

**LA INDUSTRIA HOTELERA EN MÉXICO:
APERTURA COMERCIAL Y BARRERAS
A LA ENTRADA**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

JOSÉ RAÚL ALMAGRO GÓMEZ

DIRECTOR DE LA TESINA: KURT UNGER RUBÍN

MÉXICO, D.F. SEPTIEMBRE 2004

A mis padres, Maritza y Francisco

A Llella

Quisiera dejar constancia de las personas que me brindaron su apoyo y su ayuda durante mi formación académica, y que a su vez hicieron posible que esta investigación se culminara con éxito:

Dr. Kurt Unger Rubín

Dr. Alejandro Villagómez Amezcua

Dr. Víctor Carreón Rodríguez

**LA INDUSTRIA HOTELERA EN MÉXICO:
Apertura Comercial y Barreras
a la Entrada**

José Raúl Almagro Gómez

ÍNDICE

	<u>Página</u>
<i>Introducción</i>	6
<i>La OI y el Comercio Internacional, relevancia para el turismo</i>	8
<i>La Importancia del Turismo</i>	12
<i>El Turismo y la Industria Hotelera</i>	15
<i>Competencia y Competitividad por Segmentos del Mercado Turístico: productividad y barreras a la entrada</i>	22
<i>Productividad y Competitividad por Destinos Turísticos</i>	31
<i>Conclusiones</i>	36
<i>Bibliografía</i>	41

Anexo:

<i>Indicadores de Productividad por destino turístico, 1998</i>	40
---	----

Introducción.

En la literatura económica reciente, los estudios sobre el sector de los servicios es uno de los temas que ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de política económica tanto en países industrializados como en los países en desarrollo. En las principales economías desarrolladas, la generación y comercialización de servicios se ha convertido en una de las actividades económicas con mayor crecimiento y desarrollo dentro del proceso productivo. Sin lugar a dudas, durante los últimos años los servicios han eclipsado a la agricultura y la manufactura como el sector líder en la economía global, y se podría esperar que para los próximos años este proceso continúe.

Una de las principales y más importantes industrias englobadas dentro del sector de los servicios es la industria del turismo. En lo concerniente a la comercialización internacional de los servicios, el turismo ha jugado un papel predominante en los países en desarrollo. En el caso de México, los ingresos derivados del turismo tienen un peso en la cuenta corriente de la balanza de pagos de entre el 65 y el 70 % sobre los ingresos de los servicios no factoriales (Banco de México).

Por otro lado, durante la última década México ha sido participe de un inminente proceso de desregulación y globalización de sus mercados. La entrada de México al TLCAN ha causado un aumento significativo de la sensibilidad de su economía en relación al comercio con el exterior y a la economía mundial en su conjunto. Esto a su vez ha provocado que se alteren algunas posiciones establecidas y ha dado lugar a nuevas relaciones de intercambio y nuevas estrategias de competencia principalmente en los sectores con mayor penetración del exterior.

Son estas las principales razones que me inclinan a pensar en la importancia de analizar los efectos de la apertura comercial en una determinada industria del sector de los servicios. El objetivo de este trabajo es ofrecer algunas conclusiones derivadas del análisis de los efectos de la apertura comercial sobre el sector del turismo, específicamente de la industria hotelera.

A priori podría esperarse que la entrada de México al TLCAN haya provocado ganancias en eficiencia, aumentos en empleos y en salarios así como una mayor competitividad de la industria hotelera mexicana frente a sus principales competidores. Todo esto provocado principalmente por un importante crecimiento en los montos de inversión en esta industria del sector turístico.

Estas mejoras deberían reflejarse en mayor medida en la rama de hoteles de lujo, debido a que en esta categoría deberían observarse los mayores montos de inversión de capitales extranjeros y una mayor presencia de grandes corporaciones transnacionales enfocadas en esta categoría de servicios de alojamiento. El mayor desarrollo y crecimiento de los hoteles de lujo, podría justificarse por el posible hecho de que desde un principio sus niveles de productividad y eficiencia fueran significativamente mayores que el de las demás categorías de alojamiento. Provocando con esto que los grandes capitales interesados en invertir en esta industria, tuvieran importantes incentivos para concentrarse en este tipo de hoteles.

La hipótesis subyacente es que la mayoría de los capitales nacionales no tuvieron la capacidad de operar en la categoría de lujo, debido en gran parte a importantes barreras a la entrada como pueden ser los altos requerimientos de capital que conllevan las actividades en sectores con un mayor desarrollo de economías de escala. Por tanto, debido a los altos niveles de intensidad de capital y al extenso tiempo de aprendizaje que caracteriza a los

servicios de alojamiento de lujo, solo las grandes empresas transnacionales y algunos capitales nacionales, fueron capaces de incursionar en este mercado, cuya estructura sea, muy posiblemente, la de un oligopolio abierto (“loose oligopoly”).

En el primer apartado se hace referencia a algunos argumentos teóricos indispensables para el presente estudio, y se detallan las herramientas que se utilizarán para realizar el análisis. A continuación, se mencionan algunos antecedentes y consideraciones generales que motivan esta investigación y que servirán de guía para el análisis propuesto. En el tercer apartado se exponen los principales resultados derivados del estudio de los efectos de la apertura comercial en la industria hotelera en México en sus tres principales ramas, hoteles de lujo, hoteles económicos y moteles. En la cuarta sección se extiende el análisis a los estados con mayor actividad turística del país y por último, se mencionan las principales conclusiones de esta investigación.

La OI y el Comercio Internacional, relevancia para el turismo.

Hoy en día son muchos los defensores de la idea del libre comercio y la apertura hacia el exterior como el camino a seguir para generar crecimiento y desarrollo económico. Desde los tiempos de Adam Smith un gran número de economistas han defendido el libre comercio como el ideal por el cual la política comercial debe luchar. A grandes rasgos, los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evita las pérdidas de eficiencia asociadas con la protección y produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones en la producción y el consumo.

Para los defensores del libre comercio, existen un vasto número de argumentos a su favor. Entre otros, Haberler ha señalado los siguientes efectos benéficos que el comercio

internacional puede tener en el desarrollo económico; (1) la utilización plena de recursos internos subutilizados, (2) se estimula y facilita el flujo internacional de capital de los países desarrollados a los países en desarrollo, (3) el comercio internacional es sin lugar a dudas el principal medio para la transmisión de nuevas ideas, nueva tecnología y nuevas técnicas gerenciales, (4) en varias naciones en desarrollo, la importación de nuevos productos manufacturados ha estimulado la demanda doméstica hasta que se vuelve posible la producción interna eficiente de estos bienes, y finalmente, (6) el comercio internacional es una excelente arma antimonopolio porque estimula una mayor eficiencia de los productores domésticos para enfrentarse a la competencia extranjera. (Salvatore, 1999).

Las ganancias en eficiencia ha sido una de las principales justificaciones del libre comercio como el modelo a seguir. Algunos autores afirman que los aranceles causan pérdidas netas en la economía, esto debido a que producen distorsiones en los incentivos económicos de los productores y los consumidores. Un cambio hacia el libre comercio elimina estas distorsiones y aumenta el bienestar nacional. Se ha estimado que algunos países pequeños que imponen grandes restricciones al comercio con el exterior, pierden casi el 10% de su renta nacional. (Krugman y Obstfeld, 1999).

Otro argumento en favor de la apertura comercial son las ganancias de las economías de escala. Los mercados protegidos no solamente fragmentan la producción internacional, sino que al reducir la competencia y aumentar los beneficios, atraen a demasiadas empresas a la industria protegida. Con una proliferación de empresas en mercados nacionales estrechos, la escala de producción de cada empresa se hace ineficiente. (Krugman y Obstfeld, 1999).

