capitalismo "globalizado", con fuerte centralización decisional y concentración del excedente en sus sedes centrales.

Por la noción "hotelería internacional" (HI) nos referiremos a dos tipos de organizaciones empresariales: a la empresa propietaria de un hotel categorizado como 5 estrellas o Súper Lujo, y a las cadenas hoteleras. Pese a la falta de discriminación en la información obtenida sobre qué número de hoteles y habitaciones de estas últimas corresponden a dicha categorización, consideramos que las cadenas, por sus estrategias empresariales y segmentación de mercado, se orientan hacia franjas consumidoras limitadas, aunque diferencialmente según los países: si en los desarrollados el umbral potencial de pasajeros puede extenderse hasta franjas de trabajadores ("turismo laboral"), éstas se angostan en sociedades periféricas; extrapolando distribución del ingreso por deciles, el PBI per cápita y los grupos de ingresos definidos por el Banco Mundial, una estimación muy optimista muestra que un 15,4% de la población mundial marca hoy el límite de los potenciales huéspedes de la HI.

¹ Investigador asistente - Programa de Estudios sobre Economía y Territorio / Facultad de Filosofía y Letras - Universidad de Buenos Aires - Argentina

II- Hilvanando la reestructuración económica global

1. Existe un generalizado acuerdo en datar a fines de los '60 el principio del fin de un ciclo de crecimiento económico inusualmente acelerado, que ingresó en su crisis terminal al combinarse la caída de la tasa de ganancia, la disminución de la relación producto/capital y el freno a los aumentos de productividad en los países centrales, lo que determinó la pérdida de eficacia del modo de regulación fordista. Pretender describir su impacto en estas líneas es excesivo, pero resulta significativo a tal fin el reflotamiento en el campo del análisis económico y social, de archivadas teorizaciones sobre las causas de las recurrentes crisis del sistema capitalista, y la preocupación de poder comprender y explicar el carácter, forma, sentido y consecuencias del cambio que vivimos, y la frecuente evocación de la transitoriedad de las interpretaciones.

El agotamiento del régimen de acumulación y la crisis del modo de regulación fordista, plantearon la necesaria adopción de estrategias "de salida" cuyo objeto común en su diversidad, es remodelar la totalidad de las prácticas de socialización fordistas.

Acordamos con -y en esta parte nos basaremos fuertemente en- Benko (1996, cap. 1) en que la ruptura con la que el capital apuesta a su "salvación" es una modalidad de profundización de la relaciones capitalistas -en la que se conjugan la búsqueda de nuevas fuentes de productividad, complejización de la competencia intercapitalista y una nueva configuración internacional de la división del trabajo-; la mencionada profundización de las relaciones capitalistas apunta a la destrucción de los cuadros de reproducción social en vigor por medio de un proceso de desintegración social cuyo triunfo no es otra cosa sino la consolidación de un nuevo bloque hegemónico de clase, que alía a la clase capitalista, la encuadrada estrechamente tras ella, y largas camadas de la pequeña burguesía intelectual y técnica.

Benko sintetiza a las estrategias de reestructuración como "lucha contra la rigidez", extensiva a la organización de la producción y relaciones laborales flexibles (que coexisten con prácticas neofordistas), a la necesaria reestructuración de las megamultinacionales, a la resignificación de la acción mediadora/distributiva de los estados nacionales, al paradigma sociocultural deconstructivista y fragmentador, al discurso ideológico neoliberal predominante y a la consideración y uso del espacio mundial como escala de valorización y realización del capital -saltando de la internacionalización a la transnacionalización y a la globalización- y a la dinámica de circulación comercial y financiera.

Enfocando el análisis de la globalización o "la lógica social del capitalismo posmoderno", Benko define la mundialización como el espacio de acumulación flexible caracterizado por la hipermovilidad del capital -tendiente a una existencia nomádica- y por la integración flexible de una pluralidad irreductible de estrategias de explotación y de modos de dominación que ponen en competencia a los asalariados en el seno de "una inmensa jornada de trabajo a escala planetaria" (Benko,1996:42).

Definida la mundialización como la nueva distribución histórico-geográfica y político-cultural de las estrategias de la división social del trabajo a nivel global, según Benko (1996:44-47) pueden distinguirse 4 características de esta evolución:

1) La movilidad del capital se acelera a un ritmo sin precedentes.

Este movimiento presupone al mismo tiempo la fragmentación del proceso productivo en todas sus fases y una integración que tiende a acentuar la posición subalterna de los países menos desarrollados en el espacio del desarrollo desigual de la economía-mundo; esta doble tendencia agrava la polarización entre los países ricos y dominantes y los de la "periferia", que sin dudas se fortalece.

En suma, la globalización de las condiciones de existencia de los sitios de explotación capitalista se sitúa en la conjunción de dos desarrollos imbricados: primero, la descentralización de los lugares de extracción de plusvalor no contradice, sino vehicula una dominación acentuada del capital transnacional; segundo, la dispersión geográfica de los sitios y funciones productivas, segmentadas entre varios países, va apareada con la interdependencia global y la sobredeterminación del espacio local y nacional por procesos que ocurren, parcial o enteramente, en el interior de los confines de otros estados-naciones.

2) La competencia entre espacios nacionales, bloques (inter)regionales y ETN's se tornó más aguda.

3) La creciente globalización de las economías y de la producción está acompañada de una globalización espectacular de los mercados y del comercio internacional.

4) En un ambiente económico que se vuelve cada vez más transnacional, el estado-nación no está debilitado ni es impotente. Su papel -más contradictorio que nunca- consiste en la prosecución de políticas "nacionales" en el marco de la "no coincidencia territorial" entre el espacio del capital y su territorio.

