



# Manual N°.1

Emprendedor en Mi Pueblo



## SABORES de EUROPA

PR2 Curso de formación:  
Digitalización del Patrimonio  
Cultural Gastronómico Rural en  
Europa



Co-funded by  
the European Union



## Curso de formación PR2 – Manual 1

---

---

### SABORES de EUROPA

#### **PR2 Curso de formación: Digitalización del Patrimonio Cultural Gastronómico Rural en Europa**

*Manual N°.1 Emprendedor en Mi Pueblo*

---

Proyecto n°. 2021-1-RO01-KA220-ADU-000029562

## ÍNDICE

<b>1. ¿Qué es el emprendimiento? Emprendimiento en el medio rural.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Cómo poner en marcha un nuevo negocio estableciendo un punto gastronómico local en su unidad de tipo familiar. ....</b>	<b>9</b>
<b>3. Marcos legales y pasos necesarios.....</b>	<b>14</b>
<b>4. Cómo proporcionar satisfacción alimentaria local. ....</b>	<b>16</b>
<b>5. Cómo asegurar y medir la calidad y el valor.....</b>	<b>24</b>
<b>6. Cómo cumplir con la expectativa del turista. ....</b>	<b>34</b>
<b>7. La comida, base de la gastronomía.....</b>	<b>44</b>
<b>8. Costos y Riesgos. ....</b>	<b>76</b>
<b>9. Conclusión .....</b>	<b>83</b>
<b>11. Datos de contacto de las agencias nacionales y locales que regulan LGP.....</b>	<b>84</b>
<b>12. Casos de estudio .....</b>	<b>88</b>
<b>1. Turista en Dolhești. Un destino rural único de Rumanía.....</b>	<b>89</b>
<b>2. La Elena din Deal. Punto Local Gastronómico.....</b>	<b>92</b>
<b>3. La Grisha. Punto Gastronómico Local con especialidades de pescado.....</b>	<b>94</b>
<b>4. Casa VLC Bilbao. Punto Gastronómico Local.....</b>	<b>96</b>
<b>5. Gastro Local. Plataforma de Puntos Gastronómicos Locales.....</b>	<b>99</b>
<b>6. Audioguía Bulgaria. Guía turístico personal multilingüe para visitas turísticas y excursiones de un día. ....</b>	<b>101</b>
<b>7. Gotvach.bg (Bonapeti.com). Base de datos de recetas.....</b>	<b>104</b>
<b>8. Cooperativa de alimentos que une a consumidores y productores de alimentos limpios....</b>	<b>106</b>
<b>9. Fundación LocalFood.bg. Una incubadora de iniciativas de pequeñas empresas de alimentos.....</b>	<b>109</b>
<b>10. Pendara. Mercado local de abastos y turismo rural gastronómico, con el objetivo de mejorar el entorno empresarial para su desarrollo.....</b>	<b>112</b>
<b>11. Cata de aceite de oliva en Alentejo, Portugal.....</b>	<b>115</b>
<b>12. Enólogo por un día. Experiencia en Alentejo, Portugal.....</b>	<b>116</b>
<b>13. Casa Rural Sete Quintas, Portugal. ....</b>	<b>118</b>

14.	<b>Nobre Terra, licores y mermeladas tradicionales, Portugal.....</b>	<b>121</b>
15.	<b>Quinta do Miguel.....</b>	<b>122</b>
16.	<b>La Pensión Merlina. La Forestería La Merlina.....</b>	<b>124</b>
17.	<b>Lindhouse. Casa de Campo. ....</b>	<b>128</b>
18.	<b>Granja Ecológica del Etna. Agriturismo Biologico dell'Etna.....</b>	<b>133</b>
19.	<b>Cortijo Falcare. Agroturismo Falcare.....</b>	<b>137</b>
20.	<b>Finca Bramasole. Tenuta Bramasol.....</b>	<b>141</b>
21.	<b>El empresario griego encuentra un gran éxito al regresar a la naturaleza en el pueblo de su padre. ....</b>	<b>143</b>
22.	<b>Incubadora Vamvakou: el pueblo de Laconia transformándose en un Silicon Valley griego. ....</b>	<b>145</b>
23.	<b>Estrategia Smart Village de Kythera (Grecia).....</b>	<b>147</b>
24.	<b>Macedonia Central nombrada "Región Emprendedora Europea" del año. ....</b>	<b>148</b>
25.	<b>Ecosistema de colaboración en Karditsa: desarrollo de la economía social en la Grecia rural. ....</b>	<b>150</b>
26.	<b>Loft Chalet: Alojamiento de lujo en una antigua casa de campo cerca de Gura Humorului, Suceava. ....</b>	<b>151</b>
27.	<b>Casa Filip, de Sarichioi, un hito de la arquitectura tradicional en el Delta del Danubio. ....</b>	<b>155</b>
28.	<b>Verde de Bran, tres en uno: punto gastronómico, productos ecológicos y alquiler de bicicletas ....</b>	<b>159</b>
29.	<b>Păstrăvăria Alex, el encanto del histórico Maramureș. ....</b>	<b>165</b>
30.	<b>Căsuța din Scobai. Una experiencia tradicional rumana.....</b>	<b>169</b>
31.	<b>Turismo Rural El Jiniebro. Un lugar único en la frontera de España y Portugal. ....</b>	<b>174</b>
32.	<b>Dehesía. Cosmética ancestral para los problemas de hoy.....</b>	<b>178</b>
33.	<b>Quesos Silva Cordero, los quesos de siempre a todo color.....</b>	<b>181</b>
34.	<b>Glamping El Regajo, lujo en medio de los cerezos. ....</b>	<b>186</b>
35.	<b>Apicultura sostenible en la Val de Xálima, abejas y cultura. ....</b>	<b>190</b>
36.	<b>Hotel Peña del Alba y Restaurante La Era de mi Abuelo: Emprendimiento sostenible en una zona rural.....</b>	<b>193</b>
37.	<b>Atelierul Sanzienelor. ....</b>	<b>199</b>
38.	<b>Casa Pelínica. ....</b>	<b>202</b>

39.	Stana lui Aidan. ....	204
40.	Retiro Seva Sana.....	207
41.	Granja Cobor.....	211
13.	Otras lecturas:.....	214
1.	II Estudio de la Demanda de Turismo Gastronómico en la Comunidad de Madrid.....	214
2.	Desarrollo de Destinos Rurales Basados en el Oleoturismo: .....	214
3.	La gastronomía como patrimonio cultural y motor de desarrollo turístico. ....	215
4.	Recursos para el emprendimiento en el medio rural de Extremadura.....	216
5.	Técnicas de generación de ideas. Creatividad aplicada a los negocios.....	217
6.	Programa de Emprendimiento Rural .....	218
7.	Informe GEM sobre Actividad Emprendedora en Áreas Rurales.....	219
8.	Observatorio de Turismo Rural Memoria Anual 2021 .....	219
9.	Informe sobre Turismo Rural. Comarcas de Tentudía y Ambroz (Extremadura). ....	220
10.	Grupo Temático sobre Negocios Rurales Inteligentes y Competitivos.....	221
11.	La hostelería en Aragón y el covid´19: impactos económicos y medidas para su recuperación.....	222
12.	60 ideas de pequeñas empresas para cualquier persona que quiera administrar su propio negocio. ....	223
13.	9 plantillas gratuitas para ayudarte a convertir tu idea en un negocio .....	223

## **1. ¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO? EMPRENDIMIENTO EN EL MEDIO RURAL.**

¡Bienvenidos a este primer Manual! Hoy inicias un camino lleno de retos para convertirte en un emprendedor en las zonas rurales. Sabemos que el camino no es fácil, por eso queremos ofrecerte todo tipo de recursos para ponértelo todo más fácil.

Y queremos empezar con una definición de emprendedor. Hay muchas maneras de definir a un emprendedor. Ya eres emprendedor porque querías emprender este camino.

- Un emprendedor es alguien que emprende con resolución acciones o emprendimientos innovadores.
- Un emprendedor es una persona que es capaz de identificar y descubrir algún tipo de oportunidad de negocio. En base a esto organiza los recursos para poner en marcha un proyecto empresarial.
- Un emprendedor localiza oportunidades analizando y estudiando el mercado y sus fluctuaciones. De esta forma, identifica las preferencias y actitudes del público.
- Un emprendedor reúne recursos financieros, económicos y humanos para dar forma a su proyecto.
- Un emprendedor pone en marcha la idea con determinación, afrontando su puesto de responsabilidad.
- Un emprendedor persigue un sueño y no descansa hasta que se realiza.

**Pregunta:** ¿Con cuál de estas definiciones te identificas más?  
¿Puede proporcionar una definición?

Algunos empresarios tienen competencias muy específicas. Quizás también tengas algunos de estos:

1. **Creatividad emprendedora**, para crear nuevas ideas de negocio.
2. **Liderazgo**, le ayudará a trabajar con otras personas y establecer una meta.

3. Capacidad de adaptación y gestión del cambio. Esto significa saber adaptarse a las nuevas circunstancias (cambios en la demanda del producto, cambios en la legislación, etc.).
4. **Perseverancia y orientación a objetivos**, ya que las condiciones pueden ser desfavorables al principio y hay que saber perseverar. Michelle Obama dijo que no existe una fórmula mágica para el éxito; todo se reduce a trabajar duro, tomar las decisiones correctas y perseverancia.
5. **Pasión**. Un emprendedor como tú necesitará ser entusiasta y creer en su idea para poder desarrollarla.
6. **Auto confianza**, para aportar seguridad al proyecto ya tu equipo y alcanzar los objetivos marcados.
7. El emprendedor debe ser una persona realista y tener una gran capacidad de análisis del entorno.
8. Tomar riesgos calculados es muy importante para el emprendedor para no caer en falsas oportunidades. ¡Ten cuidado! Es importante no arriesgar más de lo que se puede.

El espíritu empresarial sigue siendo un área en la que en Europa estamos en clara desventaja con respecto a otros países del mundo. Por ejemplo, una mayor proporción de adultos estadounidenses, canadienses y australianos en edad de trabajar participan en actividades empresariales que sus pares europeos.

#### **Sabía usted que...?**

La Unión Europea está fomentando la creación de empresas y el fomento de la cultura emprendedora, especialmente en tres prioridades:

1. Mejorar la educación y la formación empresarial.
2. Eliminación de obstáculos administrativos.
3. Fomento de la cultura del emprendimiento.

Algunos expertos hablan de seis tipos de emprendedores, según el tipo de oportunidad de la que surja la idea:

- **Visionario:** es aquel que se anticipa a las demandas o tendencias del mercado, pensando en el futuro y no sólo en las ideas de negocio que hoy son las más rentables. Puede ser, por ejemplo, un negocio que comienza a implementar, como canal de venta, una nueva tecnología que aún tiene un alcance limitado. Sin embargo, el empresario espera que el uso de dicha tecnología aumente progresivamente en los próximos años.
- **Oportunista:** Como su nombre lo indica, identifica oportunidades de negocio, busca descubrir una necesidad aún no satisfecha por el público.
- **Social:** Es aquella que busca tener un impacto positivo en la sociedad, no solo generar rentabilidad.
- **Por accidente:** Es aquel que por casualidad se involucra en un emprendimiento, por ejemplo, con un amigo que le propone una idea de negocio.
- **Inversor:** La persona que no desarrolla la idea de negocio, sino que invierte capital en ella, convirtiéndose en socio.
- **Persuasivo:** Al igual que el inversor, tampoco ha generado la idea de negocio, pero es capaz de influir en un grupo de personas para llevar a cabo un proyecto que puede haber sido concebido por otra persona.
- **Especialista:** Un especialista se centra en un sector concreto y desarrolla su actividad en él. Se busca abordar un nicho que, aunque pequeño, puede generar rentabilidad.

El emprendimiento rural es una de las claves para el desarrollo económico y social del territorio en el que vives. Proporciona medios de subsistencia, genera riqueza y empleo, y responde a las necesidades locales de bienes y servicios. Un factor muy importante es que el emprendimiento fije la población en los territorios.



La cualidad más importante del emprendimiento rural radica en que las personas (como tú) generen su alternativa de empleo para que no tengan que salir de su entorno de vida. Esta falta de opciones profesionales y ofertas de trabajo también está ligada al mantenimiento de empresas familiares y una gran sensibilidad por el desarrollo y crecimiento de la población que habitan.

**Sabía usted que...?**

El medio rural siempre ha sido un desconocido para los emprendedores urbanos y no ha captado su interés, pero la crisis del COVID-19 está cambiando la percepción que teníamos del mundo y probablemente marcará un antes y un después en nuestra sociedad, en nuestra forma de trabajar. en nuestros valores de vida, en nuestros hábitos de consumo y, quizás, estos cambios pueden ser una oportunidad para el mundo rural y para fomentar el emprendimiento en este entorno.

El futuro no está solo en las llamadas ciudades inteligentes, sino también en las zonas rurales. Actualmente, existe una gran oportunidad de desarrollo en el medio rural: los profesionales de la ciudad buscan lugares en el medio rural para desarrollar su talento y mejorar su calidad de vida.

Además, las facilidades para el emprendimiento rural hacen que cada vez más personas decidan dar el salto de la ciudad al campo. Los programas de ayudas y un entorno con menos competencia hacen del mundo rural una opción real para muchas personas que quieren cambiar de vida y emprender su propio negocio.

Parece que en las zonas rurales es más fácil proponer un nuevo negocio que nadie de la zona haya pensado y tener menos competencia. Y no solo eso, sino que además, a la hora de montar un nuevo

negocio, todo, en general, es más barato: el coste de la vivienda, el local comercial o una nave y el nivel de vida son más asequibles que en las ciudades.

## 2. CÓMO PONER EN MARCHA UN NUEVO NEGOCIO ESTABLECIENDO UN PUNTO GASTRONÓMICO LOCAL EN SU UNIDAD DE TIPO FAMILIAR.

Similar al famoso juego Trivial Pursuit, te invitamos a reflexionar sobre seis áreas o etapas para crear un negocio en un entorno rural partiendo de cero.<sup>1</sup>

- Historia (**Amarillo**). Tu historia personal. Conozca las competencias y habilidades en las que ha tenido éxito en el pasado.
- Geografía (**Azul**). Dónde quieres estar. ¿Cuál es su objetivo al crear una ¿compañía?
- Arte y Literatura (**Marrón**). Lecturas, informes y documentos para montar tu negocio.
- Ciencia y Naturaleza (**Verde**). Tu realidad, tu entorno, observando la realidad.
- espectáculos (**Rosa**). Habilidades personales. El 'arte que tienes'. ¿Cuál es tu arma secreta?
- Deportes (**Naranja**). Práctica.



### HISTORIA

#### Experiencias anteriores

"No hay mejor predictor del futuro que el pasado". (Luis Puchol)

<sup>1</sup>Trivial Pursuit es un juego de mesa. Scott Abbott, editor de deportes del periódico Canadian Press, y Chris Haney, fotógrafo de la revista Montreal Gazette, desarrollaron la idea en diciembre de 1979; su juego fue lanzado dos años después. En Estados Unidos, el juego se hizo popular en 1984, cuando se vendieron unos 20 millones de copias. Parker Brothers (ahora parte de Hasbro) compró los derechos del juego en 1988. A partir de 2004, se han vendido alrededor de 88 millones de copias, en 26 países y 17 idiomas.

Tus experiencias serán la base de tu negocio, porque ¿quién se embarcaría en un proyecto en el que tiene pocas posibilidades de éxito? Analiza en qué actividades has tenido éxito en el pasado. Aunque aún no hayas sido emprendedor, estamos seguros de que hay experiencias que puedes incorporar a tu nuevo proyecto, especialmente las gastronómicas:

- ¿Has cocinado para alguien que no sea tu familia?
- ¿Ha plantado, cuidado o cosechado productos?
- ¿Te interesa el trato con la gente?
- ¿Escribiste las recetas de tus padres o abuelos y trataste de replicarlas en alguna ocasión?

Todas estas experiencias ahora verán la luz del día de una manera nueva y mágica. Recuerda cuáles son y escríbelas. Serán muy valiosos para ti.



## GEOGRAFÍA

### Objetivos y estrategia

"No hay buen viento para el que no sabe adónde va". (Séneca)

Todo comienza con una idea, que tiene que ser transformada en metas.

Recuerda que tus objetivos deben ser SMART, es decir:

- **Específico:** No tener claro tu objetivo es un buen comienzo... para el desastre. Tómese un tiempo para considerar esto honestamente. Por ejemplo, "aumentar las ventas" está lejos de ser un objetivo específico.

- **Mensurable:** Recuerda usar variables que luego puedas medir. Por ejemplo: "Crecer un 3%" es un objetivo medible. La mensurabilidad de un objetivo SMART puede ser cuantitativa o cualitativa.
- **Realizable:** Tiene que ser alcanzable. Por lo tanto, debes hacer que tu idea aterrice en el objetivo.
- **Importante:** No te quedes a mitad de camino. Intenta que la meta sea un poco ambiciosa, para que te desafíe.
- **Limitados en el tiempo:** Los objetivos deben tener una fecha objetivo o un marco de tiempo para cuando deben completarse, por lo tanto, con un límite de tiempo. Esto no solo proporciona una sensación de urgencia, sino que también ayuda a la hora de revisar si el objetivo se ha logrado o no con éxito.

La estrategia es, sencillamente, pensar a largo plazo. ¿Dónde le gustaría ver su pequeña empresa en cinco años? Al tener siempre la estrategia en mente, será más fácil lograrlo.



## **ARTE Y LITERATURA**

### **Recursos para el emprendimiento**

"Si tus aspiraciones no son mayores que tus recursos, no eres un emprendedor". (CK Prahalad)

¿Qué recursos necesitas para llevar a cabo tu proyecto? Hay muchas personas que quizás ya hayan emprendido un emprendimiento similar y hayan sistematizado sus experiencias en libros o manuales. Por otro lado,

también es posible que en tu región existan ayudas, oficinas u organismos de apoyo a los emprendedores y más concretamente en el medio rural. Haz una recopilación de todo esto lo antes posible.

- a) Libros y manuales sobre emprendimiento
- b) informes sobre clientes
- c) Testimonios y experiencias de otros emprendedores de tu localidad o alrededores, que aunque no sean del mismo sector que tú, seguro que pueden contarte sus impresiones sobre clientes, mercado, horarios...
- d) Las Oficinas de Apoyo al Emprendedor son comunes en las zonas rurales. No dude en ponerse en contacto con ellos. La mayoría son públicas, y cuentan con técnicos que te ayudarán a realizar correctamente el plan de negocio.



## CIENCIA Y NATURALEZA

### Ambiente

"No importa si tu entorno está oscuro. Ilumina tu parte". (Anónimo)

El análisis del mercado es clave en nuestro plan de negocio. En este analizaremos, por un lado, el mercado en el que se introducirá el producto, su tamaño, los factores de éxito que lo caracterizan, qué barreras de entrada y salida podemos encontrar, cuál es su evolución y crecimiento natural, su el ritmo posterior y las tendencias actuales. Y, por otro lado, tendremos que hacer una investigación exhaustiva de la competencia a la que nos enfrentamos para ofrecer el mejor producto y llegar al mayor

número de consumidores. ¡Pero quédese tranquilo! Seguramente en un mercado rural la competencia siempre será 'amigable'.



## ESPECTÁCULOS

### Habilidades personales

"Cuando todo cambia... son necesarias nuevas habilidades". (Marta Graño)

¿Cuáles son tus habilidades más destacadas? Estoy seguro de que sabe cómo hacer cosas que impacten positivamente en su negocio. Estas habilidades (llamadas soft skills) son las que mejorarán tu proyecto, las relaciones con tus clientes y, por supuesto, tu vida personal. ¿Cuáles serían algunas de estas habilidades?

- Gestión del tiempo.
- Hablar en público.
- Trabajo en equipo.
- Liderazgo.
- Habilidades de venta.
- Negociación.
- ...y así hasta más de veinte.

Te animamos a potenciar algunas de estas habilidades, que te serán muy beneficiosas en tu futuro como emprendedor.



## **DEPORTES**

### **Acciones que vas a desarrollar**

"La idea que no intenta convertirse en palabra es una mala idea, y la palabra que no intenta convertirse en acción es una mala palabra".

(Chesterton)

Ahora tenemos que ponernos manos a la obra. Y hay que hacerlo paso a paso, con paciencia, sabiendo que serán muchas las dificultades por las que tendréis que pasar.

En esta etapa, deberá definir el modelo de negocio y el plan financiero, que detallará los arreglos financieros (cómo se financiará), la cartera principal de productos o servicios para lograr las metas y objetivos estratégicos, un estado de resultados intermedio y todo aquellas necesidades de financiación a corto/medio/largo plazo.

Emprender es fácil si te lo propones. Solo tienes que tener un buen producto y algo de confianza en ti mismo. Puede que el producto no sea bueno al principio, porque lo importante es cargarlo de valor, generando un valor progresivo que aumente la percepción del producto entre tus potenciales clientes.

### **3. MARCOS LEGALES Y PASOS NECESARIOS.**

El primer paso para constituir una empresa, por pequeña que sea, es elegir su forma jurídica. Es preferible que lo hagas con la ayuda de una asesoría con la que gestionar los inicios: constitución de la sociedad, obligaciones fiscales, pago de impuestos...

**A tener en cuenta:** Cada tipo de sociedad requiere un número mínimo de socios e inversión (capital), y determinará la responsabilidad de la sociedad y de los socios por las deudas de la sociedad.