En materia de libre comercio otro argumento relevante para la presente discusión es la productividad. Algunos autores señalan que el comercio internacional permite a una

nación incrementar su productividad al eliminar la necesidad de producir en territorio nacional la totalidad de los bienes y servicios indispensables. De esta manera, los recursos se canalizan de usos de baja productividad hacia usos altamente productivos, con lo que se incrementa el nivel promedio de productividad de la economía. (Carbaugh, 1999).

En este trabajo, se intenta hacer una caracterización de los mercados, las formas de competencia y los factores de competitividad involucrados en la industria hotelera nacional en un contexto de mayor apertura comercial. Para esto, es imprescindible revisar algunos aspectos básicos de la teoría de la organización industrial (OI).

El debate sobre la naturaleza de la competencia en Shepherd (1998), delinea cuatro escuelas de la OI que coexisten durante la década de los noventa, cada una de estas con diferentes implicaciones en términos de caracterización de mercados, formas de competencia y factores de competitividad.

1. La escuela tradicional de OI (the mainstream), que pone especial énfasis en la cuota de mercado (market share) como el principal indicador de poder de mercado. Además, se concentra en estudiar temas como las economías de escala, costos de transacción, estrategias competitivas, análisis econométricos de rentabilidad y estructura, y tendencias de la competencia.
2. La nueva teoría de OI, que ha desarrollado de manera creciente modelos de duopolios puros, usualmente basados en supuestos abstractos de Cournot-Nash, utilizando teoría de juegos como principal herramienta de análisis.
3. La nueva escuela de Chicago-UCLA, que defiende ahora, con la misma agresividad con que antes los atacó, los beneficios asociados al monopolio. Argumentando principalmente, que los monopolios representan mayor eficiencia.

4. Las teorías puras de entrada potencial (“contestability”), para las cuales la estructura interna es secundaria en importancia en comparación con las condiciones de entrada de competidores potenciales como determinantes del comportamiento competitivo, principalmente en un contexto de mercados controlados por monopolios u oligopolios temporales.

En la literatura reciente de la OI predominan dos perspectivas, en una se parte del supuesto teórico de la evolución de los mercados hacia mercados mas competidos. Mientras en la otra, los mercados son naturalmente imperfectos como consecuencia de la búsqueda de ganancias extraordinarias. En cualquier caso, una mayor apertura hacia el exterior y por tanto una mayor competencia internacional, no significa que debamos ignorar el poder de mercado tan diferenciado de las grandes empresas transnacionales, así como las condiciones desiguales en la capacidades nacionales de innovación, capital humano, y otros requerimientos necesarios para desarrollar mercados más competidos en países como México.

Este estudio es esencialmente empírico, con base en datos censales de 1993 y 1998. En el análisis se implementan dos vertientes de medición básica: las variables económicas para denotar las principales características productivas de la industria durante la última década, y los cortes por tipos de servicio de alojamiento contenidos en los censos, principalmente en lo que se refiere a hoteles de lujo, hoteles económicos y moteles.

Con este nivel de detalle será posible identificar no sólo el comportamiento de la industria hotelera nacional en su conjunto, sino también la dinámica y los posibles cambios en los diferentes tipos de servicio de alojamiento que pueda haber provocado el proceso de apertura comercial. A su vez, será viable localizar en cuales de estos, el mayor nivel de

apertura hacia el exterior trajo consigo efectos positivos o negativos, y los posibles factores y características de cada categoría que causaron su particular desempeño durante esos años.

Como ya se mencionó, los datos que se utilizan para el análisis detallado de la industria hotelera mexicana se obtuvieron de los censos de 1993 y 1998. Principalmente se utilizan cifras referentes a nivel de producción (Q), empleo (L), salarios (W), valor agregado (VA), y capital (K). Con base en estos datos se construyen indicadores tales como: salarios por trabajador (W/L), productividad laboral (VA/L), valor agregado por unidad producida (VA/Q), producto por trabajador (Q/L) y capital por trabajador o intensidad del capital (K/L).

Este grupo de indicadores son frecuentemente utilizados en estudios enfocados al análisis de patrones de comportamiento de las diferentes industrias que componen un determinado sistema productivo. Por tanto, los resultados que arroje su análisis tendrán un importante peso en las conclusiones que se obtengan en el presente estudio. A su vez, podremos sugerir desde una perspectiva de OI, las principales características de la industria hotelera nacional en términos de su estructura, comportamiento y desempeño.

La Importancia del Turismo.

La década de los sesenta fue testigo de una gran expansión en la generación y comercialización de los servicios como sector líder de la actividad económica. Este proceso se experimentó con mayor intensidad en los países industrializados, en 1960 los servicios como porcentaje del PIB eran el 58 % en Estados Unidos y el 42% en Japón. Para 1981 estas cifras pasaron a 63% y 53% respectivamente. La fuerza laboral involucrada en este sector pasó de 1960 a 1980, de 57% a 66% en el caso de Estados Unidos y de 37% a 49%

para el caso de Japón (Clairmonte y Cavanagh 1984). Durante las últimas décadas este proceso continuó con un acelerado patrón de crecimiento, y para el año 2001 se estima que el sector de los servicios representó el 80% del PIB en Estados Unidos (World Factbook 2002).

Entre los principales factores que han causado la proliferación del sector de los servicios se encuentran el masivo proceso de globalización experimentado durante las últimas décadas, y la mayor apertura de las economías al comercio exterior. El alto grado de dependencia entre las economías de cada país y el comportamiento de la economía global, ha hecho mas estrecha la relación entre la manufactura y los servicios. Estas tendencias de la economía mundial han provocado que la industria manufacturera y de producción de bienes en su conjunto requiera de un mayor número de servicios, tales como, telecomunicaciones, información, servicios financieros, transporte e investigación científica entre otros (Clairmonte y Cavanagh 1984).

Al igual que el sector de los servicios en su conjunto, la industria del turismo ha experimentado altas tasas de crecimiento desde los años sesenta. La derrama económica de esta industria en el año 1964 era de aproximadamente 10 mil millones de dólares y para el año 1982 esta cifra paso a casi 100 mil millones de dólares (ver tabla 1).

Tabla 1
Turismo Internacional
(Millones de dólares)

<i>Región</i>	1964	1975	1979	1982
Europa	6 000	26 363	53 974	58 860
América del Norte	1 700	6 410	10 345	15 500
América Latina	1 500	3 809	7 141	10 150
Pacífico y Asia del Este	600	2 524	5 683	9 000
Medio Oriente	180	438	1 283	3 500
Africa	250	1 127	1 692	1 915
Asia del Sur	--- ^a	329	710	1 000
Total	10 230	41 000	80 828	99 925

Fuente: Organización Mundial de Turismo (WTO).

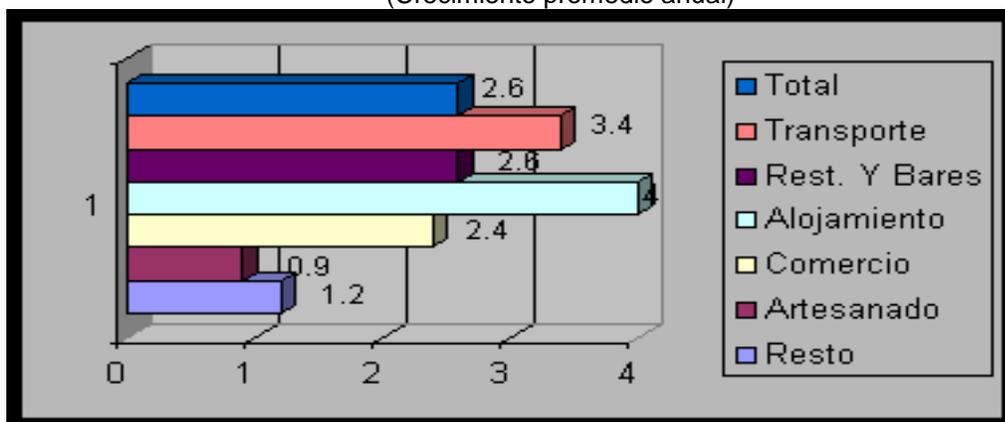
^a Cifra incluida en Pacífico y Asia del Este.