De allí una cierta contradicción entre la reproducción de las relaciones sociales en el ámbito "doméstico" y la reproducción, o mismo el fortalecimiento, de las respectivas posiciones en la economía transnacional, dentro de un marco en el que tiende a disminuir el margen de autonomía de las políticas nacionales de clase una vez que el peso de las instituciones autoritarias de la mundialización -el directorio del grupo de los siete países más industrializados, el FMI o el Banco Mundial- no cesa de aumentar.

Impactos espaciales del proceso de reestructuración

Respecto a las configuraciones espaciales ganadoras en la reestructuración económica, Benko (1996, cap. 2) no duda en que las aglomeraciones son una vez más las que parecen salir privilegiadas, pero reproduciendo nuevas y diferentes formas que a su vez expresan, para él, disímiles niveles de regulación intermediaria entre la materialidad de la aglomeración urbana y la gubernamental, formas de regulación a las que conceptualiza como "governança" o "gouvernement", basadas en la sociedad civil y los gobiernos locales.

Entre las dos formas espaciales que Benko identifica como actualmente privilegiadas, distingue, según sus modos de regulación predominantes, a los *megapolos* -donde el mercado se apoyaría en la forma implícita de regulación que es la aglomeración, con un halo o nebulosa de redes internas (caso Los Ángeles o Londres)- y las *metrópolis* -en las que la *gouvernement* propone soluciones negociadas y organizadas que regulan, sobrepasándolo, al mercado, siendo redes de distritos con algunos distritos de redes metropolitanas de porte medio (ejemplificados en Munich en el sur alemán o Milán en Italia del norte) esbozando la hipótesis de que los megapolos serían las regiones

ganadoras de los países que pierden, en tanto metrópolis las regiones que ganan de los países que ganan (Benko,1996:65-66).

Pero otros factores que exceden a la estructura productiva industrial entran a jugar, y fuerte, en la funcionalidad y rol de los centros urbanos; las actividades financieras y de servicios, que introducen otro debate y otro concepto clave: la "ciudad global".

El concepto de ciudad global insiste en la existencia de una jerarquía funcional entre las ciudades en el contexto de la economía capitalista mundial y les reconoce funciones supralocales en las que se podría basar un nuevo orden jerárquico urbano, enfoque que evita conferirle demasiada importancia a sus funciones productivas.

Para Benko (1996, cap. 3), el concepto de ciudad global se refiere a la distribución desigual de las funciones supranacionales de comando en relación a los procesos de producción y valorización del capital, que explica la jerarquización del sistema urbano internacional; son los centros de localización de las actividades económicas nacionales e internacionales que se desarrollan independientemente de su medio geográfico local o regional inmediato. El aumento o declinación de la producción local afecta muy poco a los centros financieros, las sedes de las grandes empresas o al sector de servicios especializados. En aquéllas, el medio inmediato es concebido como reserva de espacio que puede servir para erigir oficinas, centros de negocios u otros proyectos inmobiliarios. El nacimiento de las ciudades globales ilustra, a su juicio claramente, el modo como la disyunción de la valorización de la producción y del capital que acompaña a los procesos de reestructuración general de las relaciones económicas se traduce concretamente en el sistema urbano.

Para Sassen (1991, cap. 1), desde el inicio de los '80, la geografía y composición de la economía global cambió: se ha dispersado espacialmente, así como integrado globalmente. Esta combinación ha creado un nuevo rol estratégico para las mayores ciudades, punto de partida para entender a las "ciudades globales", que mas allá de sus largas historias como centros comerciales y banqueros internacionales, ahora funcionan en 4 nuevos sentidos: primero, como los puntos de comando más altamente concentrados en la organización de la economía mundial; segundo, como lugares clave para las finanzas y firmas de servicios especializados; tercero, como sitios de producción, incluyendo a las innovaciones en aquellas industrias líderes, y cuarto, como mercado para los artículos e innovaciones producidas.

Estos cambios en el funcionamiento de las ciudades han tenido un impacto masivo, tanto sobre la actividad económica internacional como sobre la forma urbana: las ciudades concentran el control sobre vastos recursos, mientras las finanzas y sectores de servicios especializados han reestructurado el orden económico y social urbano. Entonces un nuevo tipo de ciudades ha aparecido, la ciudad global, cuyos máximos exponentes encuentra en Nueva York, Londres y Tokio.

Profundizando -y radicalizando- el análisis postindustrialista pionero de Daniel Bell (*The Coming of Post Industrial Society*, New York 1973) y en común perspectiva interpretativa que Sassen, Castells (1994:28-29), al analizar las transformaciones fundamentales que están tomando lugar en ciudades de Europa Occidental, afirma que ha emergido la "ciudad informacional": ésta es la expresión de la matriz general de determinaciones de la "sociedad informacional" -a la que define como la estructura social en la que las fuentes de productividad económica, hegemonía cultural y poder

político-militar están basadas, fundamentalmente, en la capacidad de recuperar, acopiar, procesar y generar información y conocimiento, que sólo bajo los actuales parámetros tecnológico, social y cultural, han emergido directamente como fuerzas productivas- como la ciudad industrial fue la expresión espacial de la sociedad industrial.

Los procesos constitutivos de las formas y dinámicas de esta nueva estructura urbana acompañan las tendencias sociales y económicas que están reestructurando al territorio; Castells resalta, en el marco de la actual división internacional e interregional del trabajo 3 procesos simultáneos a nivel mundial: el refuerzo de la jerarquía metropolitana ejercida a través del mundo por los principales centros nodales, los que usan su potencial informacional y las nuevas tecnologías de comunicaciones para extender y profundizar sus riquezas globales; la declinación de las viejas regiones industriales dominantes, que no fueron capaces de hacer una exitosa transición hacia la economía informacional, y la emergencia de nuevas regiones (como Andalucía) o nuevos países (como los asiáticos del Pacífico) como centros económicos dinámicos, que atraen capital, personas y mercaderías, recreando por tanto una nueva geografía económica.