Existen otros tipos especiales de sociedades, como las Civiles o las Comunidades de Bienes, que tienen características distintas a las anteriores, y se rigen a nivel de impuestos de forma distinta.

Incluso puede ser que finalmente optes por establecerte como trabajador por cuenta propia.

Una vez que haya elegido la forma jurídica que más le convenga, es el momento de inscribir su empresa en el Registro de Marcas o similar de su país.

Existe un registro en cada país o región que registra el número de empresas y sus actividades en el tráfico mercantil o, lo que es lo mismo, del conjunto de operaciones de las actividades empresariales.

Allí deberá verificar mediante el certificado negativo que la razón social de su empresa es única, y que no coincide con la de ninguna otra empresa.

Una vez que tengas la denominación, dirígete a los bancos; a tu banco de confianza pero también al resto de entidades financieras.

Analiza qué banco te ofrece las condiciones más ventajosas para abrir una cuenta a nombre de tu empresa. En esa cuenta deberás depositar el capital social, el mínimo o el elegido.



**Importante:** No olvide solicitar el certificado de depósito, si el banco no lo emite como es habitual.

Este certificado, donde consten los datos del socio o socios y los aportes realizados, acredita el capital social en la constitución y deberás aportarlo ante notario o funcionario público.



## Legal frameworks & **necessary steps**

Choose a legal form.

Register your business in the Trademark Registry.

Choose a bank with benefits for your business.

Dont forget to request the deposit certificate.

## 4. CÓMO PROPORCIONAR SATISFACCIÓN ALIMENTARIA LOCAL.

La persona con la que queramos establecer cualquier tipo de relación comercial debe recibir aportes positivos de nuestra empresa en todo momento, no solo cuando se realiza la acción de compra o consumo. Antes de tener el primer contacto físico, tienes que llamar su atención para que conozcan tu producto y se interesen por él. Luego, una vez realizada la venta, el contacto con tu cliente debe ser constante (pero cuidado con no aburrir) y debes ser capaz de responder en muy breve tiempo para que siga confiando en ti y repita más veces el acto de comprar. .

En otras palabras, las acciones para conseguir un cliente satisfecho con tu producto pueden ser las siguientes:

- a) **Informar con claridad.** Debes ser transparente e informar a través de los canales que consideres convenientes (aquellos a través de los cuales se informa al público objetivo) sobre

lo que vas a vender, para qué sirve tu producto, cuáles son las características y qué necesidad pretende resolver. Si es un restaurante, es muy fácil. Si vas a vender alimentos, debes especificar las propiedades de cada uno.

- b) **Siempre dice la verdad.** Muchas campañas publicitarias tienden a exagerar las virtudes y utilidades de un producto o servicio. Es una estrategia absurda, porque solo tiene crédito a corto plazo, ya que en la primera compra el cliente se dará cuenta de que lo que ha escuchado es falso. Además, debido al incumplimiento de las expectativas creadas, el consumidor sentirá desconfianza hacia ti y tu producto. Esto será un desastre en el futuro para todo lo nuevo que lances.
- c) **Mantenga sus tratos amistosos.** El trato en todos los casos debe ser profesional y educado, pero está claro que no es lo mismo dirigirse a una persona más joven que a un público más adulto y de gran poder adquisitivo. Por tanto, el tratamiento deberá adaptarse siempre a lo que espera el consumidor, por lo que deberá utilizar el registro adecuado en cada caso.
- d) **Resuelve cualquier duda o consulta de forma rápida, segura y eficaz.** Ya sabes que el servicio postventa es una de las herramientas más importantes para conseguir la fidelización de los clientes. Cualquier queja o problema debe ser solucionado rápidamente para que la persona no sienta que ha sido desatendida. "¿Cómo podemos resolverlo?" debería ser tu frase más utilizada.
- e) **Adaptar el producto a las sugerencias planteadas.** Las preferencias de los consumidores pueden variar con el tiempo y la empresa debe ser capaz de detectar estos cambios. Por ello, es fundamental mantenerse en estrecho contacto con el consumidor para detectarlos.

**No lo olvide:** Las preferencias del cliente pueden cambiar con el tiempo.

#### 4.1. ¿Cuáles son las consecuencias de no satisfacer al cliente?

Si la calidad de su plato, su producto final o su trato no logra satisfacer al cliente, pueden ocurrir las siguientes situaciones:

- **El cliente no repite la acción de compra.** Si el cliente no recibe el trato esperado o el producto no satisface sus necesidades, no volverá a comprarlo y pasará a engrosar la lista de clientes de la competencia. Por lo tanto, es una fuente de ingresos menos que puede tener un impacto en el resultado final.
- **Cientes no realice mejoras o sugerencias sobre el producto.** Un cliente puede seguir comprando el producto porque realmente cumple con tus expectativas o le gusta, pero si no es bien tratado puede negarse a facilitarte la información que luego le pides. En consecuencia, no será consciente de los cambios en las preferencias y no podrá reaccionar ante posibles cambios.
- **El cliente actúa como prescriptor negativo.** Muchos negocios han crecido gracias a recomendaciones de clientes conocidos que han generado cadenas de confianza que han ayudado a consolidar el negocio. Por el contrario, si el cliente no está satisfecho, desaconsejará cualquier relación contigo y perderás clientes potenciales.

#### **4.2. ¿Cuáles son los beneficios para usted si un cliente está satisfecho?**

Toda tu actividad, desde la generación de la idea hasta los detalles que le añades a tu producto, debe estar enfocada a conseguir la satisfacción del cliente, porque sólo desde esta premisa es posible alcanzar todos los demás objetivos que puedan plantearse. Así, si el cliente se siente satisfecho con la atención recibida, los beneficios para la empresa serán:

- a) **Mayores ventas:** cuantos más clientes, más ventas para el negocio y mayor la probabilidad de obtener mayores ganancias.
- b) **Consolide para usted unos ingresos seguros a medio y largo plazo:** si el cliente está satisfecho, repetirá la acción de compra en el futuro y, por tanto, la empresa se asegura un

- número mínimo de ventas en un periodo de tiempo significativo. De cara a hacer previsiones de futuro para acometer nuevos proyectos, es un colchón que aporta seguridad.
- c) Que el cliente actúe como prescriptor positivo: el cliente satisfecho aconsejará a las personas de su entorno con las mismas preferencias y necesidades comprar el producto. De la misma forma, éste lo hará con otro, y así sucesivamente.
  - d) Fortalecimiento de una imagen de marca: la empresa logra consolidar una imagen de marca que puede ser muy útil en diferentes términos. En primer lugar, lograr un vínculo con determinados valores. En segundo lugar, porque será más fácil captar la atención del consumidor a la hora de lanzar nuevos productos.
  - e) Mayor predisposición del mercado a la incorporación de nuevos productos: los clientes estarán atentos a cualquier novedad que afecte a la empresa, especialmente si tiene previsto lanzar un nuevo producto al mercado.

**El cliente satisfecho.** Mantener contentos a sus clientes es la clave para asegurar su lealtad y el éxito de su negocio. Cuando los clientes están satisfechos con su producto, son leales, grandes defensores, compradores frecuentes de sus productos y servicios, y realmente quieren que tenga éxito en el mercado.

**Sin clientes satisfechos, no tendrás clientes leales. Sin clientes leales, no tendrás consumidores que se queden por mucho tiempo.** Acudirán a la competencia cuando tengan la oportunidad, y es más caro captar nuevos clientes que retener a los actuales.

Por ello, te ofrecemos algunas estrategias para mejorar la satisfacción de tus clientes con tu producto de forma efectiva.

### **4.3. Estrategias para trabajar la satisfacción del cliente.**

Para garantizar la lealtad de sus clientes, debe trabajar en las siguientes estrategias para mejorar la satisfacción del cliente.

**a) Comprender las expectativas del cliente.**

No puede esperar servir y satisfacer a sus clientes si no comprende y cumple con sus expectativas. Si falla, existe una desconexión entre las expectativas del cliente y su producto o servicio, así que tome medidas para superarla. Hable con ellos, envíe encuestas a los clientes y solicite comentarios.

Actúa sobre la retroalimentación que recibes. Esto aumentará la lealtad de los clientes y los alentará a proporcionar comentarios en el futuro.

**b) Experimentelo usted mismo.**

La siguiente de las estrategias para mejorar la satisfacción del cliente es que evalúes cada punto del recorrido del cliente como si fueras uno de ellos. En otras palabras: pruebe el producto, juegue con él.

Hay varios puntos de contacto donde tus clientes interactúan antes, durante o después de la compra. ¿Por qué no vivir la experiencia usted mismo? Regístrese para una demostración, vea cómo funciona el proceso, registre una queja, envíela por correo electrónico y evalúe el tiempo de respuesta. Suena tonto pero es importante.

Una vez que sepa todo esto de primera mano, sabrá qué áreas necesitan mejorar. Esto hará que sus procesos y operaciones sean más eficientes, impulsando la experiencia y satisfacción del cliente.

**c) Conecta con tus proveedores y, si lo tienes, con tu equipo comercial.**

A menudo se pasa por alto, pero debe interactuar con su equipo de ventas de forma regular y según sea necesario. Ellos son los que están en contacto directo con los clientes y saben cuáles son los problemas. Use esos datos para corregir cualquier deficiencia que tenga en el recorrido del cliente.

También es importante que confíes y capacites a tus vendedores. Permítales participar en el proceso y resolver apasionadamente los problemas de los clientes. Esto asegurará el compromiso de los empleados y reducirá el desgaste de los empleados.

#### **d) Trata bien a tus clientes.**

Una estrategia para apoyar a los clientes y garantizar su satisfacción es tratarlos bien. Debes tratarlos con respeto, con la máxima atención y compromiso. Esto debe reflejarse en todos los equipos y procesos.

Debes empatizar con sus problemas. Si un cliente siente que el sitio web no es útil o es difícil de navegar, tenga un chat en vivo para obtener comentarios. Todas las organizaciones centradas en el cliente se esfuerzan por hacer que sus sitios web sean fáciles de usar y visualmente atractivos para mantenerlos contentos.

#### **e) Reducir los tiempos de espera.**

Los tiempos de espera más altos reducen significativamente las calificaciones de satisfacción del cliente. Por lo que es responsabilidad de la marca incluir entre las estrategias para mejorar la satisfacción la planificación y contratación de personal de apoyo. Y eso se puede ayudar con un buen sitio web y un buen sistema de ventas electrónicas, si es un producto. O un buen sistema de reservas, si se trata de un restaurante.

**A tener en cuenta:** No puede dar excusas a los clientes por el alto volumen de llamadas, la falta de personal, la temporada de vacaciones, etc. Debe anticipar estas situaciones y planificarlas.

#### **f) Ofrecer ayuda multicanal.**

Siempre puede haber algunos pequeños problemas que sus clientes puedan tener debido a la falta de información. Puede, si lo desea, facilitar folletos, documentos y todo tipo de material de apoyo para resolver sus pequeñas dudas.

**Importante:** Tus clientes agradecerán la comunicación multicanal ya que les ayudará a conseguir soluciones rápidamente (redes sociales, folletos, algún mensaje de correo electrónico...).

#### **g) Escuche a sus clientes.**

Escuchar a tus clientes satisfechos e insatisfechos es otra estrategia para mejorar la satisfacción. Descubra qué funciona y qué se interpone en el camino de una excelente experiencia del cliente. Puedes hacer una sencilla encuesta al final de cada compra o de cada consumo.

Tenga en cuenta: si encuesta a los clientes pero no actúa de acuerdo con sus comentarios, no los hará felices y no será eficiente.

#### **h) Construir comunidades en línea.**

Crear comunidades en línea es una excelente manera de administrar el servicio al cliente, las actividades de marketing y abordar las inquietudes de los clientes. Por ejemplo, si le pides a tus

clientes su correo electrónico o celular, puedes crear la lista de correo por mail o Whatsapp con novedades y algunas interesantes anuncios. También puede proporcionar información sobre vida saludable, nutrición, y algo componentes de alimentos a tener en cuenta...

Las comunidades son una excelente manera de recopilar ideas sobre nuevos alimentos, componentes, productos..., es decir: obtener los conocimientos que necesita.

### **i) Asegurar la satisfacción de su equipo.**

La experiencia del empleado y la experiencia del cliente están vinculadas. Se sabe que los empleados comprometidos ayudan a mejorar la satisfacción del cliente.

Intenta premiar el esfuerzo de tus proveedores, de tu equipo, de quienes te ayudan en estos primeros momentos de forma desinteresada... Valóralos y ofréceles un gran ambiente de trabajo y enriquece su experiencia; recuerda que la satisfacción del cliente interno también es importante.

**Recordar:** La motivación de los empleados es tan importante como la automotivación. Serás el ejemplo diario para tus empleados y debes entender que la imagen que das; cómo tratas a los clientes y tu actitud ante las dificultades o tareas diarias, será el ejemplo a seguir para trabajadores y compañeros.

Los líderes empresariales deben desarrollar la capacidad de motivar a su equipo para que se sientan satisfechos y comprometidos con el trabajo que realizan y lo realicen de manera excelente con el mayor esfuerzo, esto hará que el negocio sea mucho más competitivo y productivo.



**Recordar:** Beneficios de estar motivado con tu proyecto y tu trabajo en equipo La motivación es un elemento esencial en un equipo de trabajo ya que provoca un cambio cualitativo en el desempeño de las tareas, pero al mismo tiempo contribuye a mantener un ambiente de trabajo saludable y colaborativo.

Uno de los beneficios más relevantes de la motivación laboral es el compromiso del equipo y su disponibilidad para aportar más, desempeñarse mejor y alcanzar los objetivos tanto individuales como grupales.

Además de los mencionados, existen otros importantes beneficios para tu negocio cuando todo el equipo está motivado, como los siguientes:

- Mayor productividad ya que rendirás mejor en tus tareas y contribuirás a la consecución de los objetivos.
- Menor nivel de ausentismo ya que todo el equipo se siente cómodo con su vida laboral.
- Mejora en el nivel de servicio al cliente derivado de una buena actitud y satisfacción laboral interna en el equipo.
- Una mejor reputación como empleador, esto te permitirá atraer y retener el mejor talento para tu empresa.
- Desempeño más eficiente de la empresa gracias al ambiente colaborativo y proactividad del equipo de trabajo.

Seguro que, mientras lees estas líneas, te estarás preguntando cuál es tu nivel de motivación. Simplemente hágase esta pregunta: ¿cuánto desea iniciar una pequeña empresa?

## **5. CÓMO ASEGURAR Y MEDIR LA CALIDAD Y EL VALOR.**

En su caso, el control de calidad de los alimentos es el uso de parámetros tecnológicos, físicos, químicos, microbiológicos, nutricionales y sensoriales para asegurar que un alimento sea sano y sabroso con el fin de proteger a los consumidores, tanto del fraude como de su salud.

Si das el paso de emprender un pequeño negocio, recuerda que formarás parte de la industria alimentaria y como tal, deberás apegarte a normas básicas para garantizar la seguridad de tus clientes. Estará manipulando y almacenando alimentos frescos que se transformarán en platos listos para comer, que se espera que satisfagan no solo la necesidad de alimentos de sus clientes, sino también para garantizar una experiencia memorable que motive futuras visitas. Tienes en tus manos que los clientes influyan en otros comensales que repetirán una y otra vez el ciclo de recompra, y que garantizarán la rentabilidad de tu negocio.

### **5.1. El concepto de calidad**

**Calidad significa aportar valor al cliente**, y esto no es más que ofrecer unas condiciones de uso del producto o servicio superiores a las que el cliente espera recibir ya un precio asequible. Algunos expertos definen la calidad como: “Entregar al cliente no lo que quiere, sino lo que nunca imaginó que quería, y una vez que lo consigue, se da cuenta de que era lo que siempre quiso”.

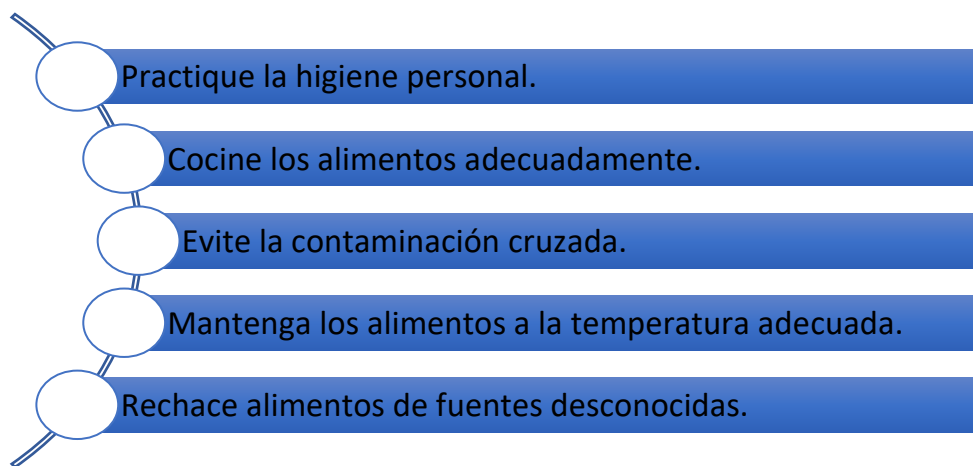
Está claro que para llegar a ese nivel de satisfacción se requiere más de un intento, y es aquí donde encajan a la perfección los sistemas de gestión de la calidad, cuya premisa se basa en “poner orden” para que el resultado final sea siempre el mismo, minimizando pérdidas y aumentar la rentabilidad sin sacrificar la satisfacción de nuestros clientes.

Hay varias opciones para aplicar "calidad" a los negocios de restauración y la ideal es básicamente la que se ajusta a cada modelo. Como cada restaurante o servicio de comida tiene una historia que lo precede, es necesario entender cómo se ha construido la propuesta de valor, para luego

desarrollar un sistema que la potencie. Esta, si se quiere, es la mayor área de oportunidad para establecer sistemas de calidad, ya que la mayoría de los establecimientos no cuentan con procesos estandarizados, y en algunos casos los procesos son prácticamente inexistentes. Si en la industria alimentaria la calidad está ligada a la seguridad, es probable que en la restauración este sea el criterio a tener en cuenta a la hora de gestionar la calidad.

Un estudio realizado por la Universidad de Ohio identificó los puntos de control más importantes para mantener la seguridad alimentaria y reducir la cantidad de casos y brotes de enfermedades transmitidas por los alimentos:

### **PUNTOS DE CONTROL PARA MANTENER LA SEGURIDAD ALIMENTARIA**



Fuente: Universidad de Ohio

Entre los diferentes tipos de calidad de los alimentos se encuentran la calidad higiénica y sanitaria, la calidad bromatológica (incluyendo las propiedades nutricionales y de composición), la calidad sensorial u organoléptica, la calidad tecnológica, la calidad ética (también conocida como calidad emocional), la calidad de uso (practicabilidad) y la calidad relacionada a tu imagen como futuro emprendedor.

## **5.2. Calidad de la comida**

Los consumidores solían considerar que los alimentos eran de buena calidad cuando estaban libres de defectos y sin adulterar. Sin embargo, en los últimos años, el concepto de calidad de los alimentos ha cambiado. Hoy, pensamos que la comida es de buena calidad cuando tiene ciertos atributos deseables. Estos atributos pueden ser tanto extrínsecos como intrínsecos. Los atributos extrínsecos son intangibles pero siguen siendo parte del producto alimenticio, por ejemplo, el impacto ambiental, el lugar de origen y los conocimientos tradicionales aplicados en su fabricación.

Actualmente, la noción de calidad de los alimentos se basa en un concepto complejo que está influenciado por una amplia gama de factores. Las características que contribuyen a la calidad de los alimentos se muestran en la siguiente figura.

### **CARACTERÍSTICAS DE LA CALIDAD DE LOS ALIMENTOS**



Fuente: Unión Europea

La 24ª Conferencia Regional para Europa de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) intentó extender la definición general de calidad, que se encuentra en la norma de la Organización Internacional de Normalización (ISO), a la calidad de los alimentos\* :

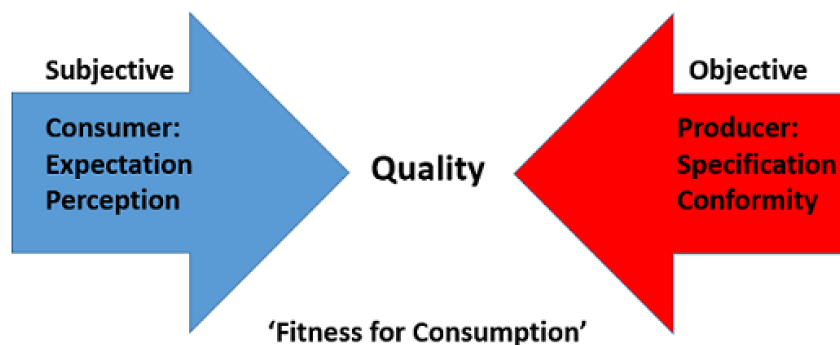
1. Históricamente, la calidad se ha entendido principalmente como la ausencia de defectos, fraudes y adulteraciones.
2. Más recientemente, la calidad se basa en las propiedades esperadas, como las características nutricionales o los beneficios resultantes. Esto introduce la necesidad de tener en cuenta las expectativas legítimas de los usuarios y pedir a los operadores que hagan lo mismo.
3. Finalmente, la calidad designa las características deseables que probablemente justifiquen el valor agregado; por ejemplo, formas de producción (agricultura orgánica, consideración

28

ambiental y bienestar animal), áreas de producción (denominación de origen) y sus tradiciones asociadas.