Para el caso de México, la actividad turística se ha consolidado durante los últimos años como una de las principales fuerzas generadoras de empleo y de desarrollo regional. Según datos del Banco de México, el turismo representa el 8 por ciento del Producto Interno Bruto, proporciona 1,7 millones de empleos y aporta casi el 70% de los ingresos por concepto de servicios no factoriales de la cuenta corriente. Además, este sector tiene importantes implicaciones en los muchos pequeños y micro negocios que se activan cuando hay desarrollo y crecimiento en materia de turismo. Otro dato que cabe resaltar, es que México se encuentra entre los 15 principales destinos turísticos del mundo y es el único país latinoamericano que pertenece a esta selecta lista.

Dentro de la actividad turística nacional, los servicios de alojamiento se han posicionado como una de las más importantes ramas de este sector durante los últimos años. Entre 1993 y 1998, los servicios de hospedaje se consolidaron como la actividad con un mayor crecimiento promedio anual de la industria turística nacional. Durante este periodo, este ramo del sector creció en promedio en un 4 %, cifra mayor que cualquiera de los demás servicios englobados en este sector (gráfica 1). Además, cabe mencionar, que durante este periodo, los servicios de alojamiento fueron en promedio el 1 % del producto interno bruto total.

Estas son algunas de las principales razones que resaltan la importancia de los objetivos planteados en esta investigación, y evidencian el porque resulta importante hacer un análisis detallado de las implicaciones de la apertura comercial en el sector turismo y en específico en la industria hotelera nacional.

Gráfica 1
Principales Servicios del Sector Turismo, 1993-1998.
 (Crecimiento promedio anual)



Fuente: Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).

El Turismo y la Industria Hotelera.

A continuación, se exponen algunas cifras generales de la industria turística y hotelera en México que servirán como una primera aproximación de como ha evolucionado este sector en paralelo al proceso de apertura comercial experimentado en este país durante los últimos años.

Un primer dato que resulta interesante analizar son los ingresos generados en materia de turismo durante el periodo de estudio. En el año de 1990 estos eran del orden de los 5 526 millones de dólares y para el año 2002 esta cifra pasó a 8 857 millones de dólares, por tanto los ingresos derivados de esta actividad crecieron en un 60.3%. También los saldos comerciales de la balanza turística presentaron cifras favorables y tasas de crecimiento positivas durante casi todo el periodo, sumándole importancia a este sector dentro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. En un periodo de apenas 10 años el

diferencial entre exportaciones e importaciones pasó de 8 millones de dólares a 2 798 millones de dólares (ver tabla 2).

Tabla 2
Balanza Turística
(Millones de dólares)

Año	1990	1993	1996	1999	2002
Ingresos	5 526	6 167	6 934	7 223	8 857
<i>Crecimiento</i>	-	11.6%	12.4%	4.2%	22.6%
Saldo	8	605	3 547	2 681	2 798

Fuente: Banco de México, Cuenta Corriente.

Tomando en cuenta los datos presentados anteriormente podríamos pensar que sin lugar a dudas la industria turística en México ha tenido un desempeño favorable durante el proceso de apertura de comercial. Sin embargo, si observamos las cifras que se refieren a la cuota de mercado de México con respecto al turismo en América Latina y el Caribe, podemos constatar que México perdió casi un 50% de su mercado en el periodo que va de 1980 a 2000. A principio de los ochenta México poseía casi el 50% del mercado de turismo de América Latina y el Caribe y para el año 2000 su participación de mercado se redujo hasta el 25% aproximadamente (ver tabla 3), sufriendo la mayor caída a principios de la década de los ochenta.

Tabla 3
Cuota de Mercado
(Porcentajes)

Año	1980	1985	1990	1995	2000
Cuota de Mercado	49.3	30.8	36.5	27.5	25.1
<i>Tasa de Cambio</i>	-	-37.5%	18.2%	-24.6%	-8.9%

Fuente: Calculado con cifras del Banco de México, Cuenta Corriente; y de la Organización Mundial de Turismo.

Un explicación lógica de esta estrepitosa caída (37.5% de 1980 a 1985) podría ser la grave crisis que aconteció en este país en ese periodo. Sin embargo a pesar de que a partir de la década de los noventa este sector experimentó altas tasas de crecimiento en sus ingresos, los niveles de participación de mercado no recuperaron el terreno perdido, por el contrario, este indicador continuó disminuyendo (excepto durante el periodo que comprende de 1985 a 1990). Una posible implicación del comportamiento de este indicador es que durante los últimos años algunos países de la región han intensificado de manera importante el desarrollo de sus industrias turísticas, provocando esto un mayor grado de competencia, principalmente en el área de América Central y el Caribe.

Para adentrarnos en nuestro análisis con más detalle y comenzar a aclarar el panorama en cuanto al desempeño de la industria hotelera en México se refiere, a continuación analizaremos como evolucionaron el ingreso, el empleo, la inversión y el valor agregado de la producción de esta rama del sector turístico nacional durante el periodo que comprende los años de 1993 a 1998, etapa durante la cual se acentuó el proceso de apertura hacia el exterior. El comportamiento de estas variables nos dará una idea bastante clara, de cómo el mayor grado de apertura comercial en nuestro país, afectó a los servicios de alojamiento en su conjunto.

Tabla 4
La Industria Hotelera en México,
1993-1998.

(Millones de pesos)

<i>Descripción</i>	<i>Ingresos</i>	<i>Empleo</i>	<i>Activos Fijos</i>	<i>VA</i>
Industria hotelera, 1993	9016	152	23674	4221
Industria hotelera, 1998	31253	178	68259	13461
<i>Crecimiento anual promedio (93-98)</i>	49.3%	3.4%	37.7%	43.8%

Fuente: Censos Económicos, 1994 y 1999. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

Durante los primeros años de la entrada de México al TLCAN, la industria hotelera nacional experimentó altas tasas de crecimiento en sus principales variables (ver tabla 4). Los ingresos derivados de esta actividad crecieron en promedio anualmente en casi un 50 %, también el valor agregado de la industria se vio altamente beneficiado con tasa de crecimiento anual de más del 40 %.

Por su parte, el empleo en este sector de la economía creció en más del 3 % cada año, siendo este a primera vista, uno de los más importantes beneficios del mayor grado de apertura comercial. También resulta interesante remarcar, que los activos fijos, coincidiendo con uno de los principales postulados teóricos de los defensores del libre comercio con el exterior, se distinguieron por crecer en promedio a una tasa anual de 37.7 %. Es evidente que la intensificación del libre comercio vino acompañada de importantes aumentos en inversión, medida a través del aumento de los activos de esta industria. Este resultado es por demás importante, ya que fundamenta una de las principales premisas que plantea esta investigación.

En términos generales, para este sector de la actividad turística la entrada de México al TLCAN rindió importantes frutos en sus principales indicadores. A grandes rasgos, los resultados descritos en el párrafo anterior, indican que durante el periodo en el cual el grado de apertura hacia el exterior se intensificó, la industria hotelera nacional fue uno de los grandes beneficiarios.

Por otro lado, la creación de infraestructura de la industria hotelera en México también puede ser un buen *proxy* de cómo la apertura comercial y la mayor entrada de capitales pudo afectar a este sector de la industria turística. Ya que, por lo general, aumentos en la creación de infraestructura hotelera vienen acompañados de incrementos en la generación de empleos y desarrollo regional.

