

# Casos prácticos

## Quinta da Mata

Vista aérea de la granja (imagen facilitada por Hélder)

### Introducción

Quinta da Mata es una pequeña empresa familiar de agroturismo con 3 casas independientes disponibles (2 casas de dos dormitorios y 1 casa de un dormitorio) con actividad vitivinícola. En esta finca, los turistas disfrutan de un espacio único con magníficas vistas sobre los viñedos y el valle, en medio de una naturaleza que permite intimidad y aislamiento, a un tiro de piedra del Parque Nacional de Peneda-Gerês (único y exclusivo Parque Nacional de Portugal) y de la ciudad de Ponte da Barca. La proximidad al parque permite a los huéspedes explorar sus maravillas naturales y experimentar la diversidad de flora y fauna que caracteriza a esta región protegida. Los turistas tienen la posibilidad de participar en la vendimia y en otras actividades de la granja.

El viaje de Quinta da Mata comenzó con la visión de combinar agricultura y turismo. A pesar de enfrentarse a los retos iniciales, los propietarios emprendieron una formación en agricultura y turismo, aprovechando el apoyo de los fondos europeos. En la actualidad, el negocio agroturístico gira en torno a un viñedo de 4,5 hectáreas, que produce vinho verde y contribuye significativamente a los ingresos de la familia.

### NOMBRE DE LA EMPRESA

Quinta da Mata – Trevo do Triunfo Unip. Lda.

### UBICACIÓN

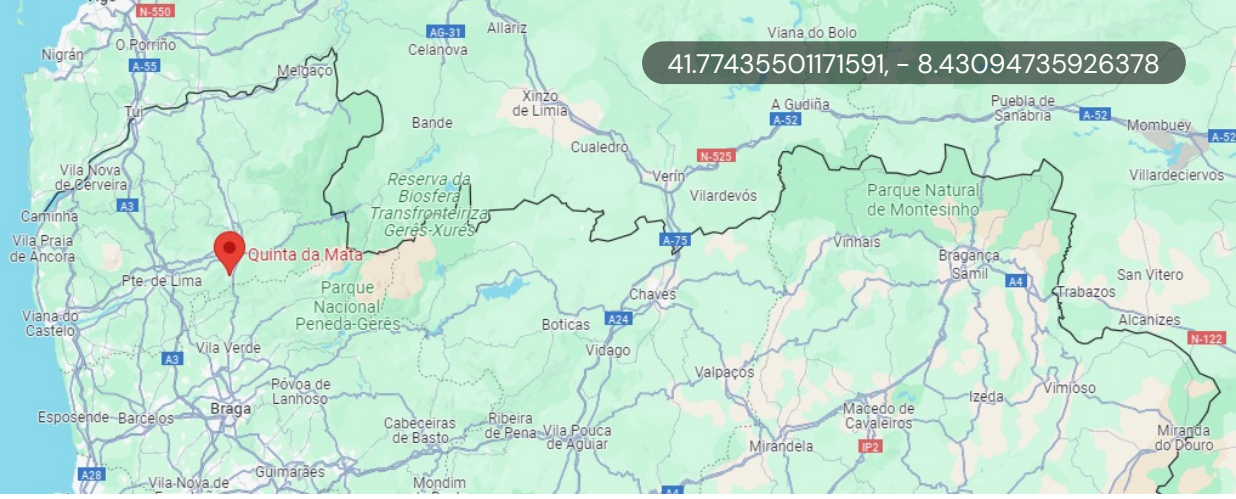
S. Martinho de Castro – Ponte da Barca – Viana do Castelo

### Sobre el agroturismo

Enclavada en la belleza rural de la aldea de S. Martinho, en el municipio de Ponte da Barca, condado de Viana do Castelo, Quinta da Mata es una granja de 5 hectáreas que goza de una vista privilegiada de las montañas y del paisaje natural. La finca está situada en una ladera, que ofrece agradables vistas sobre el valle del río Vade. Cerca del Parque Nacional de Peneda-Gerês, es un punto central para visitar las principales ciudades y pueblos de la región Norte y Alto Minho, como Viana do Castelo, Braga y Oporto.



Estanque con peces (imagen facilitada por Hélder)



## ¿Cuándo empezó el negocio del agroturismo?

La preparación del inicio de la actividad implicó toda la burocracia necesaria para el proyecto de construcción, así como la elaboración de una solicitud de ayuda para los fondos europeos. La actividad comenzó en 2012 y finalizó en 2015.