La calidad de los alimentos tiene una dimensión objetiva, que es la característica fisicoquímica medible de un producto alimenticio, y una dimensión subjetiva enmarcada por las expectativas, percepciones y aceptación del consumidor (“aptitud para el consumo”).

### DIMENSIÓN DE LA CALIDAD DE LOS ALIMENTOS

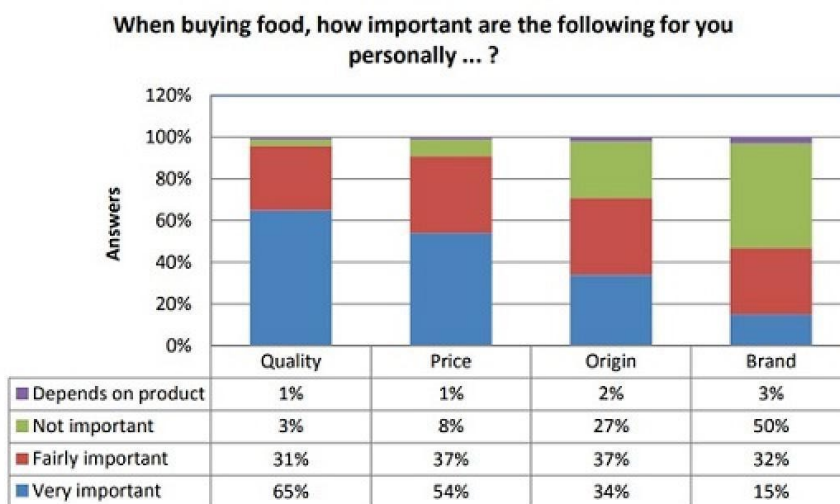


Fuente: Unión Europea

Las expectativas del consumidor se basan en señales de calidad (estímulos de información) que son intrínsecos (p. ej., inferir la madurez de la fruta a partir de su color) o extrínsecos al producto (p. ej., publicidad, imagen de marca del producto). Cuanto mejor sea la coincidencia entre las expectativas que tienen los consumidores antes de comprar (calidad esperada) y la experiencia que obtienen al usar los productos (calidad experimentada), mayor será el nivel de satisfacción del consumidor. Se ha demostrado que una experiencia positiva con una marca reduce el riesgo de insatisfacción y se utiliza con frecuencia para inferir la calidad del producto. Como resultado, los consumidores a menudo confían en las marcas conocidas como indicadores de calidad.

Las investigaciones han demostrado que los consumidores consideran el sabor y otras características sensoriales de los alimentos, la salud, la conveniencia y el proceso de producción (p. ej., orgánico, bienestar animal, etc.) como los determinantes más importantes de la calidad de los alimentos\*. A este respecto, las propiedades sensoriales (sabor, sabor, etc.) fueron calificadas por el 96 % de los 30 000 encuestados en una encuesta alemana como la dimensión dominante de la calidad de los alimentos, seguida de la 'seguridad' (93 %); 'frescura' y 'aparición atractiva' ocuparon el tercer lugar (92%) y cuarto (87%) respectivamente\*. El informe 'Special Eurobarometer 389' de 2012 mostró que la calidad, el precio y el origen de los alimentos son importantes para la mayoría de los ciudadanos de la UE, pero las actitudes hacia las marcas pueden variar significativamente. Además, el informe establece que 'Las opiniones sobre la importancia de las marcas varían mucho más entre los Estados miembros que sobre la calidad, el precio y el origen\*. Los resultados se resumen en la siguiente figura que muestra las prioridades de los consumidores a la hora de comprar alimentos (basado en datos extraídos del Eurobarómetro Especial 389).

### EVALUACIÓN DE LA CALIDAD, PRECIO, ORIGEN Y MARCA DE LOS ALIMENTOS.



Fuente: Unión Europea

La calidad de los alimentos fue calificada como la razón de compra más importante (96 %), seguida del precio (91 %). Curiosamente, la información de la marca es claramente menos importante para los compradores de alimentos; El 50 % de los ciudadanos de la UE considera que esta información no es importante.

### **a) Doble calidad alimentaria**

La calidad es una de las características más valoradas a la hora de elegir qué alimentos comprar; sin embargo, su descripción objetiva es una tarea muy desafiante. La cantidad y el tipo de ingredientes influyen en la calidad de los alimentos. Se han expresado preocupaciones en varios países de la UE acerca de los alimentos que se comercializan con el mismo empaque y marca en su mercado interno pero que difieren de los productos que se venden en los mercados vecinos. Tal diferenciación puede constituir una práctica comercial desleal cuando la diferencia (calidad dual) no se comunica adecuadamente al consumidor, incluso si se respetan las disposiciones de la legislación sobre información al consumidor de alimentos de la UE.

La calidad es un tema importante para los consumidores a la hora de comprar alimentos. Es igualmente importante para los productores a la hora de negociar el precio de sus productos. Esta es la razón por la cual la Comisión Europea protege los productos alimenticios con características distintivas de calidad a través de esquemas de calidad alimentaria.

### **b) Esquemas de calidad alimentaria de la UE**

Los consumidores europeos valoran ciertos productos alimenticios por sus cualidades especiales, tanto intrínsecas como extrínsecas. Para diferenciar más fácilmente estos productos, la Comisión



Europea los protege a través de esquemas de calidad alimentaria. Para ello, establece ciertas reglas sobre qué alimentos deben protegerse, qué deben hacer los productores para que sus productos sean reconocidos y cómo comunicar su calidad distintiva a los consumidores. Los productores europeos y no europeos que deseen que sus productos estén protegidos por un esquema de calidad pueden enviar una solicitud a su autoridad nacional, que luego la envía a la Comisión Europea, que verifica que el producto califica para su inclusión en el esquema. Para todos los esquemas de calidad, las autoridades nacionales competentes en cada país de la UE son responsables de prevenir y evitar el uso indebido de productos que usan ese nombre.

### **c) Tipos de esquemas de calidad**

Actualmente hay cuatro esquemas de calidad alimentaria en la UE. También existen sellos de calidad nacionales y regionales que se aplican en los diferentes Estados miembros. Los productos amparados por esquemas de calidad, ya sean nacionales o comunitarios, pueden ser identificados por los logos de los respectivos esquemas, que aparecen en el empaque.

### **d) Indicaciones geográficas**

Una indicación geográfica es una forma de marcar productos que tienen ciertas cualidades o una buena reputación debido a su origen geográfico y al saber hacer tradicional aplicado. Dentro de la UE, dos sistemas de calidad de los alimentos se ocupan de las indicaciones geográficas.

### **e) Denominación de Origen Protegida (DOP)**



Para que un producto alimenticio se considere un producto con DOP, la producción, el procesamiento y la preparación deben tener lugar en un área geográfica específica. Esta condición comprende también la materia prima utilizada en su elaboración, que también debe proceder de esa zona. El saber hacer tradicional de la gente de la región también juega un papel importante.

Un ejemplo de un producto DOP es el "Brabantse Wal asperges", una variedad de espárragos blancos de la región de Brabante en los Países Bajos. El agua subterránea salada, el suelo arenoso y el saber hacer de los agricultores locales hacen que los espárragos sean especiales. La geografía de la región de Brabante también juega un papel importante en la configuración de los atributos del producto.

#### **f) Indicación Geográfica Protegida (IGP)**



La designación de IGP es menos restrictiva. Al menos una de las etapas de producción, transformación o elaboración debe tener lugar en una zona geográfica determinada. La materia prima utilizada en la producción puede provenir de otra región. Un ejemplo de tal producto es "Düsseldorfer Mostert", una pasta de mostaza lista para usar de la ciudad de Düsseldorf en Alemania. Se prepara mezclando semillas de mostaza marrón y amarilla con cal y agua rica en minerales de Düsseldorf y vinagre de alcohol sin filtrar producido en Düsseldorf. El vinagre, el agua y la técnica de producción vinculan el producto a Düsseldorf, pero las semillas de mostaza pueden obtenerse en otros lugares.

#### **g) Especialidad Tradicional Garantizada (TSG)**

Algunos productos alimenticios tradicionales con cualidades especiales no están vinculados a una región específica. El esquema tradicional de especialidad garantizada protege dichos productos contra la falsificación y el uso indebido. Un ejemplo de TSG es el jamón serrano. Al estar protegido por el esquema TSG, los productores europeos deben respetar el método de producción tradicional si desean producirlo. No hay restricciones sobre la región de producción o la raza de cerdo que se puede utilizar.



El registro de productos agroalimentarios, vinos, bebidas espirituosas y vinos aromatizados bajo los esquemas DOP, IGP y TSG está disponible en el portal e-Ambrosia de la Comisión Europea.

#### **h) Alimentos orgánicos**

Los alimentos orgánicos son alimentos que han sido certificados como cultivados mediante técnicas de agricultura orgánica. La agricultura ecológica implica la creación de un sistema agrícola sostenible. No utiliza pesticidas sintéticos ni organismos genéticamente modificados. Los agricultores orgánicos se esfuerzan por mantener la biodiversidad, utilizar los recursos naturales de manera responsable y garantizar que los animales de granja estén bien cuidados. Varios tipos de alimentos como frutas, verduras, granos y carnes pueden ser orgánicos. "Orgánico" es un atributo de calidad relacionado con el proceso de producción. Por lo tanto, el esquema orgánico es un esquema de calidad de los alimentos.



## **6. CÓMO CUMPLIR CON LA EXPECTATIVA DEL TURISTA.**

Como has visto en apartados anteriores, llamamos expectativa del cliente a lo que nuestros clientes esperan de nosotros como marca. La expectativa está íntimamente relacionada con las experiencias que han tenido previamente con nuestra propuesta, con respecto a la calidad de nuestro producto y con el servicio al cliente que brindamos.

En cada interacción que tengamos con los clientes, como empresa tendremos la tarea (y la oportunidad) de cumplir con las expectativas de un producto y satisfacer las necesidades del cliente, pero también de superarlas. Si somos una pequeña empresa, nuestro reto es mayor, ya que el 76% de los usuarios espera un mejor servicio de las empresas más pequeñas.

### **6.1. Categorías para organizar la experiencia y expectativas del cliente.**

Para ayudarnos a reflexionar sobre el grado de expectativa de los clientes, podemos nombrar tres categorías en las que es posible organizarlos según cómo se sientan tras su experiencia de compra:

- **Cliente insatisfecho:** el cliente está insatisfecho cuando hay una diferencia entre sus expectativas y la experiencia que tuvo comprando. En otras palabras, cuando sienten que no obtuvieron lo que esperaban. Según un estudio de la Oficina de Asuntos del Consumidor de la Casa Blanca, casi todos los clientes insatisfechos no se quejan directamente con la empresa. No solo eso, sino que el 91% expresa que nunca más volverá a comprar de la marca que le causó una mala experiencia.
- **Cliente indiferente:** Si conseguimos cumplir con las expectativas del cliente y no ofrecemos valor añadido o nuestro servicio fue justo, nuestros clientes pueden ser indiferentes a nuestra marca. Aunque existe la posibilidad de que nos vuelvan a comprar, es probable que no nos recomienden.
- **Cliente satisfecho:** Si superamos sus expectativas, entonces el cliente estará contento. No solo porque obtuvieron el producto y el servicio que buscaban, sino también porque recibieron algo que no esperaban y que fue valioso para su experiencia. El 72% de los

usuarios cuenta a más de 6 personas una experiencia positiva con una marca (ThinkJar). Esto significa que es muy probable que vuelvan a hacer negocios con nosotros y se conviertan en embajadores de la marca.

Dicho esto, nuestro objetivo como marca es brindar un valor agregado y una excelente experiencia al cliente para que vuelvan a elegirnos para hacer negocios.

## **6.2. ¿Qué factores influyen en las expectativas del cliente?**

Son muchos los factores que influyen en las expectativas del cliente ya que cada uno trae consigo una subjetividad única; sin embargo, podemos enumerar algunas de las principales cualidades que debemos profundizar:

1. El aspecto de nuestras instalaciones, las personas con las que interactúa, las redes sociales, la cartelería, la señalética, la presentación de nuestros productos, etc., son elementos concretos que el cliente utilizará para hacer un preconcepto de nuestro negocio.
2. Nuestra precisión en la prestación del servicio requerido y nuestra confiabilidad son puntos importantes. Debemos buscar cumplir con los lineamientos propuestos de la mejor manera, en tiempo y forma.
3. Nuestra capacidad de respuesta: cuanto más rápido respondamos a las inquietudes de los usuarios, más cómodos se sentirán, más serán escuchados y más verán que son importantes para la empresa.

Para los consumidores, las experiencias que han tenido con otros proveedores y su estado de ánimo son factores muy influyentes a la hora de tener expectativas. No es posible controlar las emociones y experiencias previas que traen consigo los usuarios, pero podemos canalizarlas hacia una buena experiencia. Una de las herramientas que nos puede ayudar es la escucha activa.

Por otro lado, el ejercicio de la empatía es cada vez más importante. Según New Voice Media, la razón principal por la que los clientes cambian de proveedor de productos y servicios es porque no se sienten apreciados por la marca.

### **6.3. Cómo mejorar nuestras ventas.**

Para cumplir y superar las expectativas de los clientes, puede ayudar entender que estas también varían según el momento de la venta en el que nos encontremos. No es lo mismo el inicio de una venta que lo que sucede en la post-venta.

Hay tres momentos principales:

- 1. Antes de la venta:** cuando un cliente se comunica con su negocio, debe sentirse bienvenido, sentir que es importante para él. Puede proporcionar respuestas rápidas y concisas y tener una conversación empática. No ofrezcas soluciones mágicas ni exageres las propiedades de tu producto. Cuéntale cómo trabajas y qué solución puedes ofrecer y en qué plazo. Comuníquese y planee junto con él.
- 2. Durante la venta:** Cumple las promesas que hiciste, ofrece información adicional y recuerda que en este momento la relación precio/calidad es muy importante. Un servicio al cliente empático aumenta la calidad de sus productos. Además, los usuarios están dispuestos a gastar un 17% más si consiguen una buena atención al cliente, según datos de American Express.
- 3. Después de la venta:** Ofrezca información adicional para ayudar a los clientes a aprovechar al máximo su compra. Comunicarse después de la compra para saber cómo es su interacción con el producto, preguntar cómo se sienten, etc. La retroalimentación es una forma de crecer y fidelizar a los clientes al mismo tiempo. El 84% de las empresas que trabajaron para mejorar la experiencia del cliente obtuvieron más ingresos, según un informe de Dimension Data.

## **MOMENTOS CLAVE EN UNA VENTA**



Fuente: Elaboración propia

Imagina que el cliente se queja de un producto que es nuestro, pero que ha sido envasado por otros proveedores. ¿Cómo podemos superar las expectativas del cliente si hay variables que no controlamos? A través de la comunicación activa y la planificación.

Establecer objetivos de trabajo, ser específicos y detallados en nuestra forma de trabajar para evitar malentendidos y brindar la mejor atención desde el inicio de la relación, nos posicionará en un mejor lugar de cara al cliente.

En este sentido, a continuación se presenta una lista de consejos prácticos a tener en cuenta en el siguiente cuadro:

## CONSEJOS PRÁCTICOS PARA MEJORAR NUESTRAS VENTAS

**1. Haz un plan.**

Visualiza cómo se desarrollará el proceso de venta y qué ofreces.

**2. Mantenga una actitud honesta.**

Afrontar las dificultades que puedan surgir.

**3. Establecer metas.**

Recuérdelos en cada oportunidad para que ambas partes sepan a dónde van.

**4. Muéstrale cómo funciona la empresa.**

Que visualicen cómo esto puede afectar sus expectativas.

**5. Sea directo.**

Ofrécele cómo puedes ayudarlo y cómo.

Fuente: Blog Zendesk MX

Las expectativas y necesidades del cliente están relacionadas con sus experiencias pasadas y juicios previos sobre su marca. La comunicación frecuente, transparente y empática garantizará que su cliente esté satisfecho con el servicio que brinda.

Por otro lado, las respuestas rápidas son útiles, pero si tiene un flujo de mensajes entrantes muy alto, no podrá proporcionarlas. Según un informe de Lithium, cuando los clientes se ponen en contacto con una marca en Twitter, el 53 % espera una respuesta en una hora. Si están haciendo una denuncia, ese porcentaje sube al 78%.



Hay diez principios fundamentales y universales de servicio al cliente que debes poner en práctica, ya que el grado de satisfacción de tus clientes estará determinado por tu desempeño en estas diez áreas:

### PRINCIPIOS DE SERVICIO AL CLIENTE

<p><b>1. Sea accesible</b></p>	<p>Una respuesta lenta con largos tiempos de espera denota una actitud de indiferencia hacia los clientes. Por otro lado, una respuesta rápida con un tiempo de espera corto denota preocupación por ellos.</p> <p>Esto significa asegurarse siempre de que sus representantes estén haciendo lo que se supone que deben hacer y cuándo se supone que deben hacerlo.</p>
<p><b>2. Tratar a los clientes con cortesía</b></p>	<p>Cuando trabaje con clientes, siempre concéntrese en la situación o el problema, no en la persona. Sea cortés, porque los problemas que los clientes están tratando de resolver pueden no parecerle un gran problema, pero para el cliente significan mucho.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>La cortesía es la forma más visible de transmitir respeto.</b> Un excelente servicio al cliente no puede darse sin un ambiente agradable. Cada persona que atiende a un cliente entiende que la cortesía comienza con cada cliente.</li> <li>● <b>Todos los días decidimos cómo nos sentimos.</b> Esto se traduce en qué actitud llevamos al trabajo. Si su actitud es hostil o poco servicial, tendrá un impacto negativo en todos los clientes que entren en contacto con usted. Si tu actitud es servicial y amistosa, tendrás un impacto positivo.</li> </ul>

<b>3. Responda a las necesidades y deseos del cliente</b>	<p>Todo lo que los clientes quieren es que usted se preocupe por ellos y comprenda sus problemas. Quieren ser el centro de tu atención en ese momento y quieren que la interacción que tengan contigo esté libre de problemas.</p> <p>Siempre debe ser sensible en la forma en que se acerca a los clientes y resuelve sus problemas. Los clientes esperan que usted los satisfaga. Dale todas las razones para confiar en ti.</p> <p>Agradézcales sinceramente por elegir hacer negocios con usted. Y finalmente, respetar las necesidades y deseos de los clientes y rectificar errores. Aprende a anticiparte a las necesidades de tus clientes.</p>
<b>4. Hacer lo que pide el cliente, a tiempo</b>	<p>Asegúrese de realizar las tareas necesarias para responder a las necesidades del cliente de manera rápida y eficiente. Resolver consultas rápidamente los impresionará.</p> <p>Los clientes solo necesitan saber que los valoras. Si olvida hacer algo que se supone que debe hacer, no mantendrá a sus clientes por mucho tiempo.</p>
<b>5. Tener empleados bien capacitados y bien informados</b>	<p>La formación adecuada de los empleados es la base del éxito. Cualquier programa de capacitación exitoso consta de clases basadas en un plan de estudios que enseñan los fundamentos, como los productos y servicios que ofrece y las habilidades básicas de servicio al cliente. La forma en que se imparten estas clases marca la diferencia.</p>

	<p>Para asegurarse de que los empleados estén bien capacitados e informados, cree un programa de capacitación listo para usar. Pero vaya más allá de lo básico explicando también la misión y los valores de la empresa.</p> <p>Además, asegúrese de que la capacitación en competencias de servicio al cliente incluya temas como la creación de relaciones a largo plazo con los clientes y la comprensión de la necesidad de un enfoque centrado en el cliente. Estos temas proporcionarán a cada empleado un mejor sentido de propósito en lo que respecta a la satisfacción del cliente.</p>
<p><b>6. Dile a los clientes qué pueden esperar de ti</b></p>	<p>Establecer bien las expectativas determinará el éxito o el fracaso de tu relación con cada cliente. Si los clientes no tienen una comprensión clara de lo que están recibiendo, fracasará. Si proporcionas algo que los clientes no quieren o no esperaban, no importa cuán fantástico o rápido sea tu trabajo, lo más probable es que fracasas.</p> <p>Establecer expectativas no es difícil, pero lleva tiempo. No puede hacer suposiciones y debe ser transparente con los clientes sobre lo que obtendrán.</p> <p>Establecer expectativas es un proceso de comunicación constante. La resolución puede cambiar ligeramente, o puede encontrar una mejor manera de hacer algo. Si el cambio es lo suficientemente significativo, asegúrese de informar a los clientes. Manténgalos informados en todo momento.</p>

<b>7. Mantén tus compromisos</b>	<p>Por alguna razón, los clientes esperan que hagas lo que dices que vas a hacer y cuando dices que lo vas a hacer. Hazte conocido por mantener tu palabra.</p>
<b>8. Haz las cosas bien a la primera</b>	<p>Esto implica asegurarse de que todas las actividades se realicen correctamente la primera vez y cada vez sucesiva. Completar todos los servicios correctamente la primera vez no es fácil, pero hacerlo puede ser una forma efectiva de atraer y mantener a sus clientes.</p>
<b>9. Seguimiento</b>	<p>Póngase en contacto con su cliente después de una compra, después de entregar una comida o después de que se haya resuelto el problema para preguntarle qué pensó y si estaba satisfecho. Si quedaron satisfechos con todo el proceso puedes aprovechar para pedirles una calificación en tus redes sociales, sitio web, etc. Si no, trata de hacer las cosas bien. Con un buen servicio al cliente, está sentando las bases de un negocio exitoso.</p>
<b>10. Sé una persona ética</b>	<p>Las expectativas del cliente dependen de muchos factores, y su proceso de selección de un producto puede ser muy complejo. Uno de los principales factores es la credibilidad. Quieren saber qué tan confiable y honesto es usted como proveedor de servicios.</p> <p>Para cumplir con este factor crítico, hay que hacer un esfuerzo por conocer a los clientes y sus necesidades; escuchar y mantener informados a los clientes en un idioma que entiendan; poseer (o desarrollar) las habilidades y los conocimientos necesarios para prestar el servicio prometido de forma</p>

	fiable y precisa; estar dispuesto a ayudar a los clientes y brindar un servicio rápido; y ser cortés, respetuoso y amable.
--	--

Estos principios pueden ser útiles en varios aspectos de tu vida como emprendedor. No es necesario aprenderlos de memoria, porque siempre aparecerán en cualquier momento.