Revisando los datos referentes a la infraestructura hotelera de México y su evolución durante el periodo que va de 1990 a 2002, podemos observar un continuo crecimiento tanto en el número de establecimientos como de cuartos (ver tabla 5). En 1990 existían en México un total de 7 984 establecimientos y 333 547 cuartos, y para el 2002 se contaba con 11 618 hoteles y 469 488 habitaciones. O sea que en un periodo de 12 años la capacidad hotelera nacional creció en promedio en 45 y 40 por ciento respectivamente.

Tabla 5
Infraestructura Hotelera
(Unidades)

Año	1990	1993	1996	1999	2002
Establecimientos	7 984	8 753	9 050	10 055	11 618
<i>Crecimiento</i>	-	9.6%	3.4%	11.1%	15.5%
Cuartos	333 547	366 423	381 522	419 608	469 488
<i>Crecimiento</i>	-	9.9%	4.1%	10.0%	11.9%

Fuente: Oficinas de Turismo de los Gobiernos de los Estados y Distrito Federal
Sistema de Información Turística Estatal (SITE)- SECTUR
Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).
^p Cifras preliminares

Los estados que contaban con un mayor número de habitaciones disponibles al turismo en el 2002 eran, primeramente Quintana Roo (54 948), seguido por el Distrito Federal (45 473) y Jalisco (45 310), el número de cuartos en estos estados se incrementó durante el periodo de 1984 a 2002 en 497, 73 y 89 por ciento respectivamente (Sistema de Información Turística Estatal-SITE, SECTUR). Parece evidente que el proceso de apertura comercial ha tenido un impacto importante en la creación de capacidad hotelera a nivel nacional y ha incentivado de manera significativa el desarrollo de esta industria en determinadas regiones del país.

Otro indicador de gran utilidad para nuestro análisis es el que se refiere a los niveles de ocupación hotelera durante la última década. En este periodo la ocupación promedio se mantuvo prácticamente constante con una ligera disminución a partir del año 2000 y con su nivel más bajo en el año 2002, esto quizás haya sido consecuencia de los eventos ocurridos el 11 de septiembre de 2001 y la significativa caída que el sector turístico sufrió a nivel mundial. Este indicador se mantuvo, durante el periodo de estudio, en un rango aproximado de entre el 50 y el 55 por ciento anual (ver tabla 6).

Tabla 6
Ocupación Hotelera
(Porcentajes)

Año	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002^p
Ocupación promedio	54.1	52.9	50.4	53.3	56.4	53.86	49.36

Fuente: Fondo Nacional de Fomento al Turismo. Oficinas Estatales de Turismo. Secretaría de Turismo.

^p Cifras preliminares

Si observamos los datos de ocupación hotelera en sus diferentes categorías en el periodo de 1998 a 2002, podemos constatar que los hoteles de 4 y 5 estrellas tuvieron los mayores niveles de ocupación y durante este periodo se mantuvieron siempre por encima del promedio total. Sin embargo, tanto los hoteles de 4 y 5 estrellas no han podido evitar la caída que este indicador ha venido sufriendo durante los últimos años, la cual ha tenido un efecto similar en las 5 diferentes categorías (ver tabla 7).

Resulta interesante resaltar que aunque el número de habitaciones aumentó en casi un 12% en el año 2002 siendo esta la tasa más alta desde finales de los años ochenta, en ese mismo periodo la ocupación hotelera se distinguió por tener sus niveles más bajos, pero una vez más, esto puede haber sido consecuencia del inesperado derrumbe del turismo internacional a causa de lo ocurrido el 11 de septiembre de 2001. Si este fuera el caso, la

disminución en los niveles de ocupación hotelera, sería una consecuencia inherente de un posible desempeño negativo de la industria hotelera nacional durante estos años.

Tabla 7
Ocupación Hotelera por Categorías
(Porcentajes)

Año	1998	2000	2002^p
5 Estrellas	64.2	63.8	56.7
4 Estrellas	60.5	57.7	51.5
3 Estrellas	52.9	48.7	45.6
2 Estrellas	60.3	42.8	43.6
1 Estrella	47.9	39.6	47.0
Total	56.4	53.9	49.4

Fuente: Fondo Nacional de Fomento al Turismo. Oficinas Estatales de Turismo. Secretaría de Turismo.

^p Cifras preliminares

A grandes rasgos, los resultados obtenidos en la presente sección, indican que la industria turística en México experimentó un alto crecimiento en ingreso, saldo de la balanza turística e inversión tanto en el sector turístico como en la industria hotelera, medida esta última a través de la creación de nueva infraestructura hotelera. Mientras que otros indicadores como la cuota de mercado y la ocupación hotelera, mostraron tendencias decrecientes durante el mismo periodo.

Si bien las cifras presentadas en esta sección nos pueden servir de guía para nuestro análisis, es necesario un estudio más detallado y con mayor rigor para poder llegar a resultados convincentes sobre el comportamiento de la industria hotelera en México en el contexto de apertura comercial experimentado en este país durante los últimos años.

Competencia y Competitividad por Segmentos del Mercado Turístico: productividad y barreras a la entrada.

En esta sección, se detallada el análisis de la industria hotelera en México utilizando las cifras de las principales categorías de alojamiento que ofrecen los censos de 1993 y 1998. El principal objetivo de este apartado es encontrar y explicar los posibles efectos para esta industria y sus diferentes componentes, que la mayor apertura hacia el exterior pueda haber ocasionado.

Antes de adentrarnos en el estudio, podría esperarse que el mayor grado de interdependencia con el exterior haya ocasionado cambios sustanciales, principalmente en términos de importancia y posicionamiento de cada uno de los diferentes servicios de alojamiento dentro del sector turístico en México. La hipótesis de entrada es que tales cambios se hayan concentrado en los servicios de alojamiento de lujo de manera más notable en contraste con las categorías económica y moteles, principalmente en términos de salarios (aumentos de W/L) y productividad laboral (aumentos en VA/L).

Un primer acercamiento a la dinámica experimentada por la industria hotelera en México durante los últimos años, se puede observar mediante el peso de cada una de las categorías hoteleras dentro de la rama de servicios de alojamiento en sus principales variables (tabla 8).

Tabla 8
Importancia de los Servicios de Alojamiento por Categorías,
1993 y 1998.
 (Porcentajes)

<i>Categorías</i>	<i>Q</i>	<i>K</i>	<i>W</i>	<i>L</i>	<i>VA</i>
	1993				
Servicios de alojamiento	100	100	100	100	100
Hoteles de Lujo	42.9	37.8	40.6	26.8	43.8
Hoteles Económicos	51.4	55	53.8	62.7	50
Moteles	4.1	3.8	4.4	6.6	4.6
	1998				
Servicios de alojamiento	100	100	100	100	100
Hoteles de Lujo	83.4	72.4	81.7	69.7	80.7
Hoteles Económicos	10.5	18.7	11.0	19.7	12.6
Moteles	3.1	2.8	3.9	6.2	3.9

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos, 1994 y 1999. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

A principios de la década de los noventa la industria hotelera nacional estaba prácticamente dominada por los hoteles de lujo y económicos. Siendo este último el que poseía un mayor peso, esta categoría daba cuenta de más del 50 % de la producción, salarios, empleo y activos fijos del total de la industria, mientras que los hoteles de lujo poseían aproximadamente entre el 30 y el 40 por ciento. Para 1993, las principales diferencias entre estos servicios de alojamiento se presentaron en número de empleados y activos fijos. También resulta importante resaltar que los hoteles económicos excedían a los de lujo en casi un 10 % en importancia dentro de la industria, en lo que se refiere a producción y valor agregado de la misma. Los moteles por su lado, tenían un muy bajo peso en los servicios de hospedaje, esta categoría apenas contaba para un poco más del 4 % de los ingresos generados por este servicio a nivel nacional.