## Número de trabajadores

Como granja turística familiar, Hélder (el propietario) es el único trabajador a tiempo completo para ambas actividades (granja y turismo) y también tienen 1 trabajador a tiempo parcial para el sector turístico.

## Algunos datos turísticos del agroturismo

Quinta da Mata gestiona tres casas totalmente equipadas, que comprenden dos residencias de dos dormitorios y una unidad de un dormitorio, con un total de cinco camas dobles. El establecimiento registra aproximadamente 100 reservas anuales, que abarcan una duración variable, desde estancias cortas de una sola noche hasta alojamientos prolongados de un mes. El negocio observa una clara temporada alta de junio a septiembre, y los meses restantes constituyen la temporada baja.

Este negocio está abierto todo el año, excepto en Navidad. El servicio que se presta es principalmente de alojamiento, pero siempre están disponibles para facilitar actividades y sugerir rutas para conocer mejor la región. Hicieron venir a turistas para participar en la vendimia, pero aún no han explorado mucho este producto.

Sus clientes son principalmente familias durante las vacaciones escolares, de entre 30 y 45 años, con hijos de entre 2 y 15 años. No hay un perfil establecido para el resto del año.



Interior de la masía – salón (imagen facilitada por Hélder)



Exterior de la casa "frutos vermelhos" (imagen cedida por Hélder)

## Sobre la comercialización

De momento, la única herramienta que utilizan para el marketing es el portal booking.com. Se han utilizado otros portales (por ejemplo, Airbnb, TopRural, EscapadaRural, Tripadvisor, etc.), pero al final se han centrado en booking.com, que ha funcionado mejor.

Su propio sitio web está en proceso de lanzamiento.

El vino sólo se vende en el local a turistas y lugareños.

## Sobre la publicidad

Una estrategia de promoción que invierta en redes sociales, folletos y revistas de viajes es de suma importancia en este ámbito.

Con esto en mente, y para mejorar aún más su presencia online y ofrecer una plataforma centralizada a los clientes potenciales, el establecimiento ha emprendido un curso de formación específico. Como resultado, se ha formulado una propuesta exhaustiva, en la que se esboza el desarrollo de un sitio web específico. Este sitio web se está desarrollando actualmente.

Consciente del impacto visual del multimedia en el marketing contemporáneo, Quinta da Mata ha producido un vídeo promocional en el que se destacan los alojamientos y los servicios asociados. Este contenido visual se promociona activamente a través del alcance dinámico y expansivo de las redes sociales, con especial atención a Facebook. El objetivo es atraer a los clientes potenciales, ofreciéndoles un avance envolvente de las instalaciones y experiencias ofrecidas en Quinta da Mata.

Página de Facebook: <https://www.facebook.com/casasdaquintadamata/>

Vídeo promocional: <https://www.facebook.com/casasdaquintadamata/posts/pfbidOCCBxmim27kTCYo8sbk3QRTC5neEkv-v42URVQNrNCRRm8rnij6qHzm5XnroMEwbXLl>



Zona de ocio (imagen facilitada por Hélder)

## Sobre la puesta en marcha de la empresa

Optaron por el agroturismo porque ya había una granja asociada a la Quinta, así que tenía mucho sentido intentar combinar estas dos actividades (agricultura y turismo). En aquel momento, no tenían formación en turismo, negocios ni agricultura. Tras iniciar el negocio, sintieron la necesidad de adquirir más conocimientos, por lo que se organizaron cursos de formación para todas las actividades, a través de Valedelima (cooperativa agrícola) para el sector agrícola y ADRIL (organización LEADER) para el sector turístico. También ADERE-PG, como entidad promotora, impartió formación en idiomas (francés) financiada por el programa POISE, y en Gestión Turística aprobada por el programa COMPETE2020, ambos financiados a través del Fondo Social Europeo (FSE).



Vino producido en el agroturismo (imagen facilitada por Hélder)

Estas iniciativas reflejaban un compromiso de mejora continua y un enfoque proactivo para satisfacer las demandas del panorama turístico en evolución. Para poner en marcha el negocio, como los procesos les parecían demasiado burocráticos, recurrieron a una consultoría que les permitió solicitar financiación europea a través de un PRODERE (Programa de Desarrollo Rural) financiado por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER), lo que les permitió empezar con mejor pie. Recibieron la financiación (50% de los gastos) de 2013 a 2015.