En esta nueva economía, la productividad y competitividad de regiones y ciudades está determinada por sus habilidades de combinar capacidad informacional, calidad de vida y conectividad con la red de mayores centros metropolitanos a nivel nacional e internacional. La nueva lógica espacial, característica de la ciudad informacional, está determinada por la preeminencia del espacio de flujos sobre el espacio de lugares, refiriéndose el espacio de flujos al sistema de intercambio de información, capital y poder que estructuran los procesos básicos de sociedades, economías y estados entre distintos lugares sin cuidado de su localización. El espacio de flujos, desalojando al espacio de lugares, sintetiza la creciente diferenciación entre poder y experiencia, la separación entre significado y función.

Para Castells (1994:29-30) la ciudad informacional es al mismo tiempo la ciudad global y también es la ciudad dual, porque la economía informacional posee la tendencia estructural a generar una estructura ocupacional polarizada, de acuerdo con las aptitudes informacionales de los diferentes grupos sociales. La productividad informacional llevada al extremo puede incitar al desempleo estructural degradando las condiciones sociales del trabajo manual, especialmente si se debilitan los sindicatos y si las instituciones del estado benefactor son socavadas por el asalto concertado de políticos conservadores e ideología liberal. Este dualismo social tiende a ser reforzado por trabajadores inmigrantes jóvenes, pudiendo llegar a causar tensiones sociales al extremarse la polarización entre segmentos de ciudadanos por sus edades, etnias y patrimonios educativos, coexistiendo simultáneamente en el mismo espacio funciones y grupos sociales que viven cara a cara en una crecientemente difícil tensión.

Castells encuentra allí al conflicto urbano fundamental de nuestro tiempo, que opone al cosmopolitanismo de la élite -que vive cotidianamente en conexión con el mundo (funcional, social y culturalmente)- el tribalismo localista, atrincherado en sus espacios que procuran controlar como última barricada contra las macro-fuerzas que empujan sus vidas más allá de sus alcances. En los mayores centros metropolitanos europeos, la ciudad informacional, la ciudad global y la ciudad dual están estrechamente interrelacionadas, configurando el transfondo de los procesos urbanos. Así, el desafío decisivo que según él encuentran las mayores ciudades europeas o del resto del mundo,

es la articulación de sus funciones económicas orientadas globalmente, con la sociedad y cultura localmente arraigadas (Castells,1994:30).

Analizando a Nueva York, Sassen (1990:319) afirma que a su juicio, la gran aglomeración de Nueva York es en gran parte resultado de la formación de una red global de lugares de producción y mercados financieros, facilitado por los avances en las telecomunicaciones y la informática, y esta descentralización espacial posibilitada por los avances tecnológicos ha creado nuevas formas de centralización administrativa tanto al más alto nivel ejecutivo como de control, diseño y prestación de servicios; y tanto el ritmo acelerado de avances técnicos como el crecimiento económico, han estado favorecidos por la producción de innovaciones.

Respecto a distribución de cargas y beneficios sociales correspondientes a este modelo de crecimiento nucleado por servicios FIRE (Finance, Insurance and Real Estate, financieros,seguros e inmobiliarios), Sassen (1990:320-321) concluye que este tipo de crecimiento se produce a costa de otros sectores de la economía y de la fuerza laboral, que han sido incluso desplazados físicamente, en Manhattan en particular.

Sassen afirma además que también ha acentuado la desigualdad en la capacidad de las diversas clases de empresas y en la estructura de ingresos, perjudicado a sectores necesarios para el funcionamiento de los más avanzados, y no ha contribuido a mejorar de manera general los ingresos ni las condiciones socioeconómicas de amplios sectores de la población, sino lo contrario durante los ochenta, lo que la motiva a sugerir adoptar políticas gubernamentales que apoyen a los sectores menos rentables y que redistribuyan parte de los enormes beneficios obtenidos por los sectores más avanzados hacia los segmentos de población y fuerza laboral que más han sufrido este modelo de crecimiento económico.

Sobre la misma ciudad y el mismo período, Fitch (1994) arriba a conclusiones mucho más sombrías, visualizando las causas de su decadencia y crecimiento del desempleo y la pobreza *justamente* en el crecimiento del sector FIRE, cuyo lógica de acumulación se centraría, más que en la producción de riqueza, en la absorción de la riqueza generada por la actividad productiva, especialmente manufacturera, más relegada en las últimas tres décadas en Nueva York que en cualquier otra ciudad estadounidense, aunque la tendencia a la declinación de empleo industrial -no sustituido *estructuralmente* por el de FIRE- se expandiría diferencialmente a otras grandes ciudades del país.

Basado en abundante información estadística y desde la perspectiva clásica sobre el carácter productivo e improductivo del trabajo y capital, Fitch (1994:30) cuestiona la omisión de este debate por parte de la según él neoestructuralista -neomarxista para Peter Hall- *New Urban Sociology* ², omisión que se explica al entender que la NUS considera la acumulación de capital no bajo su forma física sino constituida por acumulación de conocimiento teórico (Bell) o información (Castells). Así, el modo informacional de desarrollo habría reemplazado al modo capitalista, y Nueva York emergería como su capital.

²Así rotulada por J. John Palen, cuyo núcleo teórico estaría fundado en *The Coming of Post-Industrial Society*, 1973, de Daniel Bell, con *The Informational City*, 1989, de Manuel Castells como quizás más significativo trabajo, que aporta las tesis básicas tomadas por -entre otros- Saskia Sassen y John Mollenkopf.

Para Fitch (1994:28-29), la decadencia de Nueva York en las tres últimas décadas, simultánea a su transformación estructural de su diversificación industrial a la monocultura FIRE, plantea 2 grupos de cuestiones interrelacionadas: si las info-industrias son esencialmente FIRE o capital ficticio -es decir, si operan en la creación o transferencia de riquezas, lo que llevaría hacia una larga explicación sobre la paradoja que observa, que es cómo tanto capital que crece tan rápidamente genera no una "ciudad dual" sino una ciudad moribunda con declinación del empleo, caída del consumo de bienes durables, derrumbe de los niveles de construcción de viviendas, incremento de la pobreza, etc.- y la naturaleza de la gestión que dió forma a la estructura espacial y económica de la ciudad.