El resto de los servicios de alojamiento a nivel nacional se refiere a campamentos, casas de huéspedes, albergues juveniles y casas móviles. Pero debido a la relativa poca importancia de estos servicios dentro de la industria hotelera nacional, estas categorías no se incluyen en el análisis.

Sin lugar a duda, la dinámica de la industria durante el periodo de estudio estuvo protagonizada por los servicios de lujo y económico. Si observamos las cifras del año 1998, podemos percatarnos del significativo cambio que sufrió esta industria en apenas un periodo de 5 años. Mientras los moteles mantuvieron prácticamente constante su nivel de importancia, la categoría de servicios de hospedaje de lujo experimentaron un importante crecimiento en lo que a peso dentro de la industria se refiere, en contraste con la brutal caída de la categoría económica.

Es evidente que el proceso de apertura comercial vivido durante esos años, provocó un importante cambio en la estructura de la industria hotelera en México. Los hoteles de lujo pasaron de generar aproximadamente el 40 % de los ingresos de la industria a un poco más del 80 %, mientras que los hoteles económicos cayeron de casi el 50 % a apenas el 10 % en este renglón. La tendencia de crecimiento en importancia del servicio de lujo en comparación con el económico, se vio reflejada también en las demás variables incluidas en el análisis (ver tabla 8).

Este primer resultado indica claramente que el proceso de apertura comercial benefició en gran medida a los servicios de alojamiento de lujo. Los ingresos derivados por este servicio crecieron, entre 1993 y 1998, a una tasa promedio anual de más de un 100 %, el valor agregado en un 97 % y la fuerza laboral en un 40 % promedio anual. Como se puede observar las tasas de crecimiento en esta categoría de alojamiento, fueron significativamente altas durante este periodo. Sin embargo, para los hoteles económicos sus

principales indicadores mostraron una importante caída durante el mismo periodo. Sus ingresos disminuyeron a una tasa promedio anual de casi un 6 %, el valor agregado en un poco menos del 4 % y la fuerza laboral en más del 12 % (ver tabla 9).

Tabla 9
Dinámica de la Industria Hotelera por Categorías, 1993-1998.
(Variación porcentual anual)

Categorías	Q	K	W	L	VA
Hoteles de Lujo	114.7	90.7	80.8	40.5	97.6
Hoteles Económicos	-5.8	-0.4	-9.9	-12.6	-3.9
Moteles	31.8	23.7	24.4	2.0	35.6

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos, 1994 y 1999. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

A pesar de que los moteles mantuvieron prácticamente constante su posición dentro de la industria hotelera, también experimentaron tasas de crecimiento positivas equiparables al crecimiento del sector turístico en su conjunto. Por lo tanto parece evidente que los cambios en la estructura y la dinámica en este ramo en el contexto de una mayor apertura hacia el exterior, se concentraron esencialmente en los servicios de lujo y económico. Provocando en estos efectos contrarios y concentrando en el primero grandes beneficios.

Sin lugar a dudas, una de las principales consecuencias de un proceso de apertura comercial, es la entrada de una mayor cantidad de capitales y empresas extranjeras a algunos de los sectores de la economía, y por lo general este tipo de inversión se concentra en aquellos mercados con mayores índices de productividad y valor agregado. En el caso de los hoteles de lujo los activos fijos crecieron anualmente, entre 1993 y 1998, a una tasa promedio de más de 90 %, mientras que para los hoteles económicos esta cayó en casi 0.5 % durante el mismo periodo (ver tabla 9).

Esto sugiere, que la mayor parte de la nueva inversión que atrajo esta industria, se canalizó hacia la categoría de lujo, revelando que los hoteles de este tipo fueron el principal objetivo de las grandes transnacionales y capitales extranjeros. Este es un dato por demás importante ya que pone en evidencia, que el proceso de apertura comercial trajo consigo considerables efectos positivos por el lado de la inversión, pero está se concentró principalmente en los servicios de alojamiento de lujo. Esta es una de las principales razones por la cual, durante este periodo, es evidente el amplio crecimiento y desarrollo de esta categoría de hospedaje, en contraste con la paulatina caída de la categoría económica.

En este punto del estudio surgen nuevas interrogantes; ¿Que factores pueden haber inducido los cambios en la estructura de la industria hotelera en México? ¿Por qué los mayores beneficios en el sector turístico se canalizaron en su gran mayoría hacia los servicios de hospedaje de lujo? Para contestar estas preguntas, es necesario remitirnos a algunos indicadores de productividad para localizar posibles elementos que nos ayuden a explicar estos cambios.

Tabla 10
Indicadores de Importancia y Productividad, 1993.

	W/L	K/L	VA/L	Q/L	VA/Q
Hoteles de Lujo	21.27	217.93	45.07	94.41	0.48
Hoteles Económicos	12.32	137.14	22.23	48.79	0.46
Moteles	9.50	87.90	19.10	36.80	0.52

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1994. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

Como se puede observar (tabla 10), en 1993 los indicadores de productividad laboral (VA/L) y eficiencia (Q/L) eran significativamente mayores (casi del doble) en el servicio de hoteles de lujo en comparación con los demás. Es importante resaltar, que a pesar que en esta industria los hoteles económicos jugaban un papel preponderante a

principios de la década de los noventa, los servicios de alojamiento de lujo eran mucho más productivos y eficientes. Esto puede haber sido uno de los principales factores que haya incentivado a una mayor inversión en esta categoría y por tanto el mayor crecimiento y desarrollo de la misma.

Los niveles de valor agregado por unidad producida (VA/L) eran prácticamente iguales en las tres categorías, por lo que podría pensarse que este indicador no tuvo un efecto significativo en las decisiones de inversión. También los salarios por trabajador eran significativamente mayores para aquellos que laboraban en hoteles de lujo en comparación con los de hoteles económicos y moteles. Por lo tanto, se puede aseverar que para 1993 la fuerza laboral que se utilizaba en hoteles de lujo, era más calificada que aquella que se utilizaba en las demás categorías de hospedaje.

También los niveles de intensidad de capital (K/L) eran significativamente mayores en los servicios de lujo, esto unido a un nivel de salario mucho más alto en esta categoría, indican que los requerimientos de capital eran mucho mayores en los hoteles de lujo que en los económicos y los moteles. Esto sugiere que una de las posibles razones, por la cual a principios de la década de los noventa el sector hotelero de lujo no estaba suficientemente desarrollado, era la existencia de barreras a la entrada tales como las altas exigencias de capital que este sector de la industria implica.

Para 1998 los principales indicadores de productividad se mantuvieron más altos en la categoría de lujo en comparación con las demás (tabla 11). Lo que indica que para esta fecha, esta categoría siguió siendo más atractiva para los nuevos capitales, extranjeros y nacionales.

Tabla 11
Indicadores de Importancia y Productividad, 1998.

	W/L	K/L	VA/L	Q/L	VA/Q
Hoteles de Lujo	35.44	398.71	87.65	210.23	0.42
Hoteles Económicos	16.94	364.66	48.60	93.94	0.52
Moteles	19.18	174.73	48.27	86.73	0.56

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1999. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

Un importante resultado que resalta durante este periodo, es el significativo mejoramiento de los indicadores de productividad en la industria hotelera nacional (tabla 12). Durante los años en los cuales el proceso de apertura comercial se intensificó, la mayoría de estos indicadores presentaron altas tasa de crecimiento, evidenciando otro de los grandes beneficios derivados de este proceso.

