

Exceltur pide un pacto de Estado para que el turismo crezca el 3%

En la clausura del congreso Horeca, los presidentes de Áreas y del grupo Orizonia abogan por resituar el sector

J. CARAZO *Madrid*

Los buenos datos con los que cerrará este año el sector turístico no deben esconder los problemas que arrastra y que todavía no ha solucionado. Así se expresó ayer José Luis Zoreda, vicepresidente ejecutivo de Exceltur, en la última jornada del IX Congreso Horeca de Aecoc.

Zoreda avanzó que el sector cerrará el año con un crecimiento del 2,2%. "Pero esto se debe a motivos coyunturales, como las revueltas en

los países del norte de África". A su juicio, el turismo español tiene que buscar un nuevo enfoque, plantearse cómo captar clientes y gestionar mejor los destinos.

Zoreda pidió un pacto de Estado para que en la próxima legislatura el sector crezca un 3% los siguientes cuatro años, para que genere empleo y acelere la recuperación económica. "Los partidos políticos tienen que hacer una apuesta turística como país". Zoreda alertó de la necesidad de ir a una armonización le-

gislativa en todo el territorio nacional. También, señaló la inconveniencia de ir a una guerra de precios. "El sector turístico español tiene que ir a un reposicionamiento competitivo con valor añadido, vencer la estacionalidad y no olvidar a la demanda nacional". Zoreda piensa que esto último es precisamente lo que se ha hecho.

Los presidentes del grupo Orizonia, Fernando Conte, y de Áreas, José Gabriel Martín, coincidieron en la necesidad de que el sector de restaura-



Participantes en una mesa redonda del congreso.

ción y hostelero active un cambio de mentalidad y de estructura. Según Conte, en España no ha habido una actuación decidida para conseguir la sostenibilidad. "Es preciso buscar nuevos mercados, sin arruinar lo que ya tenemos, e introducir cambios para ir a una mayor calidad".

José Gabriel Martín indicó

que existe una falta de cohesión y unidad en el sector. En su opinión, hay que cuidar más al turista nacional y aportar conocimiento. "Se pueden mejorar los servicios básicos y trabajar de una manera distinta para conseguir más competitividad".

Alex Fisher, director gerente de la multinacional

británica 3663, explicó, en su intervención, cómo la empresa se ha convertido en uno de los líderes de Reino Unido en su campo. Tras confesar que no están presentes en el sur de Europa, avanzó que mira con interés el mercado español y no descarta realizar una "buena adquisición".

Igor Onandía, director general de Shers Distribución, recomendó la eliminación de los costes ocultos y Joaquín Arasanz, director general de Guzmán Gastronomía, señaló que el mercado está sobredimensionado, por lo que habrá procesos de concentración. José María Cervera, director general de Makro España, consideró crucial formar a los gestores de clientes. El congreso concluyó con la intervención de Juan Mari Arzak, propietario del restaurante Arzak.