



Exterior (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)

Casos prácticos

Casa da Lata

Introducción

Casa Lata ofrece una experiencia de alojamiento distintiva y acogedora con su casa principal, que cuenta con 14 habitaciones, y una segunda casa con encanto “Casa do Garrafas”, lo que da como resultado una capacidad total para 36 huéspedes. Casa da Lata siempre ha estado vinculada a la producción de Vinho Verde (vino verde). Hoy, son José Costa y su hija Margarida quienes dan vida a este negocio familiar. La génesis de Casa Lata está entrelazada con la restauración de la propiedad que perteneció a sus tíos, la familia Pereira Lata. En un sentido homenaje, José y Margarida dedican este proyecto a la memoria de sus antepasados, con el objetivo de preservar y celebrar la rica historia del linaje Pereira Lata.

Tiene la historia de un caserío del Minho en el que sus gentes se dedicaban a la agricultura, la ganadería, la vid y el vino. Los vestigios físicos de esta herencia perduran en forma de granero, prensa de vino, alambique y un conjunto de herramientas agrícolas que aún adornan el paisaje. Estos artefactos sirven como hitos conmovedores, inmortalizando las actividades que una vez definieron la vida en la granja. La decoración y el mobiliario están en consonancia con el ambiente de antaño, ahora adaptado en una sala de juegos y un bar, donde aún se puede ver un lagar de piedra utilizado antaño para hacer vino. En este entorno tradicional, hay ahora una moderna bodega donde se producen los vinos Terras de Amares, a partir de las variedades de uva autóctonas de la región del Vinho Verde, entre el río Cávado y el río Homem.

NOMBRE DE LA EMPRESA

Casa da Lata – Agroturismo e Enoturismo

UBICACIÓN

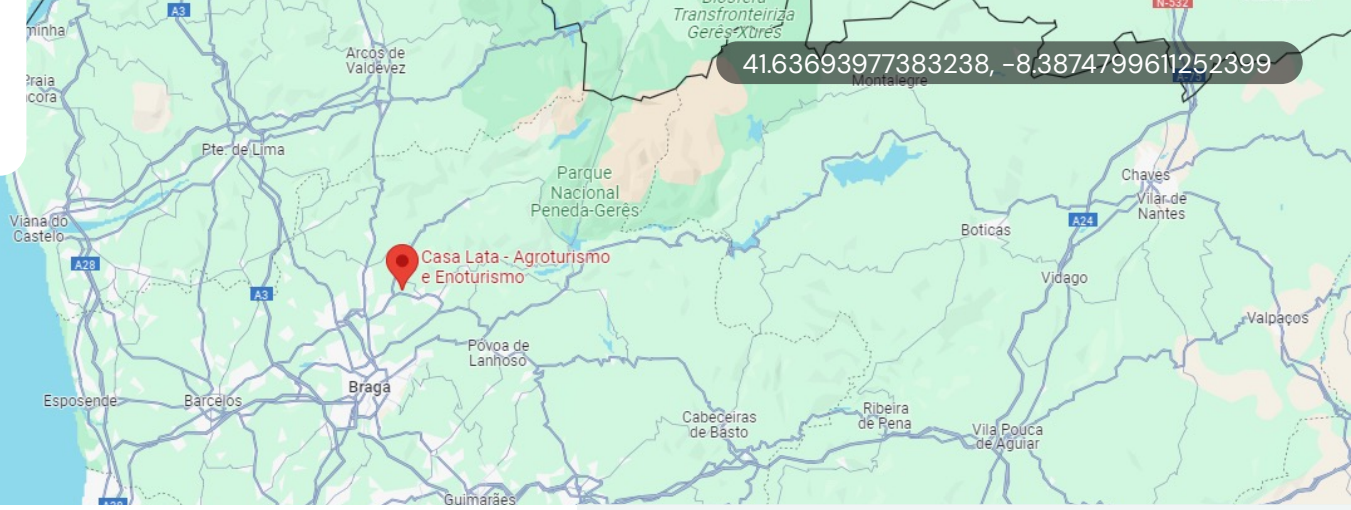
Carrazedo – Amares – Braga

Sobre el agroturismo

Situada en el corazón de la región de Minho, Casa Lata forma parte de una finca rural de 3,6 hectáreas en Amares, entre Braga y el Parque Nacional de Peneda Gerês, en el norte de Portugal.



Interior (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)



¿Cuándo empezó el negocio del agroturismo?

Este proyecto comenzó con la reconstrucción de una casa típica del Minho. El proyecto comenzó a idealizarse en 1999, pero la reconstrucción no comenzó hasta 2009, en 2013 se terminó parte de ella y en 2014 se hizo la parte final. Este negocio está abierto desde julio de 2013.

Número de trabajadores

4 personas a tiempo completo (2 empleados y los propietarios, Margarida y José Costa)

Algunos datos turísticos del agroturismo

Casa Lata ofrece una experiencia de alojamiento distintiva y acogedora, con su casa principal que cuenta con 14 habitaciones, cada una de ellas con capacidad para 2 personas, lo que da como resultado una capacidad total para 28 huéspedes, con flexibilidad para una cama supletoria o una cuna si fuera necesario. Los huéspedes también pueden disfrutar de zonas comunes como un salón, una sala de juegos con billar y juegos de mesa, una piscina exterior de temporada y numerosos espacios verdes.