Para la categoría de alojamiento de lujo, principal receptora de inversión, los salarios por trabajador aumentaron en promedio en un 13 % anual, mientras que la productividad laboral se incremento en más de 18 % por año y el producto por trabajador en casi un 25 %. Por otro lado, los niveles de valor agregado por unidad producida disminuyeron aproximadamente en un 3 %, poniendo en evidencia los cambios en esta categoría, con una clara tendencia hacia un mayor grado de especialización a través del uso de una mayor cantidad de insumos con un costo mayor.

Tabla 12
Dinámica de los Indicadores de Importancia y Productividad,
1993-1998.

(Variación Porcentual Anual)

	W/L	K/L	VA/L	Q/L	VA/Q
Hoteles de Lujo	13.32	16.59	18.89	24.53	-2.53
Hoteles Económicos	7.51	33.18	23.72	18.51	2.71
Moteles	20.38	19.76	30.55	27.13	1.45

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1994 y 1998. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI

Lo más importante a destacar de la dinámica de estos indicadores, es que a pesar de que todas las categorías experimentaron tasas de crecimiento positivas, los hoteles de lujo mantuvieron sus niveles de eficiencia y productividad muy por encima (casi el doble) que los de los hoteles económicos y los moteles.

Toda la evidencia mostrada en este apartado, indica que el proceso de apertura comercial benefició en gran medida al segmento de la industria especializada en alojamiento de lujo. En apenas un periodo de 5 años, esta categoría incrementó su importancia dentro de la industria hotelera de manera por demás significativa.

La inversión parece haber sido el motor que transformó de forma importante la estructura de esta industria. Los crecientes flujo de inversión que atrajo el proceso de apertura comercial, se canalizaron en su gran mayoría hacia el sector de alojamiento de lujo. En consecuencia, los ingresos y el empleo de este ramo de la industria se vieron ampliamente beneficiados. Sin lugar a dudas, otra de las principales consecuencias de la mayor apertura con el exterior, fue el significativo mejoramiento en los niveles de productividad y eficiencia de la industria hotelera en su conjunto.

En términos de política económica, la mayor apertura hacia el exterior trajo consigo importantes beneficios en uno de sus principales rubros, el empleo. A pesar de que en una de las categorías de alojamiento, hoteles económicos, este indicador sufrió una importante caída, en términos generales la creación de nuevos empleos experimentó un gran repunte, guiado principalmente por los servicios de hospedaje de lujo.

En esta categoría, el empleo aumentó anualmente a una tasa promedio del 40 % durante el periodo que comprende los años de 1993 a 1998. A su vez, los trabajadores de esta industria no sólo se vieron beneficiados por el crecimiento en el número de puestos de trabajo, sino que también sus salarios mantuvieron una tendencia creciente durante este

periodo. En el caso de los hoteles de lujo, los sueldos promedios por trabajador aumentaron anualmente en más de un 13 %. Por tanto, se puede aseverar que uno de los más importantes efectos de la política comercial seguida por el gobierno durante esos años, fue la creciente mejoría de los trabajadores de la industria hotelera nacional.

Los resultados que se desprenden de esta sección, nos guían a concluir que la industria de los servicios de hospedaje en la categoría de lujo, presentaba a principios de la década de los noventa, una estructura oligopólica con barreras a la entrada. Los grandes requerimientos de capital y la alta intensidad del capital (K/L) que caracteriza a esta categoría de alojamiento, provocó que la mayor parte de los capitales nacionales fueran incapaces de desarrollar con amplitud el segmento de los hoteles de lujo.

La evidencia muestra, que una vez que se intensificó la apertura comercial con el consecuente incremento en la entrada de grandes transnacionales con la capacidad de evitar las barreras a la entrada, la industria de hospedaje de lujo experimentó un acelerado crecimiento. Una posible explicación de tan significativo desarrollo en este segmento del sector turístico nacional en tan breve periodo de tiempo, puede ser la gran importancia que representa para las grandes empresas especializadas en esta actividad, el hecho de arribar temprano al mercado y llevar a cabo grandes proyectos cada vez más integrados con otras actividades ampliamente ligadas con el turismo.

Parece evidente que la dinámica de esta industria en años recientes puede ser explicada por medio de los argumentos de la escuela de entrada potencial (“contestability”), ya que las condiciones que preexistían en este sector, marcaron de manera importante su evolución durante el proceso de apertura comercial. A principios de los noventa los hoteles con mayor desarrollo, eran aquellos enfocados al alojamiento económico, y con la llegada de las grandes corporaciones se hizo evidente que no había

jugadores locales capaces de competir a nivel internacional. Posteriormente, el desarrollo de los hoteles de lujo evolucionó en paralelo con el incremento de las barreras a la entrada, principalmente a través de los requerimientos de capital y la necesidad de desarrollar economías de escala.

Productividad y Competitividad por Destinos Turísticos.

Dentro de los objetivos planteados en este trabajo, se plantea el estudio de los efectos del proceso de apertura comercial en la industria hotelera a nivel regional. En este apartado se pretende, primeramente identificar que regiones poseen un mayor desarrollo en esta industria, para después estudiar un poco más en detalle comportamiento en el contexto de la apertura comercial.

Se podría esperar, que el aumento de la inversión en esta rama del sector turístico, se puede haber concentrado en determinadas regiones del país, centralizándose también en estas, los principales beneficios del mayor grado de apertura comercial experimentado a mediados de la década de los noventa. Por otro lado, nos resulta de gran interés intentar localizar posibles diferencias entre destinos fundamentalmente de playa y aquellos de carácter metropolitano, ya sea de negocios o de turismo cultural.

Los principales destinos turísticos que ofrece México se concentran fundamentalmente en cuatro estados del país: Quintana Roo, Distrito Federal, Jalisco, Guerrero. Estas regiones sumaron en total, más del 50 % de los ingresos generados por esta industria, más del 35 % del empleo y más del 50 % de los activos en 1998. Otros estados que también tuvieron un alto peso en la industria hotelera fueron: Baja California Sur y Nuevo León.

En cuanto a los ingresos, los estados que figuran con mayor importancia son Quintana Roo y el Distrito Federal con aproximadamente el 21 y el 13 % del total nacional respectivamente. En cuanto a los activos, el Distrito Federal y Quintana Roo poseían más del 30 % durante este año y Jalisco y Guerrero, un poco más del 20 %. El empleo se distribuyó casi uniformemente entre los cuatro principales estados que dominaban la industria hotelera nacional en esa fecha. (Tabla 13).

Tabla 13
Principales Estados de la Industria Hotelera Nacional, 1998.

<i>Estados</i>	<i>Q</i>	<i>L</i>	<i>K</i>	<i>Q</i>	<i>L</i>	<i>K</i>
	Niveles			Importancia		
Servicios de Alojamiento	31253	178418	68259	100	100	100
Baja California Sur	1722	5682	3340	5.51	3.18	4.89
Distrito Federal	3938	16004	11044	12.60	8.97	16.18
Guerrero	2551	15215	7317	8.16	8.53	10.72
Jalisco	3305	17269	7268	10.58	9.68	10.65
Nuevo León	1093	4626	1631	3.50	2.59	2.39
Quintana Roo	6534	15697	10541	20.91	8.80	15.44
Total	19143	74493	109400	61.26	41.75	60.27

Fuente: Censos Económicos 1999. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), INEGI.

Nota: ^a Las cifras de ingreso y activos están expresadas en millones de pesos, y las de empleo en unidades.

^b Puntos porcentuales.

Quintana Roo fue sin lugar a dudas el estado con mayor desarrollo en su industria hotelera, esta región del país, se ha consolidado durante los últimos años como el principal destino turístico en el territorio nacional. En este estado entre los años 1993 y 1998, el ingreso derivado de los servicios de alojamiento creció a una tasa anual promedio de más de 70 %, y la inversión en más de un 250 % (Fondo Nacional de Fomento al Turismo, FONATUR). Sin lugar a dudas, este estado fue uno de los principales receptores del

significativo aumento de la inversión durante el periodo en el cual se intensificó el proceso de apertura comercial.