## **7. LA COMIDA, BASE DE LA GASTRONOMÍA.**

En la industria alimentaria, la higiene es una de las armas fundamentales para asegurar la calidad de los alimentos. El consumidor tiene derecho a una alimentación segura que no sea vehículo de enfermedades o intoxicaciones alimentarias....

**Recordar:** Los alimentos durante su producción, transporte, procesamiento y manipulación son un vehículo importante para los agentes capaces de causar enfermedades humanas. Las buenas prácticas comienzan con una adecuada formación que permita la adquisición de conocimientos que cambien la visión hacia la adecuada mentalidad higiénica para producir alimentos sin riesgo.

Actualmente, el marco legal de aplicación en relación con los manipuladores de alimentos se basa en dos normas. Por un lado, el Reglamento (CE) 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los alimentos (en concreto, el Capítulo VIII del Anexo II establece las condiciones de higiene personal de los trabajadores, y en el Capítulo XII del el mismo Anexo II se refiere a la formación que deben recibir los manipuladores de alimentos) y por otro lado, el Reglamento (CE) 882/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, sobre controles oficiales realizados para garantizar la verificación del cumplimiento de la legislación sobre piensos y alimentos, la sanidad animal y las normas sobre bienestar animal.

Otros controles oficiales incluyen la inspección de las empresas alimentarias y de los productos alimentarios, siendo necesario verificar las condiciones de higiene y evaluar los procedimientos de buenas prácticas de fabricación y manipulación, a fin de garantizar el objetivo de esta normativa ("prevenir, eliminar o reducir a niveles aceptables cualquier riesgo para la seguridad alimentaria").

Algunas definiciones de interés:

- **Comida preparada:** preparación culinaria resultante de la preparación cruda o cocida o precocinada de uno o más productos alimenticios de origen animal o vegetal, con o sin adición de otras sustancias autorizadas y, en su caso, condimentada. Puede presentarse envasado o no y listo para el consumo, ya sea directamente o después de un calentamiento adicional o un tratamiento culinario.
- **Alimentos listos para el consumo tratados térmicamente:** Alimento listo para el consumo que, durante su elaboración, ha sido sometido en su conjunto a un proceso térmico (aumento de temperatura) de forma que pueda consumirse directamente o con un ligero calentamiento.
- **Establecimiento:** industria, local o instalación permanente o temporal donde se preparan, manipulan, envasan, almacenan, suministran, sirven o venden alimentos preparados, con o sin servicio en ellos, para su consumo.
- **Comunidad:** grupo de consumidores con características similares que demandan un servicio de comida preparada, tales como escuelas, empresas, hospitales, residencias y medios de transporte.

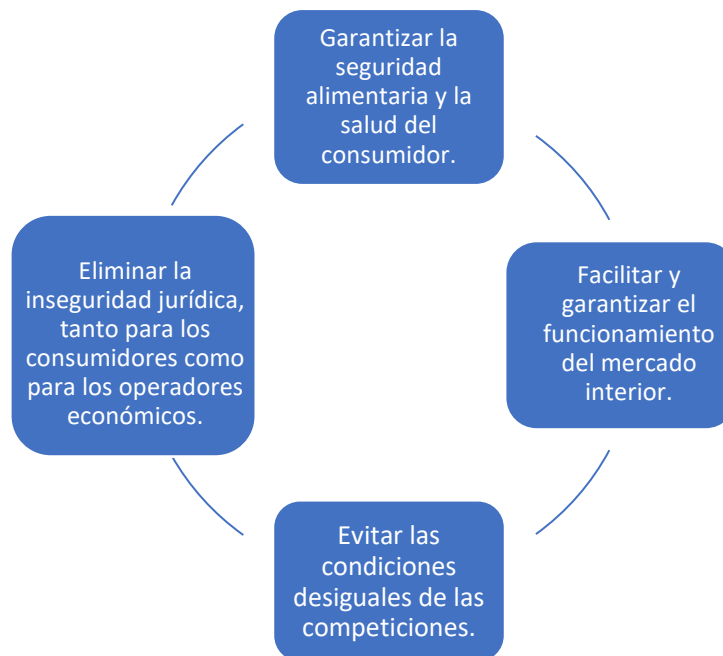
### **7.1. Condiciones de higiene necesarias.**

Desde el 1 de febrero de 2002, los países miembros de la Unión Europea cuentan con un concepto legal común para la denominación de los productos alimenticios, con la publicación del

Reglamento CE nº 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 28 de enero de 2002. Este reglamento estableció los principios y requisitos de la legislación alimentaria y creó la Autoridad Alimentaria Europea.

Es este organismo, la Autoridad Alimentaria Europea, el que da una definición común de alimento para todos los estados miembros, con los siguientes objetivos:

### **OOBJETIVOS DE LA AUTORIDAD ALIMENTARIA EUROPEA**



Fuente: adaptado de la Unión Europea

**Alimento:** Cualquier sustancia o producto destinado o que pueda ser ingerido por seres humanos, esté o no procesado en su totalidad o en parte.

El Reglamento, por tanto, amplía el concepto de alimento a todas las sustancias, ingredientes, materias primas, aditivos y nutrientes ingeridos por el ser humano a través del tracto gastrointestinal. La nueva definición común adoptada incluye bebidas, chicles y agua, así como cualquier sustancia incorporada voluntariamente al alimento durante su fabricación, preparación o tratamiento, por ejemplo, aditivos, grasas y vitaminas, y residuos derivados de la producción y procesamiento de alimentos, tales como residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas.

No obstante, NO se considerarán como tales: alimentos para animales, plantas de precosecha, medicamentos, cosméticos, tabaco y productos del tabaco, sustancias estupefacientes o psicotrópicas y animales vivos (excepto los preparados, envasados y/o servidos para el consumo humano en ese estado, como en el caso de las ostras).

### **7.1.1. Tipos de comida**

Los alimentos se dividen en tres tipos principales:

#### **a) Que puedan o no causar un efecto perjudicial para la salud del consumidor:**

- **Dañino:** Todos los alimentos que se consumen pueden causar efectos nocivos de forma aguda o crónica en el consumidor.
- **Inofensivo:** Conjunto de condiciones que cumple un alimento o proceso que garantiza la ausencia de factores capaces de producir efectos nocivos para el consumidor.

#### **b) Por sus condiciones de almacenamiento:**



- **alimentos perecederos** (según Código Alimentario Español). Aquellos que por sus características requieran condiciones especiales de conservación en sus periodos de almacenamiento y transporte. Se alteran rápidamente y deben consumirse en un corto período de tiempo. Entre ellos, siempre que no estén procesados, destacan los huevos, la leche, la carne o el pescado.
- **alimentos semi-perecederos** (según el Código Alimentario Español). Los que han sido conservados o procesados por diferentes procedimientos que les permitan perdurar más tiempo en condiciones apropiadas. La congelación, deshidratación, salazón, ahumado, enlatado o uperización (en el caso de la leche) son algunos ejemplos de los métodos o procesos utilizados.
- **alimentos no perecederos** es aquella que no requiere condiciones especiales de conservación, por ejemplo: legumbres, cereales, frutos secos. Aunque no requieren almacenamiento en frío, estos alimentos deben preservarse de la humedad y la suciedad.

**c) Por la presencia de alteraciones o contaminaciones que lo hagan inadecuado para el consumo:**

La alteración de los alimentos puede deberse a factores ambientales físicos, como la temperatura, la luz o el aire, que modifican las características de los productos. Otra posibilidad es que, en determinadas condiciones y por los propios componentes de los alimentos o por su contacto con otros de su entorno, se desencadenen reacciones químicas que contribuyan a la alteración del producto.

**Alimentos alterados:** El alimento que por causas naturales, físicas, químicas, biológicas o por un tratamiento inadecuado, ha sufrido un deterioro en sus características organolépticas y valor nutritivo, haciéndolo no apto para el consumo humano. Son fácilmente detectables por su color, olor, sabor y/o apariencia.

Las alteraciones más comunes que pueden aparecer en los alimentos se deben a diferentes factores como:

- Frío: puede provocar por ejemplo la solidificación del aceite o la miel.
- Viento: puede hacer que los alimentos se sequen.
- Calor: puede provocar la pérdida de vitaminas.
- Formación de gases: que pueden provocar el abombamiento de las latas o envases.
- Oxidación de las grasas que provoca el enranciamiento de los productos.
- Tiempo: puede causar ablandamiento o putrefacción de los alimentos.
- Acidificación de ciertos alimentos como los productos lácteos.

**Alimentos deteriorados:** Es en el que hubo envejecimiento, cambio de color, abolladuras, roturas, envases mal cerrados y lesiones externas al empaque del producto envasado. Estos deterioros pueden causar una contaminación posterior.

**Comida contaminada:** Es aquella que contiene gérmenes patógenos, sustancias químicas o radiactivas, toxinas, parásitos o cualquier cuerpo extraño a la composición del alimento, que permite la transmisión de enfermedades al hombre o a los animales. También si contienen componentes tóxicos naturales en concentraciones superiores a las permitidas.

### **7.1.2. Contaminación de los alimentos: ¿Cómo se puede prevenir?**

La contaminación alimentaria se produce cuando los alimentos entran en contacto con determinados elementos o sustancias que los hacen peligrosos para su consumo.

Según su naturaleza, los agentes contaminantes se clasifican en agentes físicos, químicos y biológicos.

- **Contaminación por agentes físicos:** están constituidos por partículas y cuerpos extraños que llegan al alimento, generalmente durante su manipulación o transporte, (partículas de vidrio, madera, plástico, trozos de hueso, plumas, contenido intestinal, restos orgánicos, (pelos, uñas, restos de alimentos), o artículos de uso personal (relojes, anillos...).
- **Contaminación por agentes químicos:** algunos tóxicos de origen químico pueden estar naturalmente presentes en los alimentos; este es el caso de algunas toxinas vegetales y animales o toxinas presentes en ciertos hongos. Otros agentes químicos pueden incorporarse accidentalmente a los alimentos: aditivos alimentarios, herbicidas, pesticidas, trazas de medicamentos, productos utilizados para la limpieza y desinfección, productos utilizados durante la operación o mantenimiento de maquinarias y equipos (aceites, lubricantes, etc.).

Hay cuatro medidas que pueden ayudar a prevenir la proliferación de microorganismos en los alimentos:

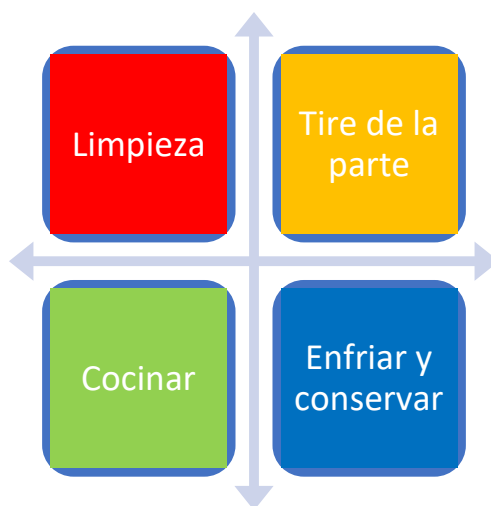
### MEDIDAS PARA PREVENIR LA CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS

LIMPIEZA	PARTE DE TIRO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lávese bien las manos con agua caliente y jabón siempre que sea necesario (antes de preparar alimentos, después de usar el baño, después de tocar alimentos crudos, animales, basura u otros objetos contaminados).</li> <li>• Lavar a fondo todas las superficies y utensilios de trabajo (cuchillos, ollas, sartenes, batidoras,...) con agua caliente y</li> </ul>	<p>Es de vital importancia separar adecuadamente los alimentos listos para el consumo de aquellas materias primas o superficies de trabajo o utensilios que puedan estar contaminados con la presencia de microorganismos. Para este propósito, se recomienda:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Durante todas las etapas de manipulación y almacenamiento de los alimentos crudos es</li> </ul>

<p>jabón después de cada uso y antes de pasar al siguiente paso.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilice tablas de cortar de material no poroso y lávelas en el lavavajillas, o con agua caliente y jabón, después de cada uso.</li> <li>• Use paños de un solo uso para lavar y secar las superficies de la cocina que estarán en contacto con los alimentos.</li> </ul>	<p>necesario mantenerlos separados de otros productos preparados colocándolos en la parte inferior del frigorífico para evitar que los jugos que desprenden contaminen otros alimentos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilice diferentes tablas de cortar, cuchillos y utensilios para manipular alimentos crudos y productos listos para comer y nunca coloque alimentos cocidos en un recipiente que haya estado en contacto con alimentos crudos sin antes lavarlo.</li> <li>• Lávese siempre las manos, las tablas de cortar, los cuchillos y otros utensilios con agua caliente y jabón después de haber estado en contacto con alimentos crudos.</li> </ul>
<b>COCINAR</b>	<b>ENFRIAR Y CONSERVAR</b>
<p>Para lograr la eliminación de bacterias presentes en los alimentos, es necesario cocinarlos por un tiempo adecuado ya una temperatura que lo logre. Esto requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcanzar una temperatura de cocción de al menos 65°C en el centro del producto.</li> <li>• Si el producto se calienta en el microondas se debe cuidar que no queden zonas frías, el calor debe ser uniforme.</li> </ul>	<p>Las temperaturas de refrigeración evitan o ralentizan el crecimiento de microorganismos por lo que una vez cocido el alimento hay que enfriarlo lo más rápido posible para que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los alimentos listos para comer deben refrigerarse dentro de las dos horas posteriores a la cocción.</li> <li>• No descongele los alimentos a temperatura ambiente, siempre refrigérelos.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si se recalienta la comida es necesario que llegue a 65°.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coloque los alimentos en la cámara o el refrigerador de manera que se logre un flujo de aire frío entre ellos.</li> <li>• Revise periódicamente el equipo de refrigeración para que funcione correctamente.</li> </ul>
---	---

### MEDIDAS PARA PREVENIR LA CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS



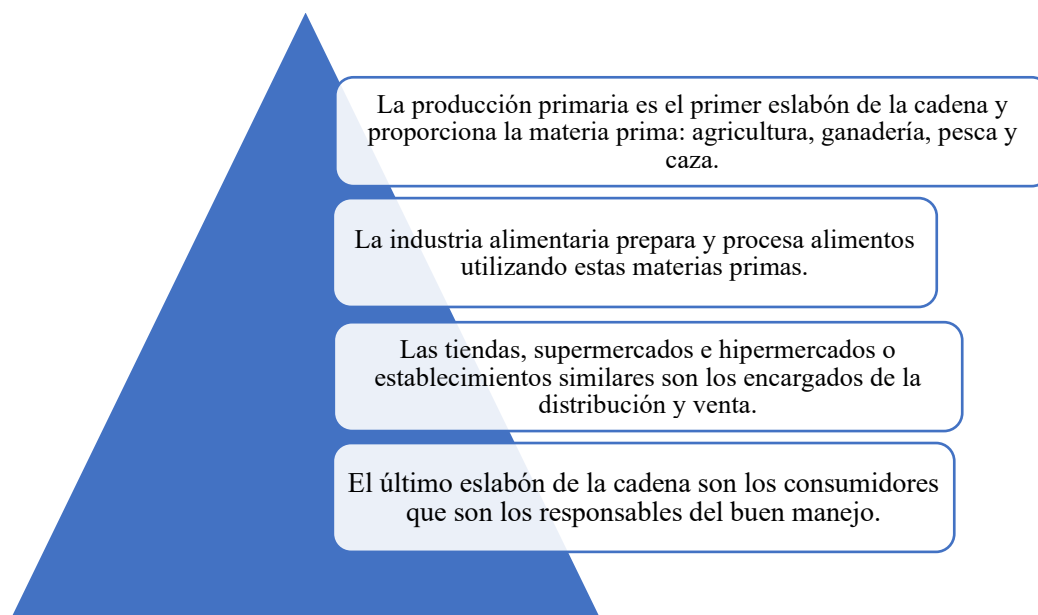
Fuente: Elaboración propia.

## 7.2. Manipulación de Alimentos

La seguridad alimentaria es el conjunto de medidas que aseguran que los alimentos que consumimos son seguros y conservan sus propiedades nutricionales. Para garantizar la inocuidad de los alimentos y evitar las enfermedades transmitidas por los alimentos, se deben conocer y

cumplir las normas de higiene en toda la cadena alimentaria, con especial énfasis en aquellas etapas o procesos que requieran manipulación de alimentos.

### **PROCESOS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**



Fuente: adaptado del Manual del manipulador de alimentos.

Por tanto, siguiendo todas las etapas de la cadena alimentaria, se puede afirmar que “son manipuladores de alimentos todas aquellas personas que, con motivo de su actividad laboral, tienen contacto directo con los alimentos durante su elaboración, elaboración, elaboración, preparación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, venta, suministro y servicio”.

Además, se consideran manipuladores de mayor riesgo aquellos cuyas prácticas de manipulación pueden ser determinantes en relación con la seguridad alimentaria; este grupo incluye a los manipuladores que se dedican a la elaboración y manipulación de alimentos preparados para la venta, suministro y/o servicio directo al consumidor o colectividades.

El manipulador de alimentos es un trabajador que debe tener unos hábitos higiénicos más estrictos que los demás trabajadores, debido a la gran responsabilidad de crear alimentos seguros. Por tanto, deben adoptar un sistema de autocontrol higiénico en su trabajo y conocer el proceso de preparación y conservación de los alimentos respetando los requisitos culinarios, sanitarios y nutricionales que permitan que los alimentos lleguen al consumidor en las mejores condiciones de calidad, evitando que en muchos casos es el manipulador quien interviene como vehículo de transmisión en la contaminación de los alimentos, por acciones incorrectas y malas prácticas higiénicas.

### **7.2.1. Etapas en el proceso de manipulación de alimentos.**

**Hay varias etapas en el proceso de manipulación de alimentos desde la llegada de los productos a sus instalaciones.**

<p><b>1. Recepción de materia prima:</b></p>	<p>Etapa de gran importancia en el proceso de elaboración y manipulación de alimentos que comprende el lapso de tiempo entre la descarga de los ingredientes o materia prima y su correcto almacenamiento en los almacenes o cámaras de la industria.</p> <p>En el caso de materias primas consistentes en materias primas refrigeradas o congeladas, se debe verificar que la cadena de frío no se haya roto durante el transporte y se deben almacenar rápidamente sin apoyarse directamente en el piso o en superficies que puedan estar contaminadas. Si estos materiales llegan en mal estado o si se ha roto la cadena de frío, deberán ser devueltos al proveedor.</p> <p>Se debe completar un registro de productos entrantes, anotando al menos el día de llegada, el proveedor, el lote y la</p>
--	--

	<p>cantidad. En el caso de productos fríos, también se debe anotar la temperatura a la que llegan.</p>
<p><b>2. Conservación:</b></p>	<p>La vida útil es el tiempo máximo en el que un alimento conserva todas sus propiedades organolépticas, nutricionales y sanitarias. La conservación junto con el almacenamiento adecuado tiene como objetivo aumentar la vida útil de los alimentos. La aplicación de frío y calor sobre los alimentos son dos de los principales métodos de conservación, aunque existen muchos otros que disminuyen la cantidad de microorganismos presentes en los alimentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aplicación de frío.             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Refrigeración: Como ya hemos comentado, la refrigeración consiste en someter los alimentos a temperaturas entre 0° y 5°C, lo que hará que los microorganismos se multipliquen más lentamente, consiguiendo así una mayor vida útil.</li> <li>b. Congelación: En la congelación sometemos los alimentos a temperaturas inferiores a -18°C. Así los microorganismos mueren pero su actividad queda totalmente paralizada, lo que permite conservar el producto durante meses.</li> </ol> </li> </ul> <p>En este punto es muy importante definir la cadena de frío y su importancia en los alimentos. Es necesario mantener el frío (refrigeración o congelación) a una temperatura adecuada en toda la cadena alimentaria, es decir, en todas las etapas por las</p>



	<p>que pasa el alimento hasta llegar al consumidor. Si no se mantiene esta temperatura, el alimento puede sufrir cambios que reducirán la vida útil y pueden poner en peligro al consumidor.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Aplicación de calor</li></ul> <p>Las altas temperaturas son las únicas que destruyen los microorganismos. Existen diferentes formas de aplicar calor a los productos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>a. Pasteurización: Consiste en someter el alimento a temperaturas cercanas a los 80°C. Esto destruye bastantes microorganismos, pero no todos, por lo que es importante que después de la pasteurización estos alimentos se mantengan refrigerados para que los microorganismos que hayan sobrevivido no proliferen. La vida útil de los alimentos sometidos a este tratamiento térmico es baja. Ej: leche pasteurizada.</li><li>b. Cocción: Los alimentos se someten a temperaturas de unos 100°C. Con este método eliminamos la mayoría de los microorganismos pero no sus esporas. El alimento sometido a este tratamiento modifica sus propiedades organolépticas.</li><li>c. Esterilización: Se somete el alimento a temperaturas cercanas a los 120°C, destruyendo así todos los microorganismos del alimento, incluidas sus esporas.</li></ol>
--	--

	<p>d. UHT (UHT) Es un sistema donde aplicamos una temperatura alta en muy poco tiempo, pero suficiente para eliminar todos los microorganismos y sus esporas, y hacer que el alimento sufra lo menos posible por este tratamiento térmico. Ej: Leche UHT (podemos guardarla fuera del frigorífico).</p>
<p><b>3. Almacenamiento:</b></p>	<p>Las materias primas o los productos terminados deben almacenarse correctamente para evitar la contaminación. Para ello, se deben cumplir una serie de requisitos imprescindibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No deje alimentos en contacto directo con el suelo o las paredes.</li> <li>• No almacene productos alimenticios junto con productos que puedan contaminarlos como productos de limpieza, etc. ni almacene productos frescos con productos terminados para evitar la contaminación cruzada.</li> <li>• No exceda la capacidad del almacén o cámaras frigoríficas, porque los productos no se enfriarán adecuadamente.</li> <li>• Procura que los productos que lleguen primero al almacén salgan primero, para que la rotación de los productos sea la adecuada y evitemos que puedan caducar.</li> <li>• Controlar al menos una vez al día las temperaturas de las cámaras de almacenamiento, y asegurarse de que se</li> </ul>

	<p>cumplan los límites de temperatura adecuados (refrigeración 0°- 5°C, congelación -18°C).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deje suficiente espacio entre los productos para permitir la circulación de aire entre ellos.</li> <li>• No deje alimentos adecuados cerca del área de basura o devoluciones.</li> </ul> <p>Además, se deben observar las fechas de caducidad / consumo preferente exigidas para cada producto, tal y como indica el fabricante (no reutilizar productos una vez caducados) y no almacenar productos fuera del embalaje original.</p>
--	--

### **7.2.2. Higiene personal para manipuladores de alimentos.**

Los comportamientos higiénicos son aquellas actitudes limpias que deben recordarse y practicarse en todas las situaciones. Se refieren a aquellos hábitos que posibilitan una menor contaminación de las materias primas debido a las correctas actitudes del trabajador, limpieza y desinfección de instalaciones y maquinaria, control de aguas, plagas y limpieza de la industria. La higiene debe ser respetada en todas sus facetas.

