

AUGAS DE SANTA MARIÑA, S.L.



“Ofrecemos una oferta alternativa para las vacaciones”
Marina García Gavilanes

Datos básicos

Actividade:	Casa de turismo rural
Sector de actividade	Turismo, hostalería e restauración
Nº empregados	1
Inversión inicial	240400 €
Financiación inicial:	Maioritariamente, o investimento foi financiado con fondos propios. Tamén solicitamos unha hipoteca de 72.120 € a 15 anos.
Web:	
Municipio:	Allariz, Ourense
Ano creación:	1998

Descrición do proxecto

Restauramos unha casa antiga nunha pequena aldea para convertila nun establecemento de turismo rural.
O noso obxectivo é ofrecer unha oferta alternativa para as vacacións, con tranquilidade e sosego, e unha horta de agricultura ecolóxica para o consumo dos produtos no comedor da casa.



Datos empresa

Claves do éxito

A calidade no servizo e a fidelización do cliente. Cando un cliente marvcha, regalámoslle algo (cogomelos, castañas, augardente, vexetais cultivados na horta, ...). A inmensa maioría repite a súa estancia. Tamén ofrecemos comidas con produtos naturais cultivados na nosa horta e que os propios clientes poden recoller. Fixemos grandes amigos entre os nosos clientes..

Situación actual

A casa funciona moi ben en fins de semana e meses de verán. O reto agora é desestacionalizar a chegada dos hóspedes e potenciar a hospedaxe durante a semana.

Perfil cliente

O noso cliente responde a un perfil socio cultural medio-alto. Normalmente acuden á casa profesionais liberais con liberdade de horarios e cun poder adquisitivo elevado. Acostuman ser moi sibaritas e difíciles de satisfacer.



Idea inicial

En realidad, la idea le surgió a mi marido. Él quería montar un mesón en la zona del rectorado de la universidad de Vigo, en la C/ Oporto, cuando todavía no estaba explotada toda esa zona (en la actualidad está llena de pubs). Pero el local que queríamos finalmente no se vendió y abandonamos la idea.

Todos los fines de semana íbamos a Santa María das Augas Santas, donde nuestra familia tenía una casa (actualmente es la edificación de la casa de turismo rural). Como en aquel momento empezaban a surgir establecimientos de turismo rural, pensamos en montar una casa de este tipo. Pedimos subvenciones pero nos las denegaron, así que compramos la casa a nuestra familia mediante fondos propios y una hipoteca.

El esfuerzo económico fue enorme y nos endeudamos más de lo que queríamos. En la actualidad seguimos invirtiendo constantemente en la casa.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun inicio tivemos problemas financeiros. O primeiro ano é moi difícil de superar. Se o empresario é capaz de superarestes problemas ó principio, a labor de manter a empresa a flote facilítase moito.

Tamén tivemos que enfrontarnos á falta de clientes. O feito de non ser coñecidos e que a xente non chamaba para facer reservas foi especialmente duro. Pero todo se acaba superando e na actualidade temos longas listas de espera.

Nun futuro, os principais problemas poden vir da man da situación decadente en que se atopa o sector da hostalería. Neste sentido, ademais de fidelizar ao noso cliente, estámonos desmarcando da oferta tradicional (cobramos prezos máis altos que a competencia, estamos presentes en revistas especializadas, ...).

Perfil promotores

La promotora tiene estudios de Ciencias Económicas y no tenía ningún tipo de experiencia en el mundo de la hostelería y el turismo rural. A los veintisiete años abrió su casa de turismo rural.

Aptitudes necesarias

Mucha fuerza de voluntad, capacidad de sacrificio y sobre todo, grandes dosis de optimismo. Es necesario tener buen humor y mucha fe en uno mismo para superar los primeros años con pérdidas y sin haber descansado ni un solo día.



Guía de Actividad

Turismo rural (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

El reto que supone

Dedicarme a lo que me gusta

La independencia que proporciona

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Teño estudos universitarios de Ciencias Económicas. Ademais fixen cursos de xerencia, atención ao cliente e actualmente cursos para a implantación da Q de calidade.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

É importante pero non imprescindible. Se cres no teu proxecto, ninguén mellor que ti para levalo a cabo, sempre e cando coñezas as túas limitacións e busques asesoramento técnico externo.

Anecdotalio

Xamais pensei, en todos os momentos duros que atravesei no desenvolvemento desta casa, que me daría tanta satisfacción. Ver que todo polo que loitache deu os seus froitos dun modo tan positivo converteume en mellor persoa. E a xente que se hospeda na casa nótao, percibe un ambiente alegre e disfruta moitísimo. Tamén é certo que se soubese que non ía recibir ningún tipo de subvención e que tería que afrontar o gasto eu soa, xamais tería emprendido esta aventura.