Dada la vasta extensión geográfica de México, este país ofrece un sinnúmero de alternativas para el turista. Por lo que resulta interesante analizar si los efectos de la apertura comercial y los beneficios que esta trajo a la industria hotelera, se dieron en igual medida para los destinos esencialmente de playa y las grandes ciudades que ofrecen riqueza cultural y un entorno propicio para los negocios. Para comprobarlo, se realiza una comparación entre los promedios de los principales indicadores de productividad de las dos opciones, y en específico para los hoteles de lujo.

Para realizar este ejercicio, se tomaron las 32 ciudades que presentan un mayor desarrollo en la categoría de alojamiento de lujo y que ofrecen las alternativas de turismo anteriormente mencionadas (ver anexo).

Los destinos de playa en promedio, se caracterizan por tener mayores niveles de productividad laboral, producto por trabajador, intensidad del capital y salarios por trabajador (tabla 14). Por lo que es evidente que los nuevos capitales que atrajo la intensificación del proceso de apertura comercial, se concentraron en estos destinos, provocando por ende, un importante desarrollo de la industria hotelera de lujo en las regiones con estas características geográficas. Cabe mencionar, que la diferencia más marcada se observa en el indicador de capital por trabajador, esto indica que los hoteles de lujo en los destinos de playa tienen mayores requerimientos de capital por lo que podríamos concluir que en estos son mayores las barreras a la entrada y la necesidad de desarrollar economías de escala.

Tabla 14
Comparación entre Indicadores de Productividad
Por tipo de destino turístico, 1998.
(Promedios)

<i>Destinos</i>	<i>W/L</i>	<i>K/L</i>	<i>Q/L</i>	<i>VA/L</i>
Playas	31.4	443.2	231.2	84.3
Ciudades	30.6	235.6	162.1	66

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1998, SA/C, INEGI.

En las tablas 15 y 16, podemos observar que también existen marcadas diferencias dentro de las dos grandes categorías de destinos turísticos. Para el caso de los destinos de playa (tabla 15), la diferenciación proviene del tipo de turismo que caracteriza a cada una de las regiones. Es evidente que aquellos dedicados principalmente al turismo internacional presentan indicadores de productividad significativamente mayores. La amplia diferencia en los niveles de estos indicadores, pueden explicar porque estos destinos fueron mucho más atractivos para las grandes corporaciones transnacionales. A su vez, estas diferencias evidencian que el amplio desarrollo de la industria de alojamiento de lujo experimentado principalmente en los destinos de playa, se ha concentrado casi en su totalidad en aquellas regiones del país que se caracterizan por presentar altos niveles de turismo internacional.

Tabla 15
Comparación entre Indicadores de Productividad
Para destinos de playa, 1998.
(Promedios)

<i>Destinos</i>	<i>W/L</i>	<i>K/L</i>	<i>Q/L</i>	<i>VA/L</i>
Playas				
Turismo internacional	39.6	710.6	344.0	129.2
Turismo Nacional	23.1	175.9	118.4	39.5

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1998, SA/C, INEGI.

En el caso de los destinos de ciudad, y aunque las diferencias no son tan marcadas como en las regiones con playa, también existen disparidades en los indicadores de productividad entre las ciudades que ofrecen principalmente riqueza cultural, y aquellas que

se caracterizan por tener una amplia actividad industrial y por tanto altos niveles de turismo de negocios. Es precisamente este último el que presenta niveles de productividad mayores, y al igual que en los casos anteriores, la mayor diferencia se presenta en los niveles de intensidad de capital (tabla 16).

Tabla 16
Comparación entre Indicadores de Productividad
Para destinos de ciudad, 1998.
(Promedios)

<i>Destinos</i>	<i>W/L</i>	<i>K/L</i>	<i>Q/L</i>	<i>VA/L</i>
Ciudades				
Negocios	35.1	299.2	189.6	78.5
Coloniales	26.1	172.0	134.6	53.5

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1998, SA/C, INEGI.

La evidencia presentada en esta sección, indica que el desarrollo de la industria hotelera nacional se ha concentrado principalmente en determinadas regiones del país. Siendo los destinos de playa enfocados principalmente al turismo internacional, los más productivos, eficientes, y más atractivos mercados para las grandes corporaciones transnacionales especializadas en turismo de lujo.

Cabe mencionar, que los destinos con mejores niveles de productividad son también los que presentan mayores requerimientos de capital. Esto pone en evidencia, que el acelerado desarrollo de la industria hotelera de lujo causado principalmente por la mayor entrada de capitales, estuvo acompañado de un incremento en las barreras a la entrada que solo las grandes corporaciones transnacionales han sido capaces de evitar. Por otro lado, el acelerado desarrollo de algunas regiones relativamente nuevas en la geografía turística nacional, parece remarcar la gran importancia de arribar de forma temprana y oportuna

(“early entrant”) para poder poseer una sólida posición en el mercado de los servicios de alojamiento de lujo.

Conclusiones.

A mediados de la década de los noventa, México dio un paso trascendental en la búsqueda de un mayor nivel de intercambio comercial con el exterior. Con la puesta en vigor del TLCAN, aumentó significativamente el grado de interdependencia de este país con el exterior. Principalmente con Estados Unidos, país que posee el mayor número de corporaciones transnacionales ansiosas de nuevos mercados que permitan el crecimiento de sus negocios.

Por lo general, las políticas económicas encaminadas a liberalizar y desregular el comercio con otras naciones, vienen acompañadas de grandes montos de inversión. Principalmente en aquellos sectores que la industria nacional ha sido incapaz de desarrollar de forma plena, o en los cuales se anticipa un alto margen para crecer pero que excede los recursos disponibles internamente. La evidencia sugiere que el turismo es uno de estos casos. Para los defensores del libre comercio, la entrada de nuevos capitales, principalmente de países desarrollados, debería provocar importantes mejoras en términos de eficiencia y productividad, y un mejor desempeño de los mercados.

El presente trabajo pone de manifiesto que el TLCAN ha impulsado el desarrollo del sector turístico en México. Las ganancias de este sector en términos de ingresos, empleo e inversión han sido notables durante los últimos años. Por otro lado, la industria hotelera nacional experimentó un cambio drástico en lo que a su estructura se refiere. En apenas un periodo de cinco años, los servicios de hospedaje de lujo se han posicionado

como la categoría ampliamente dominante, en contraste con la estrepitosa caída de los hoteles económicos los cuales sólo un lustro atrás contaban en más del 50 % de la industria.

Las conclusiones que se desprenden de este trabajo sugieren que el mayor grado de apertura comercial, atrajo a las grandes corporaciones transnacionales especializadas en servicios de turismo de lujo. Estas empresas por lo general, buscan aquellos sectores o ramas de la industria más dinámicos y con mayores niveles de productividad y eficiencia. En el caso del sector hotelero en México, los hoteles de lujo fueron su blanco perfecto.

A principios de la década de los noventa los hoteles económicos tenían un peso importante dentro de la industria y esto ocurría a pesar de que los hoteles de lujo ya presentaban niveles de productividad y eficiencia significativamente más altos. Una posible explicación de este hecho, es quizás la incapacidad de los capitales nacionales para pasar de su actividad en hoteles económicos a la de mayor envergadura con hoteles de lujo (“upgrading” en la jerga de OI evolutiva) En México, como en otros países, los empresarios locales no han logrado participar de manera importante en proyectos enfocados al turismo de lujo, posiblemente por las barreras de entrada como son los grandes requerimientos de capital que estos conllevan.