Ambas cuestiones están en el núcleo de la NUS, que establece a Nueva York como la ciudad paradigmática de la Era de Información Global; pero Fitch, analizando históricamente los ciclos económicos sucedidos en la ciudad desde 1958 a 1987 y su incidencia sobre el empleo, el planeamiento urbano y la organización espacial (cuestionando al funcionalismo de las teorías del mercado global o "era informacional"), demuestra que, 1) más que encontrarnos ante un nuevo modo informacional, las fracciones capitalistas hegemónicas han sido y son aún la financiera y terrateniente, 2) éstas acumulan enormes capitales en base a una lógica puramente especulativa, 3) su expresión física son los edificios de oficinas de carácter especulativo (*Speculative Office Buildings*, SOBs) cuyos picos de edificaciones coincidieron, tanto en 1969 como en 1987, con crisis por sobreabundancia de stocks, 4) el "efecto derrame" de su acumulación es mínimo, esporádico e inconsistente debido en parte al extenso ciclo de rotación de los SOBs -oficinas, hoteles, moteles, "shoppings"- y departamentos de lujo, 5) sus intereses especulativos empujaron al -e impusieron el- desalojo de antiguas y vastas áreas industriales mano de obra intensivas y poco contaminantes (vestimenta e impresiones, principales industrias manufactureras) ganadas para erigir SOBs o residencias de lujo, 6) este proceso no fue realizado en absoluto por impersonales "fuerzas de mercado" locales o "globales", sino concretado mediante fuertes subsidios impositivos y políticas urbanas directamente funcionales a la acumulación oligopólica de las fracciones citadas, y 7) estas políticas fueron promovidas y legitimadas "teóricamente" por los principales exponentes de la NUS nucleados en el centro de estudios -del capital inmobiliario según Fitch- RPA (Regional Plan Association, que incluía en 1988 a especialistas académicos como S. Sassen, J. Mollenkopf, Bob Cohen y otros), cuya "apuesta" a la prosperidad de la región consistía en hacerla el "cerebro" de la economía global.

Fitch (1994:46-47) finaliza preguntándose si existe una peor elección que mezclar Wall Street con SOBs para los ingresos de los residentes, su estabilidad o la creación de riquezas: llama a enfrentar al estancamiento de la ciudad mostrando que está enraizado en una sistemáticamente nociva localización del trabajo y capital fortalecida por el planeamiento urbano, y plantea que el proceso de inversiones necesita ser disputado a los que lo controlan, por más que pueda equivaler a la auto-marginación, como la sufrió David Ricardo al insistir en que el interés de los terratenientes está opuesto siempre al de los consumidores y al de los productores; y como él, Fitch piensa que lo que Nueva York necesita es una versión moderna de alianza entre todas las clases productivas contra las improproductivas para romper su dominio sobre su país.

III- Aproximación a la expansión de la hotelería internacional

1. Origen y características del subsector hotelero

La primera constatación observable sobre la naturaleza del sector hotelero destaca su evolución hacia estrategias empresariales de relativa complejidad, a partir de su origen como simples albergues de viajeros, a fines del siglo XVIII en Europa y los Estados Unidos, lo que se traduce en esporádicos ciclos de innovación y estancamiento en los servicios prestados y de expansión geográfica y rigidez locacional durante este prolongado período.

Lattin (1994, primera edición en 1958) menciona al incorporado hábito viajero de la sociedad estadounidense, su cultura liberal-mercantil, su costumbre de vivir en hoteles y al expansionismo y espíritu emprendedor de sus hoteleros, como factores explicativos del discontinuo pero sostenido crecimiento del sector en su país, en oposición a las restricciones que las aristocráticas sociedades europeas impusieron al alojamiento masivo de pasajeros hasta bien entrado el siglo XX.

Con la construcción del City Hotel de Nueva York en 1794, primer edificio construido con fines específicamente hoteleros, se inició un largo período de auge hotelero, desde el este hasta la costa pacífica más adelante, con su punto máximo entre 1830 y 1850, que fue lentamente decayendo hacia fin del siglo; Ellsworth Statler "inventó" al hotel moderno -por infraestructura y servicios- en 1908, y si la Primera Guerra postergó el crecimiento, en la década del '20 se produjo la segunda "edad de oro", desplomada con la crisis de 1930 que provocó generalizadas bancarrotas a lo largo de la década, que sólo pudo superarse con la extraordinaria movilización generada por la Segunda Guerra en su país (Lattin, 1994, cap.1).

La década del '50 expuso tres nuevos fenómenos que impactaron al sector: el crecimiento de la clase media y su uso masivo del automóvil, el incremento de viajeros por negocios y la informalización de las costumbres, que derivaron en el surgimiento de los moteles, establecidos primero en rutas y autopistas suburbanas, y luego en el centro mismo de las grandes ciudades ("motor-hoteles"), jaqueando a los establecimientos comerciales urbanos (Lattin, 1994, cap. 1).

Sus efectos resultaron tan significativos sobre las estrategias empresariales de supervivencia -agresiva expansión hacia servicios gastronómicos, convenciones y eventos sociales aprovechando el menor tamaño de las viviendas-, en la expansión geográfica para áreas vacacionales -multiplicación de "resorts" u hoteles "de temporada"- como en la tendencia irreversible a la concentración empresarial, muy favorecida por la devaluación y/o quiebra de unidades ineficientes o incapaces de reconvertirse: comienza la "era de las cadenas".