Seis años después de su creación, Quinta da Mata considera todo el viaje como un reto importante, superado con determinación y resistencia, y se sienten muy motivados para seguir ampliando sus servicios. Hay planes en marcha para introducir actividades complementarias como catas de vino, talleres temáticos, visitas guiadas y mucho más. Aunque estas iniciativas aún no se han hecho realidad, encarnan la evolución continua y el enfoque con visión de futuro de Quinta da Mata a la hora de ofrecer una experiencia de agroturismo enriquecida.

## Sobre la gestión de una empresa de agroturismo

El cultivo que tienen asociado al turismo es el viñedo, de unas 4,5 hectáreas, que corresponden al 90% de la superficie de la finca, y la producción de vinho verde (vino verde). La Quinta produce actualmente unas 50 toneladas de uva, que se utilizan de distintas formas. Un pequeño porcentaje se utiliza para elaborar el vino Quinta da Mata, y el resto se vende a bodegas de la región, contribuyendo así a la economía vitivinícola local. Además, se mantienen otras tres hectáreas de viñedo en un lugar separado.

El negocio agroturístico representa aproximadamente el 40% de los ingresos de la familia.

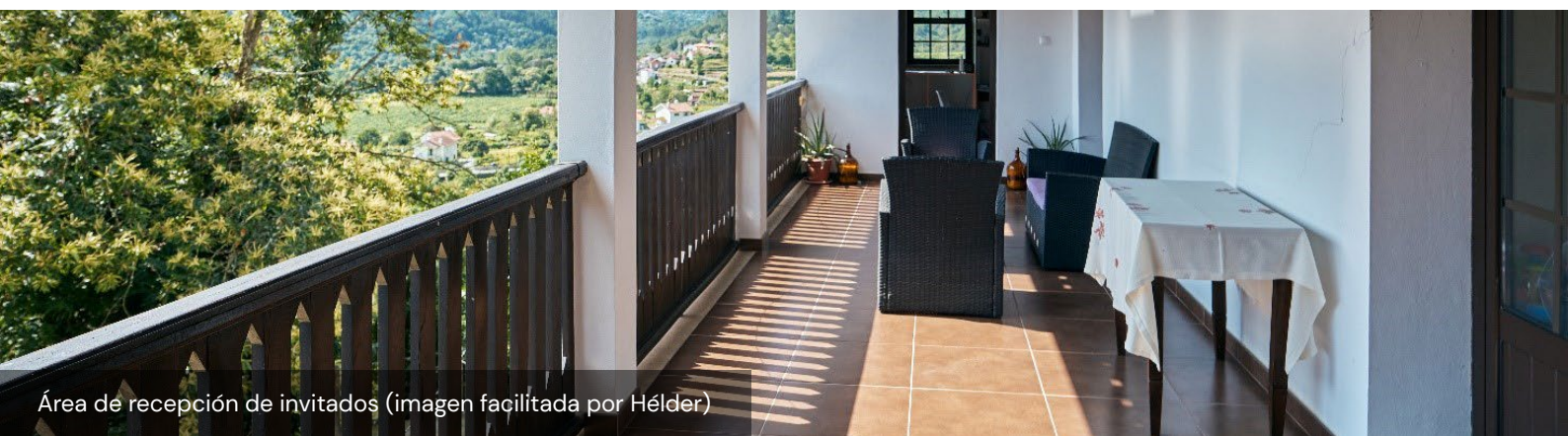
Consideran que la formación de los profesionales del agroturismo es fundamental.

Y sintieron la necesidad de esta formación tras iniciar el negocio.

Las áreas de formación que consideran fundamentales son:

- Gestión de empresas turísticas
- Marketing digital
- Gestión de redes sociales
- Herramientas digitales
- Turismo sostenible

De cara al futuro, Quinta da Mata prevé una trayectoria de crecimiento. Con proyectos en curso destinados a ampliar tanto los viñedos como los alojamientos, los propietarios prevén duplicar los ingresos en los próximos años.



Área de recepción de invitados (imagen facilitada por Hélder)

# Consejos para nuevos empresarios

“Mi consejo a los nuevos empresarios que estén pensando en una actividad similar es que piensen exactamente como si fueran clientes.” – Propietario Hélder

Prepara un negocio en el que te sientas bien para poder transmitirlo a tus clientes. Conoce la zona y sus principales atracciones y contactos lo mejor posible.” – Propietario Hélder

“Mantén siempre los pies en el suelo, pero no pierdas de vista el futuro y el objetivo de la mejora continua, ya sea a través de la formación o de futuras inversiones.” – Propietario Hélder



Exterior de la casa principal (imagen facilitada por Hélder)

Still Tourism Around Yard



Co-funded by  
the European Union

Project N. 2022-1-SI01-KA220-VET-000087663

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.