Todos aquellos procesos por los que ha de pasar la materia prima que constituye el alimento para convertirse en un producto listo para ser utilizado por el consumidor.

Normalmente hablamos de manipulación cuando la realiza el manipulador de alimentos, pero, del mismo modo, aquellas acciones en las que se trata la carne, ya sea cocida, picada o embutida, también son manipulaciones.

Las Buenas Prácticas de Manejo son todas aquellas acciones y decisiones que ocurren durante el procesamiento de los alimentos que tienen un efecto positivo en el mantenimiento de los alimentos en condiciones saludables. Estas acciones deben ser preservadas y promovidas. Juntos, constituyen el manual de Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos. Se incluyen todas aquellas prácticas que, de forma preventiva, reduzcan el riesgo para la salud, como la contaminación por gérmenes y sustancias nocivas.

La higiene de los alimentos es el conjunto de medidas necesarias para garantizar la inocuidad y salubridad de los productos alimenticios. Estas medidas cubren todas las etapas de producción hasta el punto de venta al consumidor. Esto significa que la higiene debe presidir cualquier actividad relacionada con la fabricación y venta de alimentos.

La limpieza de una fábrica depende en gran medida de la higiene de quienes trabajan en ella. Por lo tanto, los empleados de una fábrica de alimentos deben ser conscientes de la necesidad de buenas prácticas de higiene.

De poco servirá la correcta conservación del producto, la limpieza de locales y utensilios, etc. si los profesionales que manipulan los alimentos los contaminan al no tener en cuenta determinados comportamientos y actitudes.

El manipulador de alimentos tiene la responsabilidad de tener un cuidado escrupuloso de no agregar bacterias personales a los alimentos. Las bacterias que se originan de las siguientes fuentes pueden pasar a los alimentos a través de las manos:

- a) Secreciones de la nariz, la garganta y la piel; polvo, caspa y pelos sueltos del cuero cabelludo.
- b) Excrecciones intestinales.

- c) Otras secreciones y excreciones de personas.
- d) Líquidos de carnes y aves crudas y otros alimentos, productos deshidratados en polvo.
- e) Utensilios y equipos.
- f) Paños, paños de cocina, paños para secar cubiertos.

**Deben imponerse medidas adecuadas y un control eficaz para evitar la contaminación.**

<p><b>Manos</b></p>	<p>Las manos son el principal agente y vehículo de transmisión de bacterias, las manos deben estar lo más higiénicas posible en todo momento y las uñas deben mantenerse cortas, limpias y sin pintar.</p> <p>Fuente de contaminación.</p> <p>La mayor contaminación de nuestras manos por microorganismos patógenos se produce básicamente por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contaminación fecal producida después de usar el baño o manipular basura. En el hogar, además, debe incluirse la contaminación producida por el cambio de pañales o el contacto con mascotas o sus heces.</li> <li>• Manipulación de productos crudos, generalmente con alta contaminación superficial, como carnes, aves, frutas y verduras.</li> <li>• Contaminación por contacto con objetos de uso común por muchas personas, como teléfono, dinero, pomos de puertas, barandillas....</li> <li>• Contaminación con secreciones producidas al estornudar o toser, o al tocar diversas zonas del cuerpo contaminadas como la boca, la nariz o el cabello.</li> </ul>
---------------------	---

	<p>El lavado de manos es un acto sencillo pero que no siempre se lleva a cabo correctamente. La normativa para manipuladores de alimentos establece simplemente que se debe utilizar agua caliente y jabón o un desinfectante adecuado. El objetivo es la eliminación de la microbiota transitoria. Esto depende en gran medida de las características individuales de cada persona. Sin embargo, hay un lugar en las manos donde se crean las condiciones microambientales que conducen al mantenimiento y desarrollo microbiano: alrededor y debajo de las uñas. Además, en el acto mecánico del lavado de manos, muchas veces se lavan de manera insuficiente varias áreas, como los espacios interdigitales y el dorso de las manos.</p> <p>El lavado también depende del tipo de contaminación o de su origen. Si la contaminación es importante, por ejemplo después de salir del baño, el procedimiento de reducción debe ser más agresivo que en otras circunstancias, pudiendo realizarse un frotado simple o doble con cepillo de uñas. El uso de un cepillo de uñas tiene un importante efecto mecánico para la eliminación de la microbiota transitoria.</p> <p>En todas las circunstancias es imprescindible el uso de jabón, ya sea que tenga actividad bactericida o no bactericida. Si el lavado se realiza correctamente, no sería necesario el uso de jabones con desinfectantes, ya que como consecuencia de la acción mecánica se pueden conseguir importantes reducciones de microorganismos patógenos.</p> <p>¿Cómo se deben lavar las manos?</p>
--	---

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mojarse las manos con agua tibia (20-37°C). El agua eliminará los microorganismos más superficiales.</li> <li>2. Cepillado de dedos y uñas. En un cepillo de uñas, agregue un poco de jabón, luego cepille y enjabone principalmente los dedos y las uñas durante 12-15 segundos; mientras tanto, el agua correrá sobre los dedos, finalizando el proceso cuando el cepillo y los dedos pierdan la espuma.</li> <li>3. Para el lavado propiamente dicho, se agrega jabón en las palmas de las manos y se frota bien, realizando fricciones mecánicas en las palmas, dorso y espacio interdígital, e incluso en los brazos. El tiempo aproximado requerido es de unos 20 segundos. Posteriormente, los dedos, manos y brazos deben enjuagarse con agua tibia.</li> <li>4. Finalmente, es necesario secarse las manos con toallas de papel de un solo uso. Esto evita la recontaminación de las manos, y no se aconseja el uso de secadores de aire caliente. El secado de manos es fundamental porque tiene un efecto letal sobre los microorganismos, produciendo una reducción del recuento microbiano de una décima aproximadamente.</li> </ol> <p>¿Cuándo se deben lavar las manos?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Antes de empezar a trabajar, es decir, antes de empezar a manipular alimentos.</li> <li>2. Al reiniciar el trabajo cuando se haya interrumpido el trabajo por cualquier motivo y haya tenido que tocar objetos que no estén rigurosamente limpios como dinero, teléfono o llaves.</li> <li>3. Cada vez que se utilizan los baños.</li> </ol>
--	---

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Después de tocar alimentos crudos.</li> <li>5. Después de verter basura o tocar desechos.</li> <li>6. Después de tocar cualquier utensilio de limpieza (fregonas, baldes, etc.).</li> <li>7. Después de tocarse los ojos, las orejas, el cabello o la nariz.</li> <li>8. Después de usar un pañuelo. Cabe destacar, que una vez lavadas correctamente las manos, estas no quedan estériles por lo que habrá que repetir el proceso las veces que sea necesario para mantener la higiene adecuada y evitar así contaminar los alimentos.</li> </ol>
<b>Cabello</b>	Un manipulador debe tener el cabello limpio en una redcilla o cobertor para evitar la contaminación de los alimentos con cabello o caspa, ya que el cabello está en continua renovación y recoge la suciedad ambiental. También es recomendable no utilizar horquillas para sujetar sombreros o redcillas, ya que pueden caer en el alimento y provocar la contaminación física del mismo.
<b>Ojos, nariz y boca.</b>	El microorganismo <i>Staphylococcus aureus</i> causa intoxicación alimentaria y está presente en la nariz y boca de aproximadamente el 50% de la población. Estos microorganismos se contagian fácilmente al hablar, toser o estornudar, por lo que se deben evitar estas conductas al manipular alimentos.
<b>Cuerpo</b>	Los manipuladores no deben tener cabello despeinado, barba despeinada o falta de aseo personal.  Es recomendable ducharse a diario y mantener la piel lo más limpia posible para evitar la presencia de uñas y cualquier tipo de infección que pueda ser peligrosa para el alimento y para el consumidor.
<b>Ropa</b>	La ropa de trabajo es solo para el trabajo. Todos los días deben estar limpios y de colores claros. En el caso de utilizar prendas específicas como delantales, sistemas de protección como guantes de rejilla o protectores de antebrazos,



	<p>deberán lavarse tantas veces como sea necesario, en lugares habilitados para tal fin, como cabinas o duchas para tal fin.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si es posible, la ropa no debe tener bolsillos externos y los cierres deben evitar el uso de botones.</li> <li>• La ropa de trabajo deberá dejarse exclusivamente en las taquillas, que estarán divididas en dos partes para no mezclarla con la ropa de calle.</li> <li>• Las botas utilizadas para el trabajo se lavarán fuera de las áreas de trabajo. Se asignará un lugar a tal efecto, a ser posible con lavabotas.</li> </ul> <p>No se recomienda el uso de guantes de goma para la manipulación de alimentos, ya que las bacterias pueden colonizar el interior de los guantes. En algunas circunstancias, se pueden usar guantes de un solo uso, aunque deben desecharse inmediatamente después de su uso.</p>
<b>Cortes y heridas</b>	Las heridas o cortes en la piel son entornos idóneos para el desarrollo de bacterias, por lo que será necesario mantenerlas cubiertas con vendajes adecuados (gasas, tiritas,...) que a su vez se impermeabilicen mediante guantes o dedales y siempre limpios. .
<b>Joyas y objetos personales.</b>	Es recomendable no llevar joyas u objetos personales (relojes, anillos, pendientes) al manipular los alimentos, ya que además de ser lugares donde suele acumularse la suciedad, pueden causar problemas de contaminación física si se desprenden de los alimentos.

Por tanto, el manipulador de alimentos es clave para mantener una correcta higiene y contribuye con sus hábitos a la puesta en el mercado de alimentos seguros, inocuos y de calidad. Los hábitos más importantes que deben cumplir son:

- Mantenga su estación de trabajo, herramientas y equipos limpios y ordenados.
- Si sufre de alguna enfermedad (vómitos, diarrea, resfriados) debe avisar a su gerente.

- Mantener una higiene personal adecuada.
- Cumplir con las normas de higiene en cuanto a vestimenta y aseo personal.
- Evitar hábitos que puedan conducir a la contaminación de los alimentos. Por lo tanto, no deben toser ni estornudar, hablar, comer, mascar chicle, fumar, rascarse el cabello o la nariz, ni usar joyas o cremas que puedan transmitir olor o sabor a los alimentos.

### **7.3. Requisitos higiénico-sanitarios de las instalaciones.**

#### **7.3.1. Requisitos generales para locales utilizados para alimentos (distintos de los ambulantes o temporales).**

De acuerdo con el Reglamento No. 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo:

1. Los locales destinados a la alimentación deberán mantenerse limpios y en buen estado de conservación.
2. La disposición, el diseño, la construcción, la ubicación y el tamaño de los locales de alimentos deberán:
  - a) Permitir el mantenimiento, la limpieza y/o la desinfección adecuados, prevenir o minimizar la contaminación del aire y proporcionar suficiente espacio de trabajo para permitir la realización higiénica de todas las operaciones.
  - b) Prevenir la acumulación de suciedad, el contacto con materiales tóxicos, el depósito de partículas sobre los alimentos y la formación de condensaciones o moho indeseable en las superficies.
  - c) Permitir buenas prácticas de higiene de los alimentos, incluida la protección contra la contaminación, en particular el control de plagas.
  - d) Cuando sea necesario, proporcionar condiciones adecuadas de manipulación y almacenamiento a temperatura controlada y capacidad suficiente para permitir que los productos alimenticios se mantengan a una temperatura adecuada que pueda controlarse y, si es necesario, registrarse.

3. Debe haber una cantidad suficiente de inodoros con descarga de agua conectados a un sistema de drenaje efectivo. Los retretes no deben comunicarse directamente con las habitaciones en las que se manipulan alimentos.
4. Se dispondrá de un número suficiente de lavabos, convenientemente ubicados y destinados a la limpieza de manos. Los fregaderos para lavarse las manos deben estar provistos de agua corriente fría y caliente, así como equipo higiénico para lavarse y secarse las manos. Cuando sea necesario, las instalaciones para lavar los alimentos deben estar separadas de las que se usan para lavarse las manos.
5. Deben proporcionarse medios apropiados y suficientes de ventilación mecánica o natural. Deben evitarse las corrientes de aire mecánicas de las áreas contaminadas a las áreas limpias. Los sistemas de ventilación deberían estar contruidos de manera que los filtros y otras piezas que deban limpiarse o reemplazarse sean fácilmente accesibles.
6. Todos los baños deben tener suficiente ventilación natural o mecánica.
7. Los locales de comida deben tener luz natural o artificial adecuada.
8. Los sistemas de eliminación de aguas residuales deben ser suficientes para cumplir el propósito previsto y estar diseñados y contruidos de manera que se evite cualquier riesgo de contaminación. Cuando los canales de drenaje estén total o parcialmente abiertos, deben diseñarse de modo que los desechos no fluyan de un área contaminada a un área limpia, en particular, a un área donde se manipulan productos alimenticios que probablemente presenten un alto riesgo para el consumidor final. .
9. Cuando sea necesario, deberían proporcionarse vestuarios adecuados para el personal.
10. Los productos de limpieza y desinfección no deben almacenarse en áreas donde se manipulan alimentos.

### **7.3.2. Requisitos específicos para locales donde se preparan, tratan o procesan alimentos (excepto comedores y locales móviles).**

1. El diseño y la distribución de las salas en las que se preparan, tratan o procesan los alimentos (excluidos los comedores y los locales móviles, pero incluidos los espacios contenidos en los medios de transporte) deben permitir buenas prácticas de higiene alimentaria, incluida la protección contra la contaminación entre y durante las operaciones. En particular:

- a) las superficies del piso deben mantenerse en buenas condiciones y ser fáciles de limpiar y desinfectar. Esto requerirá el uso de materiales impermeables, no absorbentes, lavables y no tóxicos, a menos que los operadores de empresas alimentarias puedan convencer a la autoridad competente de la idoneidad de otros materiales utilizados. En su caso, los pisos deben permitir un drenaje suficiente.
- b) las superficies de las paredes deben mantenerse en buenas condiciones y ser fáciles de limpiar y, cuando sea necesario, desinfectar. Esto requerirá el uso de materiales impermeables, no absorbentes, lavables y no tóxicos; su superficie debe ser lisa hasta una altura adecuada a las operaciones a realizar.
- c) los techos (o, cuando no haya techos, la superficie interior del techo), los techos suspendidos y otras instalaciones suspendidas deberían construirse y trabajarse de manera que se impida la acumulación de suciedad y se reduzca la condensación, la formación de moho indeseable y el desprendimiento de partículas
- d) Las ventanas y otras aberturas practicables deberían estar construidas de manera que impidan la acumulación de suciedad, y las que puedan comunicarse con el exterior deberían, cuando sea necesario, estar provistas de mosquiteras que puedan quitarse fácilmente para su limpieza. Cuando la contaminación pueda resultar de la apertura de las ventanas, estas deben permanecer cerradas con un candado durante la producción.
- e) Las puertas deben ser fáciles de limpiar y, si es necesario, de desinfectar, requiriendo superficies lisas y no absorbentes.
- f) Las superficies (incluidos los equipos) de las zonas en las que se manipulan alimentos y, en particular, las que están en contacto con alimentos, deben mantenerse en buen estado y

ser fáciles de limpiar y, cuando sea necesario, desinfectar, y deben ser lisas, lavables, resistentes a la corrosión. y materiales no tóxicos.

2. Cuando sea necesario, se proporcionarán instalaciones adecuadas para la limpieza, desinfección y almacenamiento de equipos y utensilios de trabajo. Estas instalaciones deberían estar construidas con materiales resistentes a la corrosión, ser fáciles de limpiar y contar con un suministro adecuado de agua fría y caliente.

3. Se tomarán las medidas adecuadas, cuando sea necesario, para el lavado de los alimentos. Todos los fregaderos o instalaciones similares para lavar alimentos deberían tener un suministro adecuado de agua potable caliente y/o fría y deberían mantenerse limpios y, cuando sea necesario, desinfectados.

### **7.3.3. Requisitos de equipo e instalaciones**

Todos los artículos, instalaciones y equipos en contacto con alimentos:

- Debe limpiarse a fondo y, si es necesario, desinfectarse. La limpieza y desinfección debe realizarse con la frecuencia necesaria para evitar cualquier riesgo de contaminación.
- Su construcción, composición y estado de conservación y mantenimiento deberán minimizar el riesgo de contaminación y permitir su limpieza a fondo y, en su caso, su desinfección.
- Su instalación debe permitir una adecuada limpieza del equipo y del entorno.

Si es necesario, el equipo debe estar equipado con todos los dispositivos de control apropiados para garantizar el cumplimiento de los objetivos del presente Reglamento.

Si para evitar la corrosión de equipos y recipientes es necesario utilizar aditivos químicos, esto debe hacerse de acuerdo con las buenas prácticas para evitar la transmisión de sustancias tóxicas, olores y sabores a los alimentos.

#### **7.3.4. Limpieza y desinfección de las instalaciones.**

Primero determinemos algunos conceptos.

**Limpieza:** Eliminación de suciedad y restos orgánicos mediante agua y detergentes. Esto reduce algunos microorganismos pero principalmente elimina la grasa y los residuos visibles. Se realiza con detergentes y a la hora de elegirlos es importante tener en cuenta el material del artículo o superficie a limpiar y la naturaleza de la suciedad a eliminar. La temperatura recomendada del agua es de 40° C.

Además, los productos deben mantenerse en envases originales cerrados y bien rotulados en lugares exclusivos y alejados de las áreas de almacenamiento y procesamiento del producto.

**Desinfección:** Consiste en eliminar las bacterias que no podemos ver. Siempre se realiza después de la limpieza. Solo se deben utilizar desinfectantes debidamente autorizados. Tras una correcta desinfección, se eliminan la mayoría de los microorganismos de las superficies, pero no sus formas resistentes o esporas. Para este fin se utilizan desinfectantes químicos que tienen una acción letal sobre los microbios. Existe una amplia gama de desinfectantes y su elección dependerá de:

- Características de los materiales a desinfectar.
- Gérmenes a eliminar.
- Concentración del desinfectante: añadir una concentración superior a la indicada en la ficha técnica del producto no supondrá una mayor desinfección y una concentración inferior a la recomendada no acabará con todos los gérmenes y puede dar lugar a la aparición de resistencias. Para evitar esto último, es recomendable rotar los desinfectantes.
- Tiempo de actuación: es imprescindible respetar lo indicado en la ficha técnica.

- Temperatura del agua: si se utilizan compuestos clorados, la temperatura recomendada es de 10° C.
- pH de la solución.

En todos los establecimientos donde se manipulen alimentos, debe existir un plan de limpieza y desinfección que defina claramente la frecuencia de limpieza y desinfección, las herramientas o superficies a ser sometidas a estos procesos, la naturaleza de las sustancias a eliminar, la dosificación del producto a utilizar, la forma de realizar estas operaciones (manual o mecánica) y el responsable de las mismas.

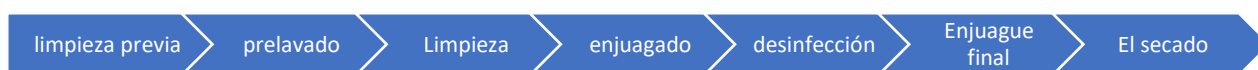


El motivo de la limpieza de las superficies y utensilios que entran en contacto con los alimentos y el medio ambiente es reducir o prevenir el riesgo de contaminación microbiológica o física y permitir y facilitar la desinfección.