Éstas se benefician por todas las ventajas de operar en serie: reducción de costos por descuentos en insumos, contratación de especialistas de excelencia para cada fase operativa, división de costos publicitarios entre todas sus unidades, centralización de reservas y acceso a facilidades de financiamiento para mejoramientos o expansión. Para

competir -o subsistir- ante actores de tal porte, surgieron (y se generalizaron al presente) diversas estrategias, variables entre la asociación voluntaria de hoteleros independientes bajo un "nombre de marca" -compartiendo costos, publicidad y sistemas de reservas preservando su independencia-, y la asociación a las cadenas mediante franquicias manteniendo la propiedad, mecanismo que a éstas le permiten expandirse internacionalmente con una limitada inversión -y captar pasajeros para sus propios hoteles vía reservas efectuadas en cualquiera del grupo-.

También en la década del '50 se hace evidente el retraso del sector en el uso de técnicas administrativas, déficit intolerable dentro de un marco altamente competitivo, con altos costos operativos, caída de índices de ocupación y aumento de la sindicalización, que llevó a la disminución o desaparición de utilidades; entonces la modernización administrativa tomó un rápido auge, actualmente traducido en internacionalmente expandidas empresas de gerenciamiento hotelero, que entre el gran número de hoteles que administran, buena parte son de propiedad de las mismas cadenas (Lattin, 1994, cap. 1).

La década del '60 fué testigo de una nueva difusión tecnológica masificada: la explosión de la aviación comercial, que debilitó la fricción de la distancia y específicamente, puso al alcance del estadounidense medio las cálidas playas más allá de Florida; el Caribe, Hawai, y rápidamente, Europa y diversas y más alejadas regiones del mundo. La hotelería norteamericana no dejó de sentir el impacto de la "exportación" de sus hospedados, y tampoco el enorme campo de negocios que se abría al sur, este y oeste de sus fronteras brindando alojamiento "doméstico" en tierras "exóticas". Las inversiones al extranjero de sus principales cadenas, aún con intermitencias, están aún hoy muy lejos de haber llegado al límite, así como su expansión vendiendo franquicias a inversores locales.

Como pocos o ningún otro invento, los jets parecen demostrar la inextricable relación entre crecimiento económico, medios e infraestructura de transporte y expansión de grandes capitales hoteleros, algunos directamente asociados a líneas aéreas. En 1958, ya Lattin (1994:60) señalaba cuatro tendencias básicas en el campo de la hotelería internacional: la conciencia del valor monetario del turismo por parte de más países, un auge creciente de la hotelería internacional, el predominio mundial de la administración hotelera estadounidense, y el aumento de las inversiones y administración estadounidense de hoteles en el extranjero. Casi cuarenta años después continúa vigente el acierto de su predicción.

Analizando el ciclo de rotación del capital hotelero desde una perspectiva neomarxista, Osorio García (1994:59), caracteriza al servicio hotelero como la fase comercial de un proceso productivo inmobiliario, en el que la generación de valor a través de la fuerza de trabajo resulta vital, y al diferenciar la división del trabajo entre capitalistas propietarios y capitalistas administradores u operadores, afirma que éstos últimos constituyeron los grupos oligopólicos internacionales que dominan el mercado mundial del hospedaje de alto costo, por medio de la venta de sus servicios al capitalista comercial.

Concluyendo Osorio García (1994) que la rotación cíclica del capital hotelero está constituida por las fases productiva y comercial, influenciadas por factores conjugados de tipo económico -fluctuaciones en la composición orgánica y en la tasa de plusvalía

alteran el comportamiento de la tasa de ganancia- y espacial -rentas absolutas y diferenciales marcan acentuados contrastes en la obtención cíclica de la plusvalía-, resalta la gran flexibilidad de asociación y disociación empresarial, debido a que el capital fijo requerido para su operación es menor que el capital circulante.

En suma, el subsector hotelero se entrelaza diferencialmente según la magnitud empresarial y su clasificación interna -comerciales o de tránsito(urbanos), de vacaciones("resorts"), de residencia semi o permanente (appart-hotel, residenciales o inquilinatos) y moteles- , con varias otras actividades de servicios, y es habitual en él el desplazamiento de capitales interservicios, provenientes de y destinados a empresas financieras, inmobiliarias, de transportes -muy particularmente aéreo- y turísticas; a su vez, es mano de obra intensivo, y también, cualidad muy resaltada por sus analistas y actores empresariales, parece generar un "efecto derrame" de consideración en los espacios donde se localiza.

2. Expansión hotelera durante la reestructuración global

Cómo ha impactado el proceso de reestructuración global sobre el subsector hotelero internacional en el último cuarto de siglo, qué clase de estrategias empresariales fueron generadas y/o desarrolladas, y más particularmente, cuáles son sus manifestaciones espaciales, son interrogantes ineludibles para comprender la jerarquización espacial esbozada por el capital hotelero que, como hemos señalado está estrechamente ligado al de otras actividades de servicios, y por tanto refleja y acompaña sus jerarquizaciones espaciales.

Ciertas cifras ilustran el ciclo expansivo que experimentó el subsector. De aproximadamente un millón de habitaciones estimadas en los 9000 hoteles de las 100 cadenas líderes para 1970, el número de cuartos operados por las 100 líderes a fines de 1994 ascendía a 3.446.586 (+350%, aprox. 5,13% media anual), en 24.689 propiedades hoteleras (+270%); esto muestra además el aumento del tamaño promedio de los hoteles de las cadenas (111 a 140 habitaciones); pero también se incrementaron tanto el número de cadenas como las compañías de gerenciamiento y las asociaciones de referencia o "grupos voluntarios": aunque desparejo, las estadísticas verifican el crecimiento en cada segmento de 1993 a 1994, y la consolidación de la concentración empresarial, siendo 20.674 hoteles (78%) de un total de 26.542 de las 200 cadenas líderes, propiedad de las 25 mayores (12,5%).

