

José Luis Zoreda, el hombre fuerte del 'lobby' Exceltur.
 :: ISABEL B. PERMUY



«En 2016 la demanda externa de turistas se va a salir del mapa»

José Luis Zoreda Vicepresidente ejecutivo de **Exceltur**

Matiza que aún queda camino por recorrer en rentabilidad y que la reconversión de destinos maduros es la asignatura pendiente

J. A. BRAVO

MADRID. Es la cabeza visible de uno de los principales 'lobbies' españoles, el de las empresas que tienen su negocio en el turismo, y pocos tienen el sector en la cabeza como él. Por eso, **José Luis Zoreda**, vicepresidente ejecutivo de la alianza **Exceltur** desde su creación en 2002, tiene claro que la gran asignatura pendiente sigue siendo la reconversión de los destinos, fundamentalmente de los ya «maduros». **–Ustedes calificaron el pasado año como «muy positivo» para el sector. ¿Cómo ven este 2016?**

–Pues aunque esto siempre suele ir por barrios, esperamos que en demanda internacional aún estemos mejor que en 2015. Nos ayudan la coyuntura exterior, el cambio eurodólar favorable, el descenso del petróleo y, sobre todo, que nuestros principales competidores del arco mediterráneo están sufriendo graves problemas geopolíticos. Aquí incluye también a Turquía, que literalmente las está pasando canutas para no perder reservas turísticas.

–¿Y qué se ha dicho de ello en la reciente feria turística de Berlín, la mayor del mundo?

–Pues prácticamente todo han sido buenas caras hacia los expositores españoles, que han visto multiplicadas sus visitas. Si tuviéramos que guiarnos por las cifras que ya manejamos y lo que hemos visto allí, yo diría que va a ser un excelente año. Podríamos afirmar incluso que la demanda externa se va a salir del mapa.

–¿Y qué va a pasar con la demanda interna? ¿Se puede hablar ya de una recuperación consolidada?

–A principios de año veíamos a los viajeros españoles como un buen complemento de los extranjeros para lograr que este 2016 fuera tan bueno como 2015 para el sector o incluso mejor. Pero ahora nos preocupa la inanición que se puede generar por el retraso en la formación

de un nuevo Gobierno, junto a las indecisiones e inestabilidades que esto genera, por ejemplo, en el consumo o en las inversiones previstas.

–¿Cuáles son nuestros mejores clientes, o los que más suben?

–Más allá de británicos y alemanes, tradicionalmente los más numerosos, destacaría a franceses, nórdicos y estadounidenses. Lamentablemente los rusos han bajado mucho. **–Una mayoría de los hoteleros dicen que este año subirán precios y, sobre todo, rentabilidad. ¿Se ha logrado ya el objetivo deseado?**

–En el ámbito de los hoteles sí, en la medida que estamos cerca de alcanzar los niveles precrisis. En las aerolíneas, por ejemplo, estaríamos más próximos de hacerlo en volumen de facturación que en precios, aunque en cualquier caso la tendencia generalizada es de mejora.

–¿Y para cuándo esa reconversión del sector de la que se viene hablando desde hace décadas?

–Esta claro que es nuestra gran asignatura pendiente. Lo que pasa es que se ha visto opacada por unos flujos altos de turistas que siguen llegando a borbotones a España y eso nos lleva a pensar, aunque de forma equivocada, que estamos bien. En los últimos años hemos crecido mucho por los problemas de nuestros competidores, pero hemos de reconvertirnos porque algunos destinos nacionales ya no dan más de sí.

–Ustedes son bastante críticos con la denominada economía colaborativa. ¿Cuáles son los motivos?

–Solo queremos igualdad de trato y de reglas para todos los que operen en un mismo sector. Tenemos masificación en algunos destinos y hace falta una mayor firmeza normativa, pero también unidad de criterio para que no ocurra que una comunidad autónoma legisla una cosa y su región vecina aprueba lo contrario. Economía colaborativa sí, pero no favoreciéndola frente a los demás.