Para conseguir estos objetivos se deben llevar a cabo una serie de fases:

1. Limpieza previa: eliminación de suciedad visible, restos de comida, residuos y grasas; normalmente se hará en seco (cepillos y palas) para no esparcir la suciedad, si se realiza la limpieza en húmedo es recomendable utilizar agua fría.
2. Prelavado: proyección de agua a baja presión para eliminar los restos en el equipo; la temperatura del agua debe ser superior a 35-40°C para solubilizar grasas e inferior a 60°C para evitar la coagulación de proteínas.
3. Limpieza: consiste en la aplicación de un detergente para eliminar los restos de suciedad. Es conveniente realizar una acción mecánica adicional como el cepillado para eliminar la suciedad.
4. Enjuague: es la eliminación del detergente y sustancias disueltas mediante agua a presión. La forma del chorro de agua y su inclinación con respecto a la superficie es importante para lograr un buen efecto sin proyectar residuos al ambiente.
5. Desinfección: aplicar el desinfectante según las instrucciones del fabricante.
6. Enjuague final: debe ser abundante y con agua fría o caliente según el desinfectante utilizado (caliente si es un compuesto clorado).
7. Secado: el agua se elimina por drenaje o utilizando aire seco o paños higiénicos. Muchos microorganismos de riesgo son muy sensibles a las condiciones ambientales y se destruyen por secado. Este paso es importante para evitar la presencia de condiciones que favorezcan la recontaminación y también para evitar la formación de biopelículas.

## **PASOS PARA EVITAR LA CONTAMINACIÓN DE ALIMENTOS**



Fuente: Elaboración propia.

Los programas de limpieza y desinfección deben garantizar la higienización de todas las partes de la instalación (incluido el equipo de limpieza).

71



La idoneidad y eficacia de los productos utilizados y los programas correspondientes deben controlarse constante y eficazmente y, cuando sea necesario, documentarse.

Los programas deben prepararse por escrito y su elaboración debe tener en cuenta y, por tanto, especificar:

- a) Producto a procesar.
- b) Superficies, elementos del equipo, utensilios e instalaciones a limpiar.
- c) Método de limpieza.
- d) Temperatura, presión y potabilidad del agua.
- e) Conocimiento de los puntos críticos.
- f) Medios disponibles: personal, horario, sistemas, equipos, etc.
- g) Productos a utilizar: forma de aplicación, dosificación, tiempo de acción, etc.
- h) Frecuencia.
- i) Es importante tener un archivo de fichas técnicas de los productos.
- j) Registros o fichas de control de los trabajos de limpieza y desinfección.
- k) Sistema de seguimiento utilizado: inspecciones periódicas y, si es posible, el uso de pruebas microbiológicas.

A lo largo de las etapas de la cadena alimentaria, son muchos los residuos y productos de desecho que se originan y deben ser eliminados. Puede causar olores o ser una fuente activa de contaminación microbiana de los alimentos.

Los desechos de productos alimenticios, subproductos no comestibles y otros residuos deben:

- Retirarse lo más rápidamente posible de las estancias en las que se depositen los alimentos para evitar su acumulación eliminándolos higiénicamente y sin dañar el medio ambiente (separación

de residuos en los diferentes contenedores: aceites usados, papel y cartón, plástico y envases, vidrio y materia orgánica).

- Depositarse en recipientes que se puedan cerrar. Estos contenedores deben ser de construcción adecuada para evitar el acceso de plagas a los desechos, estar en buenas condiciones y ser fáciles de limpiar y desinfectar.
- Deben tomarse medidas adecuadas para su almacenamiento y eliminación. Los tanques de desechos deben diseñarse y tratarse de manera que puedan mantenerse limpios y libres de animales y organismos nocivos.

### Control de plagas

En la manipulación de alimentos, llamamos plagas a la presencia de animales que viven en o sobre los alimentos y que en contacto con ellos producen una alteración o contaminación de los mismos. Estos animales son destructivos y causan problemas sanitarios, económicos y laborales.

Las principales plagas en la industria alimentaria son:

- Roedores: ratas y ratones.
- Insectos: cucarachas, hormigas, moscas, avispas, escarabajos, gorgojos, ácaros.
- Aves.

Debe implementarse un programa efectivo y continuo de erradicación de plagas de insectos, aves, roedores y otras plagas. Las instalaciones y las áreas circundantes deben inspeccionarse periódicamente para asegurarse de que no haya infestación.

Debemos establecer un plan de desinsectación y exterminio de ratas en el que se indique por escrito los siguientes apartados:

a) Zonas a tratar: (Indicar todos y cada uno de los locales y zonas).

b) Tratamientos: (Indicar metodología).

- Método de APLICACIÓN.
- Posibles riesgos de contaminación de los alimentos.
- Posibles riesgos para las personas.
- Medidas de seguridad a adoptar durante la aplicación.

c) Productos utilizados. Debe indicarse lo siguiente:

- Utilidad (insecticida, desinfectante, rodenticida).
- Nombre comercial.
- Composición (materia activa de los productos).
- Fabricante y número de registro.
- Dosis y periodo de seguridad.
- Agente nocivo a controlar.

d) Fecha de inicio e inicio de la campaña.

e) Datos del aplicador y código de la tarjeta.

Si el programa de desinsectación y exterminio de ratas lo lleva a cabo nuestra empresa, toda la información anterior deberá constar por escrito.

Si este programa lo realiza una empresa autorizada, tras cada aplicación la empresa emitirá un certificado de garantía en el que se harán constar, además, todos los datos anteriores.

Si alguna plaga invade los establecimientos o áreas aledañas, se deben tomar medidas de erradicación. Las medidas de control que impliquen el tratamiento con agentes químicos, físicos o biológicos sólo deberían llevarse a cabo bajo la supervisión directa de personal que tenga un conocimiento profundo de los riesgos para la salud asociados con el uso de tales agentes, especialmente los riesgos que pueden derivarse de los residuos retenidos en el producto.

Las plagas son controladas por:

- Adopción de medidas físicas preventivas: tienen por objeto evitar la penetración, propagación y proliferación.
- Aplicación de métodos para destruir las plagas existentes.
- Medidas físicas preventivas:
  - Sellado y estanqueidad de huecos y cavidades en estructuras, especial cuidado en huecos de ascensores y montacargas, aislamiento de fontanería y drenaje.
  - Colocación de protectores en cubiertas de parrillas y desagües, pantallas en ventanas.
  - Evitando focos de atracción, evitando la acumulación de materiales de desecho alrededor del matadero.
  - Almacenamiento adecuado, aislar los productos del suelo. Es recomendable dejar un pasillo alrededor de las paredes y no depositar comida junto a ellas.
  - Mantenga una clara separación entre las áreas limpias y sucias.
  - Limpieza:
    - a) Proteger la basura con recipientes con tapas y colocar la basura lejos de los alimentos.
    - b) Higiene de las instalaciones.

En términos de control de roedores, los medios de control pueden ser:

- a) Físico: tiene resultados limitados y aleatorios, por lo que no se recomienda su uso. Estos incluyen ultrasonido, campos magnéticos, etc.
- b) Mecánicos: los más utilizados son la cola vegetal y las trampas.
- c) Químicos: son los más utilizados en la industria. Tienen diferentes formas de presentación: polvo, grano, pasta, bloque, etc. Se debe indicar en un plano dónde han sido colocados y se debe llevar un registro de las características de los productos, frecuencia de reposición, si han sido ingerido, etc.

El programa de control de plagas debe indicar quién es el responsable de colocar los productos, cómo se utilizan, etc. Con respecto a la desinsectación, los medios de control pueden ser:

- a) Físicos: los más comunes son las "trampas de luz", que consisten en una luz ultravioleta que atrae a los insectos hacia una rejilla electrificada.
- b) Químico: son insecticidas que pueden actuar por ingestión, contacto o inhalación.

El diseño y ejecución de un plan de tratamiento específico y medidas químicas preventivas, así como el uso de productos legalmente permitidos y el control de los resultados y emisión de un certificado, debe ser realizado por una empresa especializada y registrada con la autorización pertinente para llevar a cabo la desinsectación y el exterminio de ratas.

## **8. COSTOS Y RIESGOS.**

### **8. 1. Errores comunes al iniciar un negocio y desglose de costos.**

Hay algunos problemas o errores que se cometen al iniciar cualquier actividad empresarial. Veamos algunos de ellos en las siguientes líneas.

#### **a) La forma comercial/organización legal incorrecta.**

Por regla general, se empieza como autónomo y luego se constituye una sociedad limitada. Esta no es necesariamente la mejor opción si desea proteger sus activos como empresario. Evalúa todas las formas de empresa y los beneficios que se ofrecen en tu país.

#### **b) Piense en las finanzas más que en los ingresos.**

La financiación es una parte importante, pero lo es aún más para obtener ingresos, lo que significa que tienes que centrar tu atención especialmente en tus clientes. Un error común es pasar mucho tiempo buscando fondos adicionales que pueden no ser necesarios en lugar de enfocarse en el negocio.

**c) Olvidarse de cuestiones legales.**

Montar una empresa implica muchos trámites legales y papeleos. A la hora de emprender, no olvides cuestiones como las patentes de marca, la protección de datos o la entrega de documentos en los plazos solicitados.

**d) Comenzar sin contrato de sociedad.**

Un pacto de accionistas regula la relación entre los socios y los protege en caso de futuras ventas o aumentos de capital. Pocas empresas lo redactan en el momento de su constitución y es una de las mayores fuentes de conflicto en el futuro.

**e) Confundir facturar con cobrar.**

Vender es bueno, pero no significa necesariamente que el negocio funcione. Para eso necesitas que te paguen con un margen de beneficio.

**f) Centrarse sólo en la idea.**

No olvides que la ejecución es tan o más importante que tener una buena idea o confiar en la calidad del producto. Querer salir con todo perfecto es un error común.

**g) Ser demasiado optimista.**

Según un estudio de CB Insights, el 29% de las empresas cierran porque se quedan sin dinero. Una de las razones de esto es que los emprendedores suelen ser demasiado optimistas con sus previsiones de ingresos y también con los costes que tendrán que asumir. No olvides tener un búfer para imprevistos.

**h) Falta de un modelo de negocio.**

Según CB Insights, el 17% de los fracasos se deben a lanzar un producto sin un buen modelo de negocio o sin evolucionar el modelo inicial. Además, el 14% cerró porque no supo ejecutar correctamente su plan de marketing y otro 10% porque no supo administrar el negocio.

**i) No acertar en el precio.**

Esta es la razón del 18% de los cierres de startups, ya sea por ser demasiado caras o demasiado baratas y apenas cubrir costes.

**8.2. Cómo hacer un buen costo del producto.**

El control y buen manejo de las materias primas es un aspecto fundamental para la obtención de beneficios. Llevar un control de los productos que vamos a utilizar para la elaboración de una receta facilitará el cálculo de los costes.

Para obtener el precio utilizaremos una herramienta que nos ayude a determinar el coste total de un plato o producto a través de las materias primas que intervienen en su elaboración. Este es un aspecto fundamental e



imprescindible en la gestión de hostelería y cocina, con la que controlamos qué precio poner a nuestros platos para rentabilizarlos, así como controlar y optimizar nuestros gastos. En palabras más sencillas, es darle un coste real al plato o producto según el trabajo que nos cueste y la calidad de la materia prima.

### 8.2.1. ¿Qué debe reflejarse en el desglose de costos?

- **Ingredientes:** Una lista completa de los ingredientes utilizados para hacer el producto.
- **Unidad comprada:** esta es la unidad de medida en la que se compraron los ingredientes a sus proveedores. Esto puede ser cualquier cosa, desde gramos a kilos a mililitros a litros, etc.
- **Costo unitario de compra:** El precio por unidad de medida en la factura del proveedor.
- **Rendimiento:** El rendimiento se expresa como un porcentaje y es la cantidad que queda después de recortar y limpiar. Por ejemplo, el peso útil después de cortar y limpiar una pieza de carne de 1000 g puede ser de 700 g (70 % de rendimiento).
- **Costo unitario real:** el costo después de haber calculado su rendimiento.
- **Tamaño de la porción:** la cantidad de cada ingrediente que se incluye en cada porción.



- Costo de la porción: El costo del tamaño de la porción de ese ingrediente, calculado con la siguiente fórmula: Tamaño de la porción x costo unitario real.

Este es un punto de partida para calcular el precio de un producto. Calcular los precios de venta de platos y productos es la clave de la rentabilidad de un negocio. Y no se trata solo de conocer todos los costos, también hay cuestiones de estrategia comercial, posicionamiento y aceptación en el mercado.

Antes de proceder a calcular los precios de tu producto, es importante tener claras algunas nociones básicas. Entre ellos, y en términos de estrategia empresarial, sería recomendable conocer tu margen de beneficio total, es decir, lo que te queda después de haber pagado todos los gastos del negocio. La forma más clara de calcular este porcentaje es dividir los gastos en tres grandes categorías: materias primas, costos de mano de obra y gastos de locales.

El consenso general dentro de la industria tiende a dividir estos gastos de la siguiente manera:

Materias primas: alrededor del 30% pero nunca más del 35%.

Costes de mano de obra: en torno al 35%.

Gastos de ocupación: que incluyen seguros, impuestos y permisos, más hipoteca o alquiler, suministro de energía y limpieza del local, que debería rondar el 20%.

Cumplir con estas cifras le dará un margen de beneficio bruto objetivo de alrededor del 15%.

A partir de su análisis de ganancias brutas, tendrá una mejor base sobre la cual proceder a presupuestar su negocio, definir su menú y calcular los precios de sus productos.

### **8.2.2. Cálculo del precio final.**

A partir del desglose de costos, existen muchos métodos para fijar el precio de un producto. Muchos de estos métodos de fijación de precios se basan únicamente en criterios subjetivos y son inadecuados e ineficientes, ya que no se centran en información real sobre los productos y sus costos reales. En general, son métodos que pertenecen a una época en la que las herramientas informáticas brillaban por su ausencia y se basaban más en la comparación con la competencia o en el establecimiento de lo que se consideraban precios razonables para los clientes.

Un método de cálculo del precio de venta debe basarse siempre en criterios objetivos resultantes de un análisis exhaustivo de todos los gastos en los que vamos a incurrir con nuestra actividad, el margen de beneficio bruto que queremos alcanzar y el estudio de mercado que hemos realizado.

Los precios que fijemos deben estar alineados con la calidad de la experiencia que ofrecemos al cliente, y con el nivel medio de gasto que nuestro público objetivo considere apropiado para nuestra propuesta de valor, de acuerdo con nuestro posicionamiento, nuestra ubicación, etc. precios atractivos para el consumidor y rentables para su negocio.

Existen diferentes criterios objetivos aplicables, y aunque ninguno de ellos es un método 100% infalible, conseguiremos acercarnos lo más posible a la máxima rentabilidad posible.

Estos son algunos de los principales:

#### **a) Métodos de prima de precio**

Estos se basan en agregar una prima de precio al costo del producto, sin tener en cuenta otras variables como costos de mano de obra o mermas. No es un método 100% fiable ya que pasa por

alto algo importante para tu valoración, que es lo que tus clientes están dispuestos a pagar por los platos que ofreces.

### **b) Método de contribución marginal**

Este método es la diferencia entre el precio de venta del producto menos los costos variables.

- Costos fijos: Son costos que se mantienen constantes sin importar si se produce más o menos.
- Costos variables: Estos cambian de acuerdo al volumen de producción.
- Beneficio: Corresponde al porcentaje que se quiere ganar sobre el coste invertido (coste fijo + coste variable).

Ejemplo: si el coste total de un producto es de 15€ y quiere ganar un 20% de ese coste, tendrá que vender el plato por 18€. Su beneficio será entonces de 3 €.

### **c) Porcentaje de ganancia en el método de costo de alimentos**

Este es quizás uno de los métodos más utilizados y se estima sobre el precio de coste real de nuestros platos que hemos realizado previamente mediante un desglose de precios, calculando un porcentaje de beneficio de entre el 30-35%. Este porcentaje incluiría los costes de los mermas, ya que siempre habrá algún merma durante la preparación que hay que tener en cuenta; y el resto de costes de nuestro negocio, ya sean fijos o variables (alquiler, luz, agua, etc.).

El ejercicio de cálculo que tendremos que realizar consistiría en dividir el coste de un producto por este porcentaje, y de esta forma obtendremos el precio de cada uno de los productos que tendremos a la venta. Si pagas 1€ por algo, debes cobrar un mínimo de 3,35€ en el momento de la venta.

Puede parecer que estás cobrando mucho más de lo necesario, pero recuerda que no solo estás pagando por la materia prima. Usted está pagando por toda su preparación. También necesita suficiente ganancia bruta para pagar las instalaciones y otros costos donde venderá el producto.

Siendo uno de los métodos más utilizados, apliquémoslo a un ejemplo de un tarro de miel de 250g y los resultados que obtuvimos con su desglose de precios:

- Coste real de un tarro de miel de 250g: 3,10€.
- Incremento porcentual: 35%.
- $3,10 / 0,35 = 8,85€$

Puede que este precio no nos parezca comercial y preferimos fijarlo en 8,95€. Su margen de ganancia bruta en este elemento del menú aún estaría en el rango del 30-35%, pero el precio es más atractivo.

## 9. CONCLUSIÓN

¡Bienvenidos a esta aventura empresarial! En este primer manual te hemos enseñado los conceptos básicos de tu próxima actividad y algunas pautas a tener en cuenta. El proverbio chino dice que 'quien no sabe sonreír no debe abrir una tienda', por eso hemos centrado estos primeros pasos de tu negocio en la atención al cliente, una tarea imprescindible para ti.

Por otro lado, en tu camino como emprendedor te enfrentarás a aspectos legales, cuyo conocimiento hemos tratado de facilitarte. Es muy importante que te armes de paciencia y no tengas miedo de dar los primeros pasos.

El camino para poner en marcha tu negocio, especialmente en un entorno rural, te proporcionará muchas satisfacciones; en primer lugar, tendrás que asumir tus propias responsabilidades sin que

otros te dirijan y generarás un valor añadido en tu comunidad. En resumen, serás el dueño de tu propio destino.

## **11. DATOS DE CONTACTO DE LAS AGENCIAS NACIONALES Y LOCALES QUE REGULAN LGP.**

### **BULGARIA**

Establecer un LGP en Bulgaria es relativamente fácil. Lo primero es ponerse en contacto con el Registro de Comercio de Bulgaria y solicitar recibir una licencia de comercio búlgara. Esto incluye proporcionar información sobre la empresa, como el nombre y la dirección, así como los estatutos de la empresa y la firma del representante de la empresa.

Los documentos deben presentarse en búlgaro y se debe pagar una tasa al Registro Mercantil. Después de que se acepten los documentos, la empresa recibirá un certificado comercial y podrá iniciar operaciones comerciales. Después de eso, se debe realizar un registro y certificación de la Agencia de Seguridad Alimentaria de Bulgaria (BFSA).

#### **Agencia Nacional**

#### **Registro de Comercio de Bulgaria**

<https://portal.registryagency.bg/en/>

#### **Agencia Búlgara de Seguridad Alimentaria (BFSA)**

Calle Sofroni Vrachanski 19

Bulgaria, Varna, pk9000

+359 /52/ 655 - 801

### **GRECIA**

El régimen aplicado es el mismo que el relativo al establecimiento de sociedades. En particular, es necesario tener un número de identificación fiscal (TIN) griego activo y crear un nombre de usuario y una contraseña (par de códigos) en el sistema TAXIS; el par de códigos es la firma

electrónica de los propietarios. Para los ciudadanos europeos, es esencial obtener un número de IVA griego que se realiza de forma remota.

La plataforma de registro en línea para empresas es propiedad del Ministerio de Desarrollo e Inversiones y la autoridad responsable es la Dirección de Empresas. Cada empresa se asigna electrónicamente a un registro de empresas componente, según la ubicación de su sede. La solicitud para el establecimiento de una empresa se puede realizar a través de la plataforma digital (<https://eyms.businessportal.gr/auth>) o personalmente, ya sea en el Registro Mercantil responsable o en un notario autorizado.

#### **Agencia Nacional**

**Ministerio de Desarrollo e Inversiones y la autoridad responsable es la Dirección de Empresas.**

<https://eyms.businessportal.gr/auth>

<https://www.gov.gr/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-%20Changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-%20Grecia>

#### **ITALIA**

El procedimiento para el reconocimiento de un LGP implica un trabajo sinérgico por parte del Ministerio, que trabaja con los productores y sus asociaciones, interactúa con las regiones involucradas y la Comisión Europea.

La legislación define etapas específicas del procedimiento a nivel nacional y europeo, califica a las partes legitimadas para presentar una solicitud e indica la documentación que debe presentarse. La solicitud de registro de un LGP debe presentarse al Ministerio de Agricultura, Alimentación, Silvicultura y Turismo ya la(s) región(es) en cuyo territorio se encuentra la producción que se registra.

Los principales documentos que se deben presentar con la solicitud son: la escritura de constitución y/o estatutos de la asociación; la respectiva resolución de asamblea; la especificación del producto; el nombre, la dirección y los datos de contacto del organismo de inspección; un informe histórico; un informe técnico; un informe socioeconómico; cartografía a escala adecuada para permitir la identificación precisa del área de producción; y el Documento Único.