Weinstein (1995) resalta que si bien las cadenas estadounidenses dominaron durante el período -un tercio de las 200 mayores en 1994 tienen sus sedes en ese país-, compañías europeas (Accor,Forte,Inter-Continental,Grupo Sol/Meliá) y japonesas (Tokyu, Prince) se fortalecieron, y que pese a la inestabilidad en muchas naciones emergentes en los últimos 25 años, las empresas hoteleras continuaron en alza sus planes de expansión internacional. Mirar fuera de las fronteras se ha vuelto el camino lógico de crecimiento: emergentes aunque inestables, regiones como Latinoamérica o Medio Oriente son hoy incitantes para expandirse, y los "tiempos compartidos" sólo recientemente han emergido como una vía popular de expansión para los "gigantes" mundiales.

Evaluando las estrategias de las cadenas en 1994 como jugadas riesgosas, Martin (1995), explica su entusiasmo por cambiar y crecer nutrido por su fuerte desempeño doméstico en Estados Unidos, el retorno de mayores inversiones de capital y una creciente demanda de "marcas hoteleras" bien manejadas en las naciones emergentes donde se movilizan hombres de negocios; inversores mundiales estaban volviendo a la hotelería, alentados por pronósticos de sólido crecimiento a dos o tres años. Según su informe, las cadenas mundiales y regionales compiten intensamente por hacerse presentes tanto en los segmentos intermedio-superior (3 y 4 estrellas) como de lujo, principalmente en Asia y Latinoamérica, apostando a un fuerte crecimiento para el próximo siglo mediante fusiones y adquisiciones; para él, recordar la sobreconstrucción producida en los '80 (en Estados Unidos) debería traer prudencia, ya que excesivas ganancias pueden engendrar una competencia ruinosa.

En la priorización de Asia intervienen tres factores clave: sus altas tasas de crecimiento económico (estimada en 8.3% anual, promediadas en 1995 y 1996 para China, Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Taiwán y Vietnam, y del 7.6% en Australia, India, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Tailandia), muy superiores al 2.6% pronosticado para Norteamérica o el 2.5% anual para Europa Occidental; los altos índices de ocupación en sus principales ciudades (77% promedio en Pekín, Hanoi, Hong Kong, Ho Chi Minh, Seúl, Shanghai y Taipei) con Tokio, Hong Kong y Singapur como las puertas de ingreso a la región, y la expansión de sus capas medias, segmento apuntado por las cadenas de "perfil económico". En el sur, el desarrollo más significativo se encuentra en las playas indonesias y noraustralianas (también "ecoturísticas"), mientras las tailandesas sufren cierta saturación.

Sobre Latinoamérica influyen factores relativamente disociados: mientras la estabilidad política, reducida inflación y crecimiento económico pesan en elegir ciudades para establecer hoteles urbanos de alta categoría -y hoy Chile, Perú y Brasil emergen como destino de inversiones de las cadenas mundiales-, los ecoturistas han abrazado Belice y Costa Rica, y la costa nordestina del Brasil cuenta con la ventaja de estar situada a sólo seis horas de avión de Europa; en el Caribe, Cuba es la prenda codiciada por las cadenas, con más de 300 playas calificadas para edificar "resorts" en los próximos 3 a 5 años, que habrán de impactar sobre los existentes en México, Puerto Rico y Bahamas.

Completando su pronóstico para el año, Shundich (1996) resalta la expectativa de ganancias récord en Estados Unidos simultáneas a un débil incremento de la oferta, lento crecimiento en Europa excepto en Turquía y Chipre -reemplazantes de la ex-Yugoslavia-, el absoluto condicionamiento de inversiones a Medio Oriente según cómo evolucione del proceso de pacificación, el desarrollo maduro de Ciudad del Cabo y ciertas áreas sudafricanas más Malawi y Tanzania -y negativamente, la ascendente criminalidad en Johannesburgo y Kenia-.

Mas allá del incuestionable crecimiento hotelero de países emergentes, el predominio de las cadenas originadas en los países centrales no está disputado (ver cuadro 1), aunque resulta significativo que 2 países industrialmente no hegemónicos (España y Hong Kong) desplacen, por la magnitud de sus cadenas, a potencias del porte de Alemania, Canadá e Italia (ver cuadros 2 y 3): si es fácil tentarse explicar por su desarrollo turístico el crecimiento de capitales hoteleros españoles, debe resaltarse que muy

similares condiciones presenta Italia, y el desarrollo de sus cadenas hoteleras es muy inferior.

Cuadro 1: Distribución espacial de las sedes centrales de las 200 mayores cadenas mundiales por grupos de países, número de habitaciones de cada cadena y hoteles propios o que controlan:

Países	Cadenas	%	Habitaciones	%	Hoteles	%	Hab/hotel	
EEUU		68	34	2375602	63.82	17856	67.27	133
Canadá		7	3.5	46588	1.25	178	0.67	261
U.E. (1)		59	29.5	887500	23.84	6651	25.05	133
Japón		12	6.0	135400	3.63	538	2.03	251
Otros des arrollados (2)	9	4.5	46982	1.26	255	0.96	184	
Centrales	155	77.5	3492072	93.8	25478	95.99		
En transición europeos (3)	5	2.5	23650	0.63	136	0.51	174	
A. Latina (4)	9	4.5	35035	0.94	206	0.77	170	
S. Asia 5)	11	5.5	46954	1.26	227	0.85	207	
E. Asia 6)	9	4.5	87219	2.34	228	0.86	383	
Medio Oriente 7	4	2.0	11879	0.32	68	0.26	175	
África 8)	7	3.5	24982	0.67	199	0.75	126	
(S.áfrica)	(5)	(2.5)	(19370)	(0.52)	(162)	(0.61)	(120)	
“Emergentes”	45	22.5	229719	6.2	1064	4.01		
Mundo	200	100.0	3721791	100.0	26542	100.0		

1- Francia, Dinamarca, Alemania, G.B., Grecia, Irlanda, Italia, Portugal, España y Suecia son países-sede de cadenas hoteleras (=CH). 2- Australia, Noruega, Suiza, Finlandia e Israel. 3- Croacia, Hungría y Polonia. 4- México, Brasil, Rep. Dominicana, Cuba y Perú. 5- India, Indonesia, Malasia, Singapur y Thailandia. 6- China, Corea del S. y Hong Kong. 7- Chipre, Siria y Turquía. 8- Sudáfrica, Túnez y Zimbabwe.

