

**ENTREVISTA**

## Amancio López Seijas

Presidente de Grupo Hotusa y de **Exceltur**

# "LAS RUTAS AÉREAS VAN A SER CLAVE PARA EL CRECIMIENTO DEL TURISMO EN GALICIA"

**A. ESTÉVEZ, VIGO**  
 a.estvez@atlantico.net

**PERFIL**

**Nacimiento:**

Chantada, Lugo, 1955

**Estudios:**

Empresariales y Programa de Dirección General en la Escuela de Alta Dirección y Administración

**Cargos**

Presidente de Hotusa Hotels y de la patronal hotelera **Exceltur**. Forma parte del consejo asesor de Turespaña y de la CEOE, entre otros

Con sólo 22 años el empresario gallego Amancio López Seijas inició un proyecto para crear una central de reservas hoteleras denominada Hotusa Hotels, que hoy en día es el primer consorcio de hoteles independientes del mundo con más de 2.600 establecimientos en 52 países. Emigró de su Galicia natal a Palma de Mallorca, donde tuvo su primer contacto con el sector turístico, y después a Barcelona donde construyó el imperio Hotusa que ahora preside.

**¿Se imaginaba cuando emigró de Galicia que llegaría a tener el mayor consorcio de hoteles independientes del mundo?**

Tenía ciertas sensaciones porque me considero una persona con capacidad de ensoñación e imaginar y eso si se acompaña de trabajo y tenacidad y además hay suerte pues a veces las cosas salen bien. De todas formas no tengo conciencia de haber llegado a ningún sitio sino de estar en un proceso de evolución constante. Lo importante es tener siempre retos por delante.

**¿Cómo resultó 2013 para el sector hotelero?**

Los hoteles vacacionales han ido generalmente bien fundamentalmente por el crecimiento de la demanda exterior. Los hoteles urbanos que dependen más del mercado nacional han tenido peores resultados, con algunas excepciones, pero este segmento está tocando suelo. Globalmente con respecto al año anterior percibimos una mejoría

muy esperanzadora.

**¿Qué comportamiento está teniendo el sector en Galicia?**

En Galicia el componente urbano, que es muy significativo, sigue las connotaciones generales de caída. Las rutas aéreas y el aumento del tráfico van a ser clave para la recuperación y el crecimiento del turismo. Este es el gran reto para el turismo en general y para esas ciudades medias a las que la crisis les ha afectado en gran parte también por la reducción de vuelos. Es uno de los grandes handicaps y sería muy importante que evolucionase en buena dirección para conseguir un rebote.

**¿Existe sobreoferta turística en España?**

Sí que la hay y es consecuencia de la burbuja inmobiliaria. En aquella época del 'boom' se construyeron también muchos hoteles porque se pensaba que cualquier hotel que se abriera en cualquier punto iba a ser un éxito y esto tardará un tiempo en digerirse y en algunas ciudades va a ser difícil, sobre todo en las que no tengan un turismo internacional importante y para tenerlo hay que contar con vuelos.

**El sector ¿hacia dónde se dirige?**

La gran tendencia es la internacionalización. Aquellas ciudades que tengan patrimonio cultural, un proceso de modernidad y que y estén en el mapa internacional crecerán mucho por el empuje del mercado próximo europeo y por los países emergentes. Ahí hay muchas expectativas. El mercado local de proximidad puede ser más cuestionado en los próximos años.

**¿Vive el sector una tendencia al 'low cost'?**

En el sentido de ser más eficientes, competitivos y racionales sí. Lo es en coste, pero no en producto ni en servicio. El cliente pide precio y calidad, quiere un buen producto y servicio y barato. Estamos en un mundo extremadamente competitivo y muy global.

**Y Hotusa, ¿cómo cerró 2013?**

Bien, mejor que el año pasado y éste a su vez mejor que el anterior.



El empresario gallego fundó Hotusa en 1977.

**SUS FRASES**

**"Es el momento de que todos seamos valientes. Los empresarios creando empleo y arriesgando, el Gobierno continuando con las reformas para acabar de modernizar el país y la banca es la piedra angular. Tiene que apostar por las empresas y emprendedores y asumir riesgos"**

Desde 2010 estamos remontando y en una situación de optimizar y mejorar la eficiencia, creciendo e intentando reiventarnos ante los nuevos retos. En cuanto a hoteles gestionados por nosotros directamente vamos a un ritmo de unos 15 nuevos al año.

**¿Cómo se consigue lograr beneficios y mejorar resultados en plena crisis?**

A corto plazo, mejorando la eficiencia, reduciendo costes, optimizando ventas y hacer más eficiente y ligera la organización. A medio plazo incorporando nuevos negocios, creciendo e innovando usando la tecnología.

**¿Hacia qué mercados miran?**

En todas las direcciones y en 360 grados, pero hay prioridades que son los países emergentes, funda-

mentalmente Latinoamérica por la proximidad cultural, y sin descartar ni Asia ni África.

**¿Para cuándo la recuperación? ¿Se atreve con una fecha?**

Me voy a atrever a decir que estamos saliendo del círculo vicioso con buenas noticias como la caída de la prima de riesgo, tan importante para la financiación, o la menor destrucción de empleo. La reforma laboral, a pesar del drama que significa, ha logrado que muchas empresas se salvaran y el nuevo tipo de contrato de formación y prácticas, aunque con salarios bajos, permite a los jóvenes reincorporarse. Hay que pasar del círculo vicioso al virtuoso con la inversión y el crecimiento y la creación de empleo. **Pero para eso se necesita a la banca y ya se sabe cómo está...**

Cierto. La banca es la piedra angular en estos momentos, el aceite necesario para poner el motor en marcha. Es el momento de que todos seamos valientes. El Gobierno continuando con las reformas para acabar de modernizar el país, las empresas arriesgando y creando empleo si se lo pueden permitir y la banca debe apostar por empresas y emprendedores y asumir riesgos. Se cometieron tantas barbaridades, que la gente pasó de la temeridad a la absoluta cobardía. ■