**Agencia Nacional  
y Turismo****Ministerio de Agricultura, Alimentación, Silvicultura**

Vía XX Settembre, 20 00187 Roma +39 0646651  
[urp@politicheagricole.gov.it](mailto:urp@politicheagricole.gov.it)

**PORTUGAL**

Para iniciar la operación de una LGP, los interesados deberán cumplimentar el formulario de Mera Comunicación Previa (MCP), dirigido al Ayuntamiento territorialmente competente, mediante acceso directo a la Ventanilla del Emprendedor (BdE) o mediante acceso mediado en las ventanillas de atención disponibles.

**Agencia Nacional**

**Dirección General de Actividades Económicas**  
(Régimen Jurídico de las Actividades de Comercio,  
Servicios y Hostelería - RJACSR).  
Avenida Visconde de Valmor n.º 72  
1069-041 Lisboa  
+21 791 92 00  
[rjacsr.apoio@dgae.gov.pt](mailto:rjacsr.apoio@dgae.gov.pt)

**RUMANIA**

Para establecer un LGP en Rumania, primero debe comunicarse con el Registro de Comercio de Rumania y solicitar la recepción de una licencia comercial rumana. Esto incluye proporcionar información sobre la empresa, como el nombre y la dirección, así como los estatutos de la empresa y la firma del representante de la empresa.

Una vez que la empresa recibe el certificado de comercio, puede solicitar ante la Autoridad Nacional Veterinaria Sanitaria y de Seguridad Alimentaria la obtención del registro sanitario veterinario y documento de seguridad alimentaria que es obligatorio.

**Agencia Nacional****Ministerio de Justicia****Registro Nacional de Comercio**

Bulevar. Unirii nr. 74, bl. J3b, sector 3,  
030837 Rumania

[onrc@onrc.ro](mailto:onrc@onrc.ro)

+40 213160804

<https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

**Autoridad Nacional Sanitaria Veterinaria y de Seguridad Alimentaria.**

Bucarest, Piața Presei Libere nr. 1, Corporación D1,  
Sector 1,

013701 Rumania

[oficina@ansvsa.ro](mailto:oficina@ansvsa.ro)

+40 372184977

<http://www.ansvsa.ro/>

**ESPAÑA**

Existen dos órdenes en la legislación estatal española que regulan la normativa en los establecimientos de hostelería y restauración, estas órdenes se iniciaron en el Ministerio de Información y Turismo, las cuales fueron dictadas en 1965.

Las principales normas que rigen los bares, restaurantes y cafeterías en España son:

- Orden de 17 de marzo de 1965 (BOE de 29 de marzo de 1965), de Ordenación Turística de Restaurantes, Ministerio de Información y Turismo.



- Orden de 18 de marzo del mismo año (BOE de 29 de marzo de 1965), de Reglamento Turístico de Cafeterías, Ministerio de Información y Turismo.

Real Decreto 3484/2000, de 29 de diciembre de 2000, por el que se establecen normas de higiene para la elaboración, distribución y comercialización de alimentos preparados.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-809#:~:text=A%2D2001%2D809-Real%20Decreto%203484%2F2000%2C%20de%2029%20de%20diciembre%2C%20por,y%20comercio%20de%20comidas%20preparadas.>

**Agencia Nacional****Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo**

D<sup>a</sup> Reyes Maroto Illera  
Ministerio de Industria, Comercio y Turismo  
Paseo de la Castellana 160  
28046 Madrid (España)  
+34 913 494 640  
<https://www.mincotur.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>

**Agencia local****Dirección General de Turismo. Consejería de Cultura, Turismo y Deporte. Junta de Extremadura.**

D. Francisco Martín Simón  
Director General de Turismo  
avda. de las Comunidades s/n  
06800 Mérida, Badajoz (España)  
+34 924 332 461  
[dgturismo.ctd@juntaex.es](mailto:dgturismo.ctd@juntaex.es)  
<https://www.turismoextremadura.com/>

**12. CASOS DE ESTUDIO**

## **1. Turista en Dolhești. Un destino rural único de Rumanía.**

Turist in Dolhești es una iniciativa local que se enfoca en desarrollar el turismo en áreas rurales, atrayendo así turistas a la región. La visión es crear experiencias únicas para aquellos huéspedes que prefieren unas vacaciones en el campo. Tendrán la oportunidad de descubrir las bellezas locales, las tradiciones y costumbres inalteradas, la sabrosa comida preparada por los lugareños y muchas otras actividades.

Te invitamos a descubrir un atractivo único en Europa, donde los habitantes mantienen con orgullo sus antiguas y valiosas tradiciones, y están abiertos a compartir los gustos, leyendas y rituales locales.

..el lugar perfecto para una dulce escapada de la agitada vida de la ciudad, donde puedes revivir recuerdos de la infancia, descubrir lugares ocultos, disfrutar de platos tradicionales y conectarte con auténticos rumanos que son felices con la vida simple pero significativa que llevan.

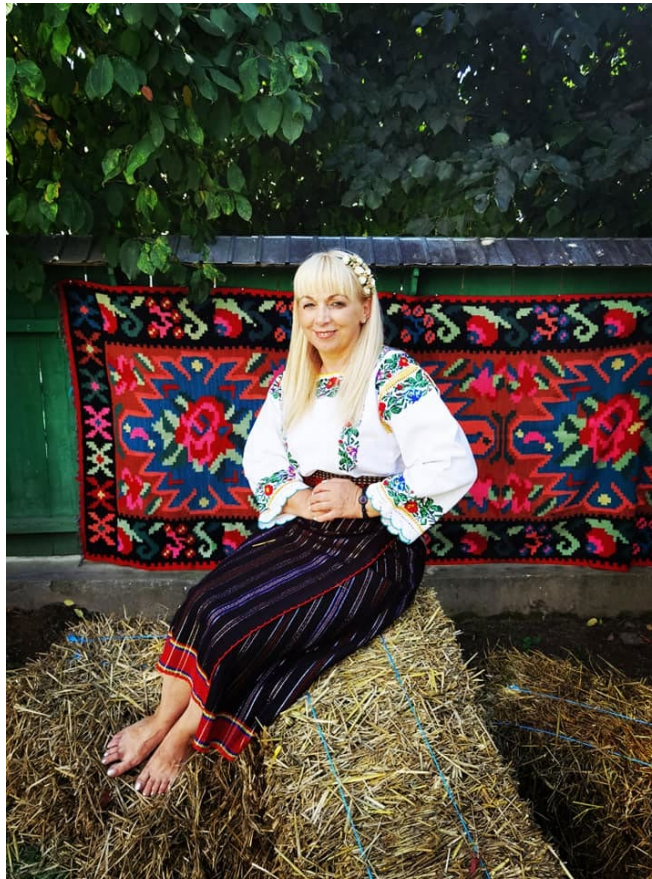
La Sra. Mirela Nechita es la fundadora de la iniciativa "Turista en Dolhești" y, con el apoyo del ayuntamiento, los artesanos y productores locales llevan a los turistas a un lugar maravilloso y auténtico de la región noreste de Rumania, llamado pueblo de Dolhesti.

Todo empezó con la puesta en valor de la casa donde se crió el fundador de la iniciativa, situada en una magnífica huerta, muy cerca del bosque. Han restaurado la casa de la infancia, conservando el estilo arquitectónico específico de esta zona y transformándola en una casa de huéspedes. Fue entonces cuando se dieron cuenta de la necesidad de explotar las características únicas que ofrece la zona: el propio pueblo auténtico y los habitantes rurales que mantienen con orgullo sus tradiciones y costumbres,

Los recorridos son como un viaje en el pasado: „descubrirás oficios tradicionales, vamos juntos al taller del herrero y el panadero, también paramos en el molino de maíz de 100 años, servimos piezas seleccionadas en el corazón de la bosque, escuchamos canciones tradicionales interpretadas por el conjunto folclórico y creamos recuerdos que nunca olvidarás. Pasarás la noche en lugares locales y disfrutarás de platos tradicionales cocinados por los propios lugareños.”

A través de todo lo que hacen, la gente de Dolhești quiere expresar el valor de la tradición de la manera más hermosa posible. Cada olla, cántaro, barril de madera, cada tapete, tapete o tela con motivos tradicionales tiene su historia y las manos que la crearon. Los deliciosos platos del lugar, comenzando con los famosos pasteles de queso tradicionales (poale-n brâu) y terminando con las sopas y muffins con la especificidad local, hablan de una gastronomía creativa y sabrosa.

<https://www.facebook.com/turistindolhesti>





## **2. La Elena din Deal. Punto Local Gastronómico.**

El punto gastronómico local “La Elena din Deal” es un buen estándar a seguir en el turismo, especialmente para las familias que realizan actividades relacionadas con la agricultura, ya que el concepto sigue el hilo conductor habitual de un hogar.

El punto gastronómico local se inauguró en 2021 y está situado en el condado de Bistrita-Nasaud, Rumania.

La propietaria, Elena Rus, quiso llevar más allá su pasión por la cocina, así que puso en marcha este pequeño negocio donde prepara recetas del pasado para los turistas que cruzan su puerta. Muchos de los productos que se utilizan en la elaboración de los platos se obtienen de productores locales de la zona o de lo que crece en su propia huerta.

“Es un restaurante familiar, donde servimos platos locales, es un negocio familiar, donde todos aportan algo. Yo hago de todo, cocino, sirvo, recibo a los comensales que cruzan mi umbral. Cuando tenemos un grupo más grande, la familia también viene a ayudar. Les cuento una historia a los turistas con cada plato”, dice Elena Rus.

Las recetas las hereda de sus padres y abuelos, y los productos que utiliza son de los productores locales de la zona. La historia del punto gastronómico comenzó en 2019, cuando Elena Rus quiso hacer algo por su cuenta, en ese momento cocinaba para los turistas que llegaban a su pueblo.

Además de la vertiente gastronómica, el empresario introduce al turista en las tradiciones y costumbres del lugar, conservando buena parte de lo heredado de padres y abuelos.

Cada día, Elena Rus prepara un menú diferente para los turistas que cruzan su puerta, y en periodos de gran actividad como la temporada de verano llega incluso a recibir entre 50 y 60 turistas al día.

La inversión en este punto gastronómico no fue grande, representando únicamente los costos relacionados con el establecimiento de la empresa y una solicitud a la Autoridad Nacional Sanitaria Veterinaria y de Seguridad Alimentaria.

Para poder abrir un punto gastronómico local, además de los documentos, Elena Rus dice que solo se necesitan dos mesas colocadas en el patio o incluso en el jardín, pero el número total de turistas que se pueden atender al mismo tiempo. no debe exceder de 12 personas.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100077007134558>





### 3. La Grisha. Punto Gastronómico Local con especialidades de pescado.

Un Punto Gastronómico Local a través del cual los iniciadores quieren promocionar su pueblo como destino turístico y gastronómico, recuperar la arquitectura y tradiciones de la comarca y apoyar a los productores locales.

En la comuna de Ghindărești, condado de Constanța, se inauguró "La Grisha", un nuevo Punto Gastronómico Local (PGL) que sirve platos tradicionales a base de pescado. "La Grisha" se encuentra en una antigua casa lipovana restaurada y ofrece, además de una auténtica experiencia culinaria a base de pescado, la oportunidad de conocer las tradiciones específicas de la comunidad local lipovana rusa y pasar tiempo en la naturaleza, a orillas del Danubio. costa.

El menú incluye conocidas especialidades de pescado preparadas según las recetas de la familia Lipovan y todo se prepara internamente, con ingredientes provenientes de pescadores y productores locales.

Más que eso, el propietario está promoviendo el concepto de compras locales y contribuye al desarrollo de nuevas actividades económicas en la comuna, mediante la promoción de los productores locales existentes y las actividades creativas y artísticas en Ghindărești.

En la comuna de Ghindărești, la población se compone, en proporción de más del 98%, de lipovianos rusos lipovianos, una etnia de origen eslavo.

A partir del siglo XVIII, numerosos rusos se establecieron en los territorios rumanos, especialmente en Dobrogea y el delta del Danubio, siendo conocidos aquí con el nombre de Lipoveni. A lo largo de los siglos, los lipovianos han conservado con santidad su lengua, costumbres y fe ancestral, y celebrando con orgullo sus raíces. El LGP La Grisha es también un ejemplo de cómo los lugareños se involucran en la preservación y continuación de las costumbres de su comunidad.

<https://www.facebook.com/lagrisha/>







#### **4. Casa VLC Bilbao. Punto Gastronómico Local.**

Una familia que ha regresado a su pueblo natal, después de un largo período de trabajo en el extranjero, establece un LGP en una de las localidades menos pobladas de Rumanía, atrayendo así a más de 1000 turistas al año.

Sorin Vîlcan junto a su esposa, ambos remolcadores, conocieron los puntos gastronómicos locales, un concepto de turismo a pequeña escala, y decidieron invertir en uno en el condado de Harghita, más precisamente en el pueblo de Bilbor, considerado uno de los lugares más impolutos de Rumania, ubicada en la comuna del mismo nombre, que cuenta con alrededor de 1.500 hogares.

“Hemos iniciado el negocio en 2021. Regresamos a casa con la idea de capitalizar productos locales auténticos, y así abrimos el primer punto gastronómico local en el noroeste de Harghita, en Bilbor. Empecé con mis propios ahorros. y puedo decir que no se necesita mucho dinero para iniciar un negocio, sino el placer de trabajar”, dijo Sorin Vîlcan, cofundador del punto gastronómico local Casa VLC.

Los dueños están muy orgullosos de tener turistas de todo el país, pero también los han visitado grupos de turistas de Suiza, Eslovenia, Chipre e incluso América. En Casa VLC, los turistas pueden encontrar productos tradicionales y caseros, como salchichas, jugo de arándanos, jugo de arándanos, hasta guisos de champiñones, carne de caza.

Como algunos de los visitantes quieren participar en todo el proceso de preparación de los alimentos, los propietarios también ofrecen esta experiencia. Toda la comida se hace ese día y el 90% de los productos que utilizan marido y mujer son de su propia casa.

Al mismo tiempo, los propietarios también se enfocaron en atraer a familias con niños a Casa VLC, ofreciéndoles la oportunidad de realizar paseos en pony, paseos en carruaje tirado por caballos o paseos en trineo.

"Bilbor está en el fin del mundo, estamos en la frontera con Suceava, y si se pusiera la infraestructura, la demanda sería diferente (más alta - n. ed.). Las autoridades locales están encantadas con lo que tenemos logrado y dijeron que nos apoyan. Por mi parte, yo guío a los jóvenes para que vengan al país y hagan agroturismo, porque ese es el futuro", cree Vîlcan.

<https://www.facebook.com/pensiunea.casa.vlc/>



## **5. Gastro Local. Plataforma de Puntos Gastronómicos Locales.**

Gastro Local, una plataforma dedicada a los puntos gastronómicos locales, ha creado una red de más de 20 hogares que ofrecen servicios de comidas a partir de productos basados en recetas tradicionales y están ubicados en casas campesinas, pequeñas fincas, establos o lugares de pesca. Están ubicados en el condado de Brasov, y Dorian Lungu, el fundador de Gastro Local de Brasov, tiene la intención de expandirse en los condados de Bistrița-Năsăud, Covasna, Harghita, Iași y Neamț.

Es una forma de crear sinergia comunitaria y un modelo de socialización rural en torno al acto gastronómico. Tiene la función de ofrecer a los visitantes la oportunidad de servir una comida con productos tradicionales rumanos en los hogares locales, en la zona donde pasan sus vacaciones, en un ambiente rústico, pero respetando las normas de higiene impuestas por la ley.

Gastro Local logra su objetivo creando una red de confianza, basada en los mismos valores comunes, en las tradiciones y la diversidad, a través de una promoción unitaria de la red, a nivel local/regional/nacional, utilizando la digitalización de forma intensiva y valorando el espacio rural.

Crea una colaboración a nivel nacional de todos estos productores locales, a través de ejemplos de buenas prácticas, intercambio de experiencias y otras actividades destinadas a la credibilidad y el crecimiento económico de las zonas rurales rumanas;

Gastro Local también ofrece visibilidad de la red Gastro Local a la prensa, turistas y tour operadores internos y externos.

Así, el desarrollo de las zonas rurales de montaña en Rumanía basado en los programas Local Gastro dará lugar tanto a un aumento del número de productos de zonas rurales y de montaña, registrados como recetas o productos consolidados de las regiones y del país, como a la expansión del mercado y de la competitividad de los platos tradicionales rumanos.

<https://gastrolocal.ro/>



Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

**6. Audioguía Bulgaria. Guía turístico personal multilingüe para visitas turísticas y excursiones de un día.**

- Guía turística de la ciudad gratuita
- Navegación al lugar elegido por el turista
- Interfaz de usuario multilingüe
- Audioguía turística
- Mapa interactivo de la ciudad
- Blog con recetas tradicionales y lugares históricos

- El turista puede beneficiarse del mapa interactivo que lo navega de un lugar a otro. Uno puede obtenerlo por correo electrónico después de registrarse y proporcionar una dirección de correo electrónico.

- El turista puede escuchar relatos desarrollados por profesionales, que contienen no solo datos históricos sino también hechos interesantes y leyendas sobre los sitios y artefactos que se desean conocer.

- El turista puede escuchar narraciones creativas dentro de los museos y templos que se propone visitar.

- Se agrega a todas las historias música de fondo agradable y relevante para la atmósfera del lugar en particular, lo que hace que la experiencia sea más emocionante y memorable.

- El turista puede elegir en qué idioma quiere escuchar un cuento y sus amigos también.

- El turista puede tener todas las instrucciones sobre cómo utilizar las audioguías para que pueda disfrutar al máximo de sus recorridos a pie por el hermoso país de Bulgaria.

La guía turística personal móvil multilingüe diseñada especialmente para turistas individuales y/o pequeños grupos y grupos de amigos es bastante fácil de usar porque en cualquier momento que uno lo necesite, la aplicación está disponible en su teléfono móvil.

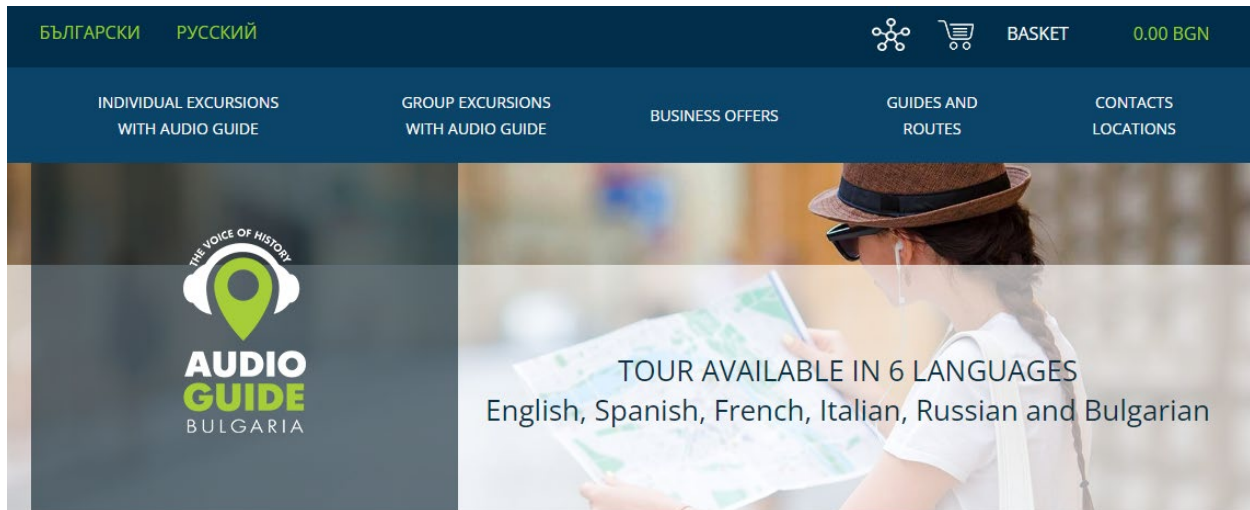
La aplicación de viaje móvil Audio Guide Bulgaria ofrece una guía de viaje gratuita para ayudar a los turistas a descubrir las mejores cosas que hacer en la ciudad o el pueblo que les interesa: museos, atracciones, tiendas y restaurantes. Uno puede elegir entre recorridos ya preparados, creados por el equipo de la plataforma para guiarlo a través de un recorrido y ayudar al turista a visitar los lugares más populares, disfrutar de la narración y descubrir hechos interesantes.

Y lo que lo hace más atractivo y conveniente es que uno puede viajar y descubrir Bulgaria por su cuenta sin necesidad de ceñirse a horarios preestablecidos. Uno puede elegir su propio ritmo, el tiempo de descanso, los lugares a visitar y el idioma.

<https://www.audio-guide.bg/es/blog/cocina-tradicional-bulgara-9/>

<https://www.facebook.com/AUDIOTOURBULGARIA>

<https://www.youtube.com/channel/UCVG7X1G4vFwgQkCUQxRjchA>



Audio Guide Bulgaria - Your Personal Multilingual Tour Guide for Sightseeing tours and Day trips



SOFIA

PLOVDIV

NESEBUR

RILA MONASTRY

BOYANSKA CHURCH



AN AUDIO GUIDE DAY TRIP IN SOFIA



A DAY TRIP FROM SOFIA TO PLOVDIV



GUIDE WITH SOFIA GRAFFITI





## **7. Gotvach.bg (Bonapeti.com). Base de datos de recetas.**

Gotvach.bg es una de las mayores bases de datos que presenta varias recetas, incluidas las tradicionales. Los usuarios se registran y pueden agregar su propia receta con todos los detalles e imágenes. Los administradores comprueban la calidad del contenido. Otros usuarios pueden comentar y calificar las recetas, así como cargar imágenes, videos de recetas, artículos e iniciar discusiones en el foro.