Fuente: elaboración propia en base a Hotels July, 1995.

Cuadro 2: 200 mayores cadenas mundiales, habitaciones y hoteles propios o que controlan, por países-sede de CH del G-7.

Países-sede	Cadenas	%	habitac.	%	hoteles	%	hab./hotl
EEUU	68	34	2375602	63.82	17856	67.27	133
Francia	11	5.5	392844	10.55	3524	13.28	111
G.Bretaña	16	8.0	267175	7.18	1861	7.01	144
Japón	12	6.0	135400	3.38	538	2.03	251
Alemania	8	4.0	51201	1.36	287	1.08	178
Canadá	7	3.5	46588	1.25	178	0.67	261
Italia	3	1.5	12152	0.33	65	0.24	187
G-7:	125	62.5	3280962	87.87	24309	91.58	
Resto	75	37.5	440829	12.13	2233	8.42	
Total	200	100.0	3721791	100.0	26542	100.0	

Cuadro 3: 200 mayores cadenas mundiales, habitaciones y hoteles propios o que controlan, con sedes en los 7 principales países-sede de cadenas hoteleras.

Países-sede	Cadenas	%	habitac.	%	hoteles	%	hab./hotl
EEUU	68	34	2375602	63.82	17856	67.27	133
Francia	11	5.5	392844	10.55	3254	13.28	111
G.Bretaña	16	8.0	267175	7.18	1861	7.01	144
Japón	12	6.0	135400	3.38	538	2.03	251
España	11	5.5	120836	3.24	687	2.59	176
Hong Kong	7	3.5	78345	2.1	209	0.79	375
Alemania	8	4.0	51201	1.36	287	1.08	178
7países-sede/CH	133	66.5	3421403	91.93	24692	93.02	
Resto	67	33.5	300388	8.07	1850	6.98	
Total	200	100.0	3721791	100.0	26542	100.0	

Analizando el caso de Rio de Janeiro, Guedes Falcao (1996) explica por qué la actividad turística no genera significativamente divisas en los países periféricos pese al incremento de turistas receptivos, considerando una conjunción de factores y mecanismos que permiten un drenaje de divisas a las áreas centrales.

Enmarcada en la transnacionalización de capitales financieros y de servicios, Guedes Falcao resalta la fuerte presencia de corporaciones internacionales en la producción y

comercialización (cadenas hoteleras internacionales y agencias de turismo), su capacidad de presión para abaratar precios locales -por la "estandarización modernizante" de los espacios de consumo y servicios turísticos-, su control del flujo de informaciones sobre operaciones emisivas y receptoras al interior de un mismo canal de comercialización -que reemplaza la circulación de moneda y les permite retener el excedente, en divisas internacionales, en sus matrices o sedes centrales-, y la baja remuneración de la fuerza de trabajo local.

Las áreas centrales y periféricas se integran a los circuitos modernos de producción y circulación con papeles diferentes (Guedes Falcao,1996:70). Las periferias son predominantemente locus de producción de la actividad, mientras que las áreas centrales se constituyen al mismo tiempo como locus de producción y mercado de consumo para sí mismas y para las periferias.

La comercialización de servicios turísticos, fuera de las fronteras de un país, es para Guedes Falcao (1996:71) ventajosa para las empresas extranjeras constituidas como cadenas internacionales ya que, primero, éstas no necesitan obligadamente la intermediación de agencias operadoras para la comercialización del producto, apropiándose de la totalidad del excedente producido. En segundo lugar, las ventas realizadas directamente en los países centrales les permite retener allí el excedente mediante mecanismos de compensación internos de las empresas, y por un mecanismo similar, también los excedentes generados por las empresas locales pueden entrar directamente en los circuitos de circulación de divisas "fuertes" acentuando la fragilidad de las locales. Así se consolidan mecanismos de transferencia geográfica de valor, en los que una parte del valor producido en un lugar es, al menos parcialmente, realizado y contribuye para la acumulación en otro lugar.

Guedes Falcao (1996:72) concluye destacando la importancia que la economía del turismo asume en el proceso de acumulación actual proporcionando, al nivel de la mundialización económica en las esferas de la producción y la circulación, una forma particular de "integración" y de producción del espacio dialécticamente homogéneo y fragmentado; contribuyendo a la concentración de la acumulación de la renta y el excedente fuera del lugar donde son generados, la economía del turismo refuerza y acentúa el desarrollo geográficamente desigual.

IV- CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo hemos sintetizado, separadamente, en primer lugar características *esenciales* del proceso de reestructuración económica posfordista; luego interpretaciones teóricas sobre ciertas configuraciones espaciales emergentes, y por último, un apretado informe histórico y coyuntural sobre el subsector definido como "hotelería internacional".

Concientes de que el alto nivel de generalidad al que debimos recurrir sólo puede pretender aportar a la apertura de un objeto de análisis escasamente trabajado, creemos que el desarrollo anterior avala las siguientes consideraciones:

1) Si se nos permite tomar diferentes unidades de cuenta para comparar tasas de crecimiento (dólares y habitaciones), la HI ha mostrado entre 1970 y1994 un comportamiento marcadamente más dinámico que el PIB mundial (5,13% media anual de la HI contra 3,1% m.a. en los '80, y 1,8% m.a. entre 90-94), agricultura (2,8% m.a. en '80s), industria (3,4% m.a. en '80s), servicios (3,3% m.a. en '80s), inversión bruta

(3,7% m.a. en '80s), crecimiento sólo ligeramente superado por exportaciones de bienes y servicios (5,3% m.a. en '80s).