Dejando a un lado que quizás los grandes ganadores del proceso de liberalización comercial sean los grandes inversionistas nacionales y extranjeros, no se puede dejar de lado los grandes beneficios que han experimentado la fuerza laboral involucrada en la industria hotelera. El periodo que comprende los años de 1993 a 1998 se caracterizó por altas tasas de creación de empleos y el aumento en los salarios, principalmente promovidos por el auge de los servicios de alojamiento de lujo.

También para 1998, fueron evidentes las ganancias en términos de productividad y eficiencia de esta industria. Pero cabe destacar, que aunque en los tres tipos de hoteles sus

indicadores aumentaron en más de dos dígitos por año, se agudizaron las diferencias en sus niveles de origen, ya muy manifiestos en favor de los hoteles de lujo desde principios de la década de los noventa.

En lo que al desarrollo regional se refiere, es evidente que este se ha concentrado en determinadas zonas del país. Principalmente en los estados con grandes ciudades y con destinos de playa ampliamente desarrollados. La evidencia sugiere, que hoy en día son más atractivos para los inversionistas, los destinos enfocados fundamentalmente al turismo de playa que ofrece alojamiento de lujo y con alto grado de turismo internacional. Son también estas ciudades las que presentan un mayor nivel de requerimientos de capital, léase barreras a la entrada por inversión, para desarrollar proyectos enfocados a esta categoría de alojamiento.

Cancún, el principal exponente del Caribe mexicano es un claro ejemplo. Este destino ha sido sin duda alguna especialmente atractivo para las grandes cadenas hoteleras especializadas en ofertar servicios para el turismo de lujo. Los Cabos, localizado al norte del país, también da señales de un acelerado desarrollo, evidenciando que las empresas que primero han llegado tienen el firme objetivo de establecerse y poseer una importante ventaja, principalmente por medio de la localización.

Del presente trabajo, se pueden extraer importantes conclusiones del sector turístico nacional, y en específico del ramo de servicios de hospedaje. La industria hotelera de lujo, parece presentar una estructura de oligopolio abierto, en la cual solo los grandes capitales que arribaron temprano con el proceso de apertura comercial, fueron capaces de evitar las barreras a la entrada que evitaron que la categoría de alojamiento de lujo fuera ampliamente explotada en años anteriores. En el caso de los hoteles económicos, parece

evidente que su estructura era mucho más parecida a la de alta competencia, en donde se tenían un alto número de actores y donde la competencia se da principalmente por precios.

Sin lugar a dudas, los argumentos de la escuela de entrada potencial (“contestability”) explican en gran medida la dinámica de la industria de alojamiento en México durante los últimos años, ya que las condiciones de entrada de competidores potenciales como determinantes del comportamiento competitivo, han marcado de manera importante la evolución de esta industria.

Otro elemento altamente explicativo de la evolución de esta industria, es la marcada importancia de ser un entrante oportuno (“early entrant”). Esto se debe principalmente, a que la localización parece tener un peso fundamental para poder establecerse de manera importante en el mercado, ya que aquellos que sean capaces de colocarse en los pocos kilómetros que definen las principales zonas turísticas, poseerán una importante ventaja frente a la competencia. Una prueba de esto, ha sido el acelerado desarrollo de los hoteles de lujo en determinadas regiones del país durante los primeros años de la apertura comercial (ejemplo: Cancún y Los Cabos).

Sobre el tema analizado en este trabajo, todavía quedan muchas interrogantes que contestar y evidencia por analizar. En este estudio solo se ha intentado realizar una lectura reflexiva de lo ocurrido en años recientes, con el propósito de mostrar a grandes rasgos lo sucedido en la industria hotelera en México a partir de los años inmediatos a la apertura comercial con el Tratado de Libre Comercio.

Anexo.

**Indicadores de Productividad
Por destino turístico, 1998
(Hoteles de lujo)**

<i>Destinos</i>	<i>W/L</i>	<i>K/L</i>	<i>Q/L</i>	<i>VA/L</i>
Playa				
<i>Turismo Internacional:</i>				
Los Cabos	45.9	767.9	453.9	183.1
Acapulco	37.8	672.6	182.8	80.7
Puerto Vallarta	38.6	678.5	270.4	117.7
Cancún	53.1	605.3	479.7	212.7
Ixtapa	31.2	209.5	201.4	85.1
Cozumel	33.2	1158.6	289.7	142.6
Solidaridad, Q. Roo	29.9	1396.3	649.4	116.8
Manzanillo	48.0	195.8	224.9	94.8
<i>Turismo Nacional:</i>				
Huatulco	16.7	310.7	182.8	36.4
Guaymas	19.5	50.7	78.2	29.4
Veracruz	24.5	342.6	110.6	35.6
Mazatlán	31.1	187.9	147.9	41.0
Cd. Del Carmen	26.0	247.3	199.0	67.2
San Blas	11.1	52.2	50.3	24.1
Tampico	39.2	205.5	131.0	60.2
Tuxpan	16.7	10.4	47.4	21.8
Grandes Ciudades				
<i>Negocios:</i>				
Distrito Federal	54.6	830.2	295.2	141.2
Tijuana	42.3	135.0	192.6	34.2
Monterrey	50.0	468.1	288.2	143.6
Cd. Juárez	32.1	283.9	188.2	82.8
Morelia	23.8	130.8	119.5	47.1
San Luis Potosí	26.4	183.4	125.1	50.7
Puebla	27.2	121.3	168.8	58.0
Querétaro	24.6	240.6	138.8	70.4
<i>Coloniales:</i>				
Cuernavaca	26.4	161.5	101.6	47.0
Oaxaca	25.5	126.5	150.4	76.5
Campeche	24.5	114.0	103.2	36.4
Mérida	27.0	324.1	122.8	40.6
San Miguel de Allende	28.4	79.8	152.8	67.8
Taxco	27.3	17.0	128.0	39.7
Zacatecas	24.4	383.3	181.8	70.5
Guanajuato	25.1	169.5	135.8	49.6

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos 1998, SAJC, INEGI.

Bibliografía.

- Banco de México, *Series de datos*, web: www.banxico.org.mx. Varios años.
- Brock, G. (1975). *The U.S Computer Industry*. Cambridge, Mass.
- Carbaugh, R. (1999). *Economía Internacional*. International Thomson Editores.
- Chudnosky, D. y Porta, F. (1990). *La Competitividad Internacional, Principales Cuestiones Conceptuales y Metodológicas*. Enero, Uruguay.
- Clairmonte, F. y Cavanagh, J. (1984). *Transnacional Corporations and Services: the final Frontier*. Trade and Development, núm. 5.
- Fondo Nacional de Fomento al Turismo, *FONATUR*, web: www.fonatur.gob.mx.
- INEGI (1994). *Censos Económicos 1993. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*.
- _____ (1999). *Censos Económicos 1998. Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC)*.
- Krugman, P, y Obstfeld M. (1999). *Economía Internacional, teoría y política*. M^c G. Hill
- _____ y Helpmann E. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MIT.
- López-Acevedo, G. (2002). *Technology and Firm Performance in México. México-Technology, Wages and Employment*. World Bank, Febrero, México.
- Organización Mundial de Comercio, *WTO*, web: www.wto.org. Varios Números.
- Ramírez, J.C. (1999). *Los Efectos del TLCAN sobre el Comercio y la Industria en México*. CIDE, núm. 176, México.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional*. Pearson, Prentice Hall.
- Secretaría de Turismo, *Datatur*, web: www.sectur.gob.mx. Varios números.
- Shepherd, W. (1998). *The Economics of Industrial Organization*, Prentice Hall.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MIT Press.
- Unger, K. (2001). *La organización industrial, productividad y estrategias empresariales en México*. Nueva Época, vol. X, núm. 1, México.
- _____ y Chico, R. (2002). *La Industria Automotriz Mexicana en una Perspectiva de de Clusters Regionales*. CIDE, núm. 248, México.