Adyacente a la casa principal, tienen la residencia "Casa do Garrafas", una casa totalmente equipada con capacidad para alojar hasta 8 personas (4 adultos y 4 niños), ya que dispone de dos dormitorios con camas dobles y cuartos de baño en suite, un sofá cama para dos personas y un diván con dos camas individuales para los niños. También tiene un cuarto de baño compartido, una sala de estar, conexión Wi-Fi gratuita, un balcón acristalado, una zona de comedor y una cocina americana. También tiene jardín y piscina privada.

Se ofrece desayuno (excepto en la villa) y una bebida de bienvenida, así como una visita guiada a la bodega. El servicio de comidas está disponible previa petición, al igual que otros servicios como alquiler de bicicletas eléctricas, catas de vino con visitas guiadas y picnics.

En 2022 hubo un total de 1282 huéspedes (con una media de edad de 50 años y las nacionalidades más comunes: portuguesa, española, inglesa, francesa y estadounidense) y 3006 pernотaciones.

De momento, no tienen un programa específico para la vendimia, pero los invitados pueden seguir la llegada de las uvas a la bodega y conocer todo el proceso hasta que se transforman en vino.



Sala de estar - antigua bodega (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)



Habitación doble clásica (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)



Zona de ocio junto a la piscina (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)

Sobre la comercialización

Los servicios de alojamiento se venden por correo electrónico, teléfono, redes sociales, página web propia y canales de venta online (por ejemplo, Airbnb, Booking, Expedia...). La mayoría de las reservas son directas y el principal canal de venta es Booking. Tienen un PMS (Sistema de Gestión de la Propiedad) para gestionar las reservas y un gestor de canales para vender online en los distintos canales y gestionar la disponibilidad en tiempo real. El vino lo venden los revendedores, pero sobre todo en sus instalaciones.

Sobre la publicidad

La publicidad se realiza a través de varios canales:

- Página web propia: <https://casalata.pt/>
- La revista Hotéis de Campo, con una campaña especial "Se acerca el fin de semana largo".
- Revista National Geographic traveller, Otoño 2023.
- Facebook https://www.facebook.com/casalataagroturismo/?locale=pt_PT
- Instagram https://www.instagram.com/casa_lata_agroturismo/
- Vídeo promocional: https://www.youtube.com/watch?v=-TrN_HlyKfSQ



Sala de juegos (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)

Sobre la puesta en marcha de la empresa

Con 3,6 hectáreas de terreno, la producción de vino había sido la fuente de ingresos de las generaciones anteriores de esta familia. El inicio de este proyecto supuso un esfuerzo deliberado por revivir y reconstruir el rico patrimonio transmitido por su familia.

Gracias a la financiación del PRODER (Programa de Desarrollo Rural), esta ambiciosa empresa pretendía insuflar nueva vida al legado familiar. Ninguno de los actuales propietarios (los padres de Margarida) tiene formación en turismo, salvo un breve curso que la propietaria hizo durante el proyecto.

La gestión empezó siendo un asunto muy familiar y espontáneo. Actualmente es Margarida quien dirige todo el negocio. Margarida es licenciada en Gestión, tiene un máster en Dirección Hotelera - Gestión Comercial y Marketing, y un postgrado en Enoturismo. Además, en 2019 hizo unas prácticas extracurriculares en el Hotel Monverde Wine Experience, que consideró una experiencia maravillosa que le aportó muchos conocimientos.

Sobre la gestión de una empresa de agroturismo

Las empresas de agroturismo en Portugal constan de dos actividades/sectores distintos, el turismo y la agricultura. Así, las dos empresas que operan en este establecimiento son: el turismo rural (Casa Lata) y la producción de vino (Terradamares – Sociedade de Vinhos Lda). Ambas actividades representan más del 75% de los ingresos de la familia.



Vino propio – Terras de Amares (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)

De cara al futuro, la familia prevé una expansión estratégica del enoturismo, sobre todo durante la temporada baja. Este planteamiento de futuro se alinea con la tendencia general del sector, aprovechando el potencial de participación durante todo el año y posicionando el establecimiento para atender a una amplia gama de visitantes.



Cata de vinos Loureiro (Terras de Amares) (imagen facilitada por Ana Margarida Costa)

Consejos para nuevos empresarios

“Haz siempre lo mejor que sepas sin tener nunca grandes expectativas de conseguir buenos resultados, porque a veces los resultados tardan en aparecer, pero merecen la pena. Si trabajamos con gusto y dedicación, los resultados y los comentarios de nuestros clientes nos motivarán para hacer más y mejor”. –Margarida Costa

“Siempre hay momentos desalentadores, pero en esos momentos necesitamos tener una estrategia para no rendirnos. No tengas miedo de cuestionar y pedir ayuda. No copies el trabajo de otros, sino adapta las ideas a la realidad de tu empresa y a tu contexto de espacio y entorno.”
–Margarida Costa

“Sé genuino y sincero.
Crea empatía”.
–Margarida Costa