2) El crecimiento expuesto por el subsector se basa de modo determinante en procesos - tecnológicos, económicos, culturales y políticos- externos a su capacidad de generación; en tal sentido, si bien factores conjugados de tipo económico y espacial influyen en la obtención cíclica de la plusvalía en cada unidad económica, el subsector en *conjunto*, más que producir, obtiene rentas absolutas y diferenciales y absorbe riqueza socialmente generada.

3) Si la evolución de externalidades explica en buena medida tanto cuándo como dónde se expande la hotelería, el uso del espacio mundial como escala de valorización y realización del capital y la “lucha contra las rigideces” característica de la reestructuración posfordista, configuran un escenario favorable para su crecimiento difícilmente reversible en el mediano plazo. Y todavía más: el crecimiento acelerado en ciertas “sociedades en transición” y “mercados emergentes”, pese a su perfil socialmente polarizado, le abre un inmenso campo de negocios.

4) La concentración empresarial (25 de las 200 cadenas líderes controlan el 78% de los hoteles) y espacial (el 94% de las habitaciones de las 200 cadenas líderes tienen su sede empresarial en sólo 7 países) del capital hotelero relativiza el efecto redistributivo del subsector, que disyunciona áreas de generación y realización de valor mediante múltiples mecanismos de transferencia geográfica del excedente, particularmente perjudiciales para los países periféricos. A favor de éstos, estimula indirectamente una mayor demanda efectiva de bienes y servicios en sus aglomeraciones urbanas.

5) Tanto la composición propietaria hotelera como los posicionamientos competitivos entre las cadenas varían con suma rapidez, debido a la fluída corriente de capitales entre esta rama y otras actividades de servicios, financieras e inmobiliarias.

6) Respecto a cómo y en qué medida las estrategias empresariales y locacionales de la HI operan contrarrestando o consolidando “tendencias jerarquizantes sobre el espacio mundial”, consideramos que el desarrollo del análisis arroja a la luz,

a) la imposibilidad de arribar a una conclusión sustantiva, por la propia falencia de adoptar acriticamente la noción “jerarquización espacial”, omitiendo su análisis como objeto teórico *en sí mismo*, desarrollo no realizado aquí.

b) que lo antedicho no invalida totalmente el aporte descriptivo y empírico del trabajo, insumo disponible para una posterior y necesaria elaboración teórica.

c) i- que las cadenas hoteleras, protagonistas hegemónicas de la HI, refuerzan tanto al proceso de reestructuración económica capitalista mundial como a su carácter social y espacialmente polarizante, al incrementar la transferencia de excedentes generados en vastas áreas del espacio mundial hacia ámbitos acotados, por medio de la dispersión espacial de los procesos de producción de plusvalía y captación de rentas simultáneamente a la centralización de los sitios de decisión y acumulación.

ii- que es una rama particularmente dinámica a la expansión de la circulación de capitales hacia países (o áreas internas) con desarrollos capitalistas inmaduros, en los (o las) que acelera su articulación (subordinada y desventajosa) a las relaciones capitalistas globales, debido tanto al relativamente bajo componente de capital fijo que requiere,

como a la singularidad de parte de su oferta (alojar para disfrutar paisajes y culturas “exóticas” para las sociedades occidentales/izadas, “naturaleza”,etc.)

iii- que sin perjuicio de lo anterior, la HI es altamente sensible al tipo de regulación predominante a escala nacional, local o regional, debido a su citada dependencia de externalidades que pueden actuar favoreciendo, frenando o restringiendo su interés expansivo.

iv- que no podemos afirmar concluyentemente, al momento, que la HI responde al proceder de la lógica del “comando y control global”. Ciertamente, profundizar esta cuestión requiere un desarrollo pendiente, otro camino por recorrer que se enriquecerá si es compartido.

BIBLIOGRAFÍA:

BANCO MUNDIAL (1996) - *Informe del desarrollo mundial 1996*. Washington D.C.

BENKO, George (1995) - *Economía, Espacio y Globalización*. Sao Paulo, HUCITEC.

CASTELLS, Manuel (1994) - *European cities, the Informational Society, and the Global Economy* en *New Left Review*, 204, 18-32.

CICCOLELLA, Pablo (1992) - *Reestructuración industrial y transformaciones territoriales* en *Territorio*, 4, UBA.

FITCH, Robert (1994) - *Explaining New York's City Aberrant Economy* en *New Left Review*, 207, 17-48.

GUEDES FALCAO, José Augusto (1996) - *O turismo internacional e os mecanismos de circulação e transferência da renda*, en YÁZIGI, E. et al (org.) *Turismo- Espaço, Paisagem e Cultura*, Sao Paulo, HUCITEC, 63-74.

LATTIN, Gerald (1994) - *Administración moderna de Hoteles y Moteles*, México, Ed. Trillas, 12a. edición.

MARTIN, Frances (1995) - *200 Corporate Chains's Report/ Overview*, en *Hotels- Official Journey of the International Hotels Association*, July 1995, 35-36.

OSORIO GARCÍA, Maribel (1994) - *La acumulación del capital hotelero. Un modelo teórico para su interpretación*, en *Estudios y Perspectivas en Turismo*, Vol. 3, 1, 49-60.

SASSEN, Saskia (1990) - *Servicios financieros y comerciales en la ciudad de Nueva York: vínculos internacionales y repercusiones en la ciudad*, en *Revista Internacional de Ciencias Sociales de la UNESCO*, 125, 301-322.

(1991) - *The Global City*. Princeton, Princeton University Press.

SHUNDICH, Steven (1996) - *Reward Outweighs Risk in Global Markets*, en *Hotels*, Jan. 1996, 30-38.

WEINSTEIN, Jeff (1995) - *Looking Back at 25 Years of the Giants*, en *Hotels*, July 1995, 32-33.