La plataforma es fácil y conveniente de navegar e incluye un motor de búsqueda: los usuarios pueden buscar una receta en particular por palabras clave, por categoría, etc.

Finalmente, el mensaje de la plataforma ha sido traducido a varios idiomas.

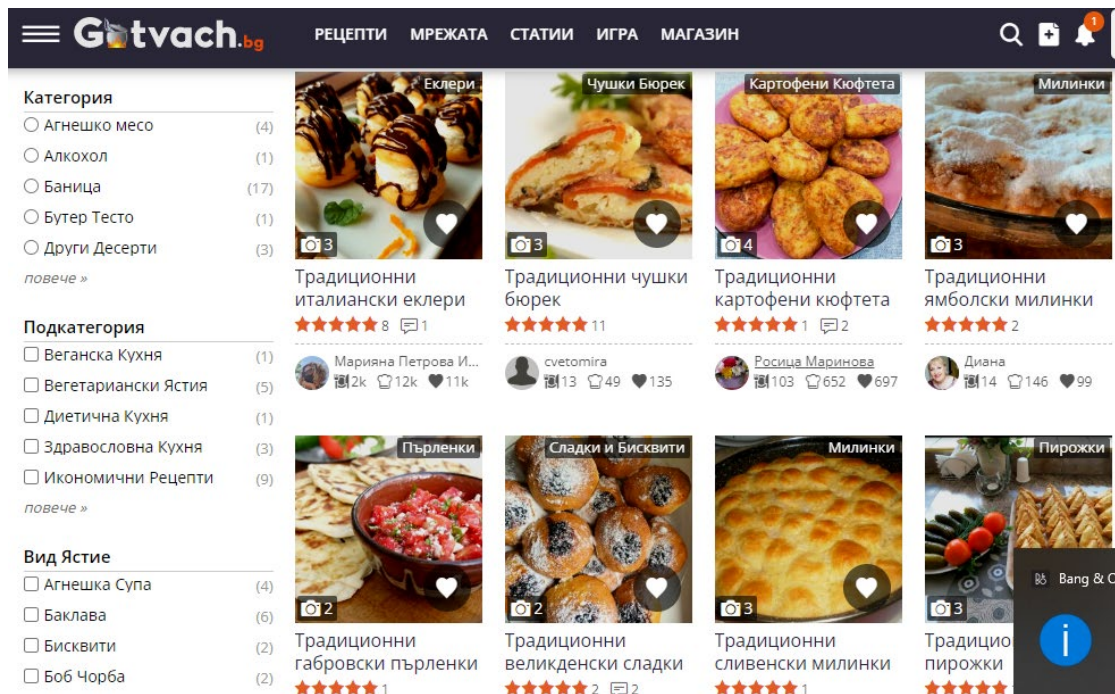
La página web está gamificada: cuantas más recetas cargue, artículos, comentarios y me gusta, invite a amigos a la página, más puntos tendrá. Debido a los anuncios en la página y una tienda en línea, la plataforma puede permitirse otorgar precios a estos excelentes usuarios, como máquinas de café, artículos de cocina, etc. De esta manera, los usuarios de la plataforma crean constantemente contenido de buena calidad.

La plataforma es uno de los sitios más famosos que contienen recetas en Bulgaria. Debido a su extrema popularidad, el sitio tiene muchos anuncios, lo que lo hace financieramente sostenible, pero también un poco oneroso para los usuarios.

<https://gotvach.bg/>

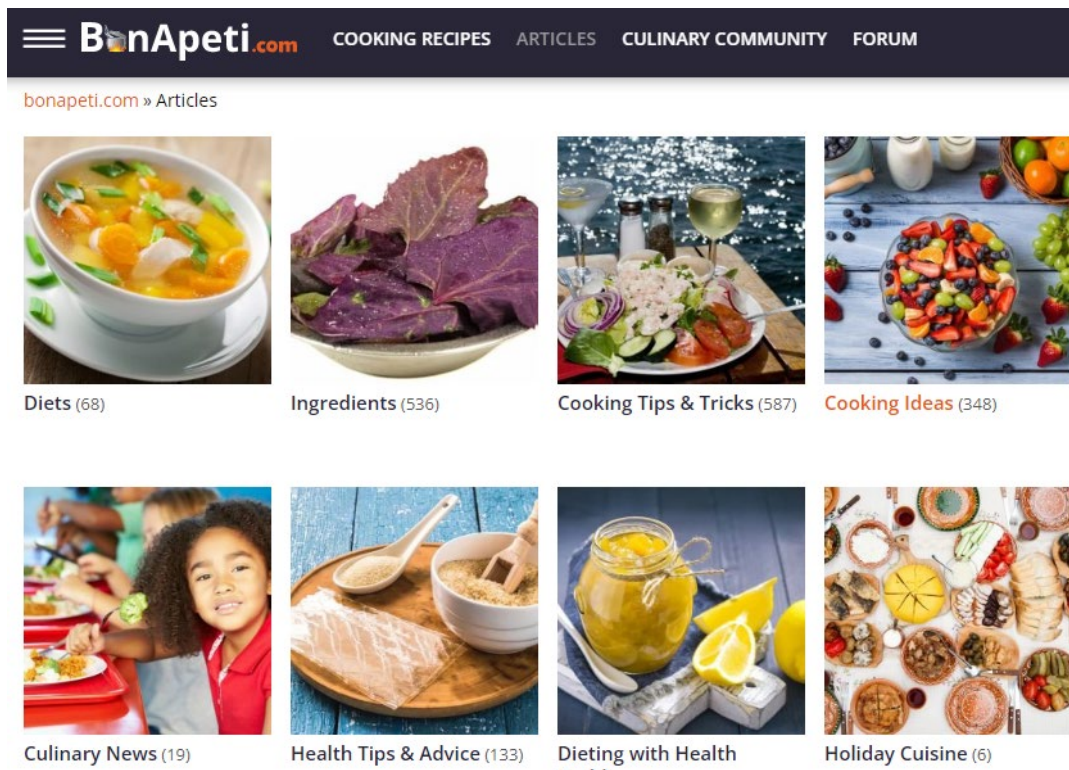
<https://www.facebook.com/bgotvach>

<https://www.youtube.com/c/GotvachBgVideos>



The screenshot shows the homepage of the website Gotvach.bg. The navigation bar includes links for RECEPTI, МРЕЖАТА, СТАТИИ, ИГРА, and МАГАЗИН. On the left, there are filters for 'Категория' (Agnesko meso, Alkohol, Bаница, Бутер Тесто, Други Десерти) and 'Подкатегория' (Веганска Кухня, Вегетариански Ястия, Диетична Кухня, Здравословна Кухня, Икономични Рецепти). Below these are filters for 'Вид Ястие' (Агнешка Супа, Бакалава, Бисквити, Боб Чорба). The main content area displays a grid of recipe cards, each with a photo, title, rating, and author information.

Категория	Подкатегория	Вид Ястие	Recipe Title	Rating	Comments	Author	Views	Prep Time
Агнешко месо (4)			Традиционни италиански еклери	★★★★★ 8	1	Марияна Петрова И...	2k	3
Алкохол (1)			Традиционни чушки бюрек	★★★★★ 11		cvetomira	13	3
Баница (17)			Традиционни картофени кюфтета	★★★★★ 1	2	Росица Маринова	103	4
Бутер Тесто (1)			Традиционни ямболски милинки	★★★★★ 2		Диана	14	3
Други Десерти (3)			Традиционни габровски пърленки	★★★★★ 1				2
	Веганска Кухня (1)		Традиционни великденски сладки	★★★★★ 2	2			2
	Вегетариански Ястия (5)		Традиционни сливенски милинки	★★★★★ 1				3
	Диетична Кухня (1)		Традиционни пирожки	★★★★★				3
	Здравословна Кухня (3)							
	Икономични Рецепти (9)							
		Агнешка Супа (4)						
		Бакалава (6)						
		Бисквити (2)						
		Боб Чорба (2)						



## 8. Cooperativa de alimentos que une a consumidores y productores de alimentos limpios.

La misión de Hrankoop es el acceso a alimentos limpios a través de la participación solidaria de consumidores y productores en la producción, distribución y control. Comenzó en 2010 como un grupo informal, se registró como cooperativa a fines de 2015 y ahora cuenta con 74 miembros de pleno derecho y más de 150 consumidores y productores asociados. La cooperativa proporciona alimentos limpios de granjas en las ciudades más grandes.

Las principales actividades de Hrankoop son:

- Abastecimiento cooperativo
- mercados de agricultores
- Eventos

Acompañando pero también importante para Hrankoop están:

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

- Acciones solidarias
- Apoyo social
- Agricultura urbana
- Eventos educativos
- Catering con productos de la granja

¿Cómo funciona Hrankoop?

Hrankoop trabaja según los 7 principios cooperativos:

- Membresía voluntaria y abierta
- Gobernanza democrática por miembros
- Participación económica de los miembros
- Independencia
- Educación
- Cooperación entre cooperativas
- Cuidado de la comunidad

Hrankoop no solo apoya a los productores locales mostrando sus productos, sino que también fomenta el servicio voluntario y las iniciativas comunitarias, así como la agricultura urbana.

Hrankoop es una iniciativa valiosa no solo porque conecta a los pequeños productores con los consumidores, sino también por la gran variedad de eventos que organiza. Algunos ejemplos son: un jardín comestible educativo, exhibiciones fotográficas, una serie de eventos 'Salvemos el suelo' y muchos más. Hrankoop está activo en las ciudades regionales más grandes de Bulgaria y continúa creciendo.

<https://www.hrankoop.com/>

<https://www.facebook.com/HrankoopSofia/>

<https://www.youtube.com/channel/UCXQ-UvobU5zXA3BE3bjG8EQ>



## **9. Fundación LocalFood.bg. Una incubadora de iniciativas de pequeñas empresas de alimentos.**

LocalFood.bg Foundation desarrolla una red nacional de microempresas y brinda asistencia de expertos para su acceso efectivo al mercado y desarrollo exitoso a largo plazo, en cumplimiento de todos los requisitos reglamentarios.

La fundación es heredera de la Asociación Sociedad Sostenible (fundada en 2012 y cerrada en 2016), que dirigió los primeros mercados de agricultores en las principales ciudades del país. Ahora ha reunido a un equipo de expertos dedicados al desarrollo del mercado local de alimentos en los últimos años. Además de la capacitación y la tutoría, el equipo también tiene la misión de lograr un impacto duradero en las políticas de las empresas alimentarias pequeñas y locales.

Algunas actividades de la organización cuentan con el apoyo de la Fundación América para Bulgaria.

### **PROYECTOS**

- **PENDARA**

PENDARA es un proyecto a largo plazo, que tiene como objetivo apoyar la etapa de lanzamiento de iniciativas de negocios de alimentos de pequeñas empresas emergentes, explorar el potencial del sector gris involuntario y contribuir a reformas a favor del mercado de alimentos caseros y locales.

### **actividades principales**

- **Pendara Academy:** un programa de capacitación anual para el lanzamiento completo de pequeñas empresas locales de alimentos.

- Capacitación empresarial: cursos individuales y en grupos pequeños para transferir el conocimiento y la experiencia empresarial de los maestros locales de alimentos a las nuevas empresas.
- Formación y visitas gastronómicas: visitas organizadas a pequeñas explotaciones y productores locales de alimentos para compartir conocimientos y experiencias.
- Programa de servicios: un conjunto de servicios diseñados específicamente para nuevas empresas de alimentos locales. Incluye servicio gratuito de preguntas-respuestas y pruebas comerciales pagas, capacitación comercial, registro de nuevas pequeñas instalaciones de producción, suscripción mensual de control interno.
- LOCALFOOD.BG

El sitio web principal de la fundación, rico en ejemplos de funcionamiento de microempresas, recursos, guías,

- Colaboración de un equipo de expertos para crear contenido de alta calidad;
- Llegar a los patrocinadores, que pueden apoyar esa idea (por ejemplo, América para Bulgaria y otros);
- Ofrecer capacitación y tutoría a pequeñas empresas;
- Misión: tener un impacto duradero en las políticas de empresas alimentarias pequeñas y locales;

La plataforma tiene una categoría separada "historias" y presenta las historias de pequeños productores y empresas que preservan la comida, las semillas y las tradiciones búlgaras, lo cual es muy inspirador.

<https://www.localfood.bg/foundation/>





### **10. Pendara. Mercado local de abastos y turismo rural gastronómico, con el objetivo de mejorar el entorno empresarial para su desarrollo.**

En Bulgaria, la implementación de la legislación europea va a la zaga en esta categoría de productos y todo un sustento clave para la economía local, como es la preparación y venta de auténticos alimentos caseros, se ve obligado a pasar al sector informal.

Pendara es un proyecto complejo y de largo plazo de la Fundación LocalFood.bg, cuya misión es resolver este problema y hacer que el entorno para las empresas alimentarias locales sea más favorable.

El equipo de Pendara impacta el problema a través de 3 actividades principales:

- Estudian en detalle el potencial del sector gris obligado,
- Crean y apoyan el desarrollo de iniciativas locales de negocios alimentarios,
- Influyen directamente para reformas a favor de un mercado libre de alimentos locales, auténticos y de cosecha propia.

Qué hace PENDARA:

- **Mercados de agricultores de Pendara-** un evento urbano que acerca a los productores locales de alimentos limpios directamente a los consumidores.
- **Mercado de Pendara-** tienda en línea para entregas directas de alimentos agrícolas locales;
- **Pendara en el pueblo-** zona de turismo rural gastronómico. Allí encontrará casas de huéspedes que ofrecen comida local, lugares y mercados para la comida local, aventuras a través de las áreas rurales desconocidas de Bulgaria.
- **Academia Pendara-** Programa especializado para la formación integral de iniciativas de pequeñas empresas en el ámbito de la alimentación local y el turismo rural gastronómico. Incluye formación básica online y cursos presenciales especializados.

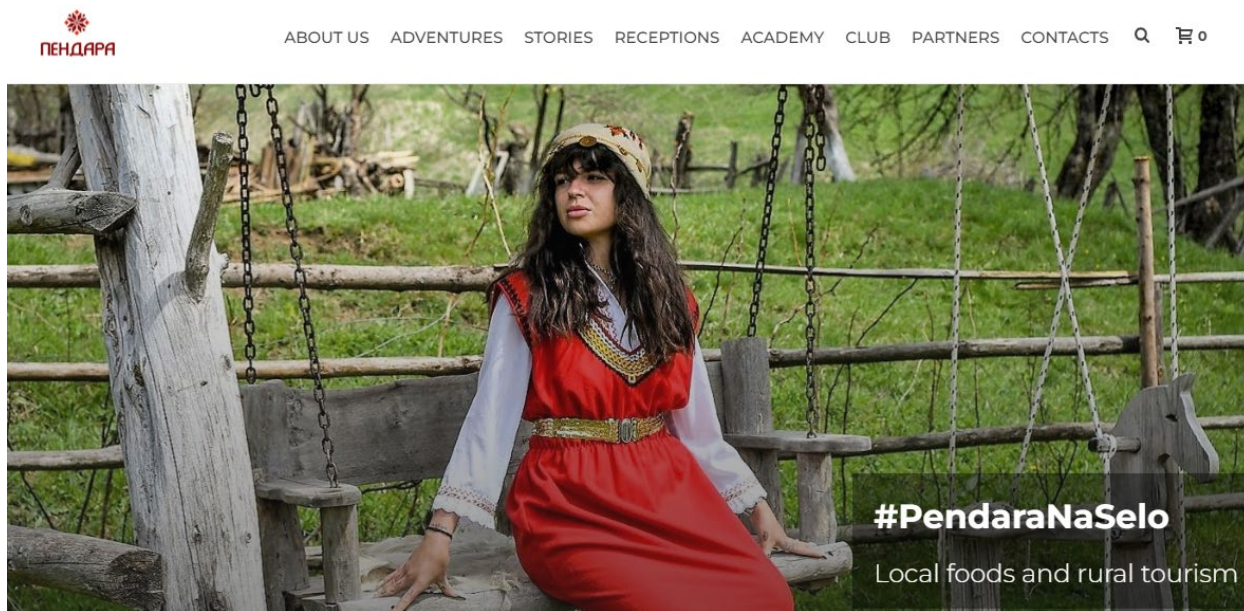
- **Club Pendará-** red de agricultores, productores, propietarios de casas de huéspedes, restauradores y propietarios de tiendas cuyas pequeñas empresas Pendará apoya con experiencia, creación de redes y oportunidades de desarrollo.
- Gran marketing y visión atractiva del proyecto.
- Tienda en línea fácil de usar con alimentos producidos localmente;
- Turismo gastronómico ofrecido como aventura;
- Una academia online para emprendedores de la gastronomía rural + consultoría empresarial;

En casos de consultas y dentro del Pendará Club, el equipo se compromete a conectar e implementar asociaciones comerciales entre agricultores, artesanos, propietarios de casas de huéspedes y comerciantes como restauradores, propietarios de cafeterías, hoteles, tiendas e inversores. Por ejemplo, brindan servicios de corretaje cuando un pequeño restaurante busca proveedores de alimentos auténticos o de la granja a la mesa.

<https://pendara.bg/>

<https://www.facebook.com/pendara.bg>

<https://www.youtube.com/channel/UCahbV7ECuaAEgmkQzEkT3aw>



**A STORY ABOUT CHOCOLATE:  
SWEET "SOAPS" BY SVOGE AND  
VELIZAR PEEV**



**AN APRIL CULINARY SESSION IN  
GORNA ARDA**



**THE UNKNOWN BLACKSMITH**

[> Read More](#)

### **11. Cata de aceite de oliva en Alentejo, Portugal.**

Una cata de aceite de oliva en el Alentejo, Portugal, es una actividad que muchos visitantes buscan estos días. ¿Por qué? Porque es algo tan natural y auténtico en esta región. Porque los olivos están en el Alentejo desde hace miles de años y porque el aceite de oliva que aquí se produce es de una calidad excepcional.

Visitar bodegas es ahora una actividad turística en Alentejo ya que el vino de Alentejo ha ganado tantos premios en todo el mundo.

Esta es una experiencia única ya que quien lo visita, estará en contacto personal con la increíble historia de un pequeño productor enamorado de su viejo olivar desde hace más de 6 décadas.

Los propietarios se aprovecharon de tener en su propiedad olivos de más de 2000 años. En esta propiedad, las aceitunas se recogen a mano y se procesan el mismo día para mantener todas las mejores características del aceite de oliva. Tales características hacen del aceite de oliva un producto natural altamente beneficioso para la salud de las personas.

<https://www.visitevora.net/es/cata-de-aceite-de-oliva-alentejo-portugal/>



## **12. Enólogo por un día. Experiencia en Alentejo, Portugal.**

Datada en 1997, esta Adega de estilo alentejano tiene cerca de nueve mil metros cuadrados de área cubierta y está equipada con la más moderna tecnología de vinificación, sala de embotellado y bodegas para el envejecimiento de los vinos. En Adega Vila Santa, la modernidad abraza armónicamente la centenaria tradición vitivinícola portuguesa. Algunas de las uvas destinadas a

los vinos tintos más sofisticados, donde la elaboración sigue las reglas ancestrales, son pisadas en molinos de mármol y parcialmente despalladas.

Lo innovador de esta experiencia en Adega Vila Santa es que tienes la oportunidad de crear tu propio vino y convertirte en enólogo por un día. También puedes degustar vinos premium y hacer un Picnic mientras degustas los vinos.

<https://www.jportugalramos.com/>





### 13. Casa Rural Sete Quintas, Portugal.

Sete Quintas, situado a 25 km de Coimbra, en Retorta, municipio de Miranda do Corvo, en el corazón del Centro de Portugal, bañado por el río Dueça. Abandonados durante más de 60 años, estos antiguos molinos de aceite y harina, ahora recuperados, conservan el trazado rústico que combina la piedra tradicional con la cálida madera; modernas prestaciones como aire acondicionado, wi-fi y televisión con la sencillez de antaño.

En total son tres dormitorios, y dos viviendas independientes, garantizando comodidad y privacidad. También puedes visitar el Museo del Aceite de Oliva, un homenaje al olivo “Galega” (un olivo portugués típico de esta región) ya nuestros antepasados y su dura vida cotidiana.

Sete Quintas se considera un caso de estudio innovador ya que se construyó alrededor de un antiguo museo del aceite de oliva, abandonado hace más de 70 años que se puede visitar y entre

todos los objetos tradicionales en una época donde el trabajo era el único producto de la fuerza y la voluntad del hombre. . En el museo privado podrás conocer el proceso artesanal de elaboración del apreciado aceite de oliva.

<https://sete-quintas.pt/>

<https://www.facebook.com/museudoazeite>







#### 14. Nobre Terra, licores y mermeladas tradicionales, Portugal.

La empresa Nobre Terra, ubicada en Cajados en el municipio de Palmela, fue creada en 2009 por una joven pareja de profesores que decidieron dedicarse a la elaboración de licores y mermeladas, a partir de frutas y plantas aromáticas producidas en su finca en agricultura ecológica.

La creación de la empresa representa más que un negocio, representa un estilo de vida y la opción por la agricultura ecológica, el respeto por la naturaleza y el medio ambiente, el aprecio por los productos locales y la calidad y autenticidad de los productos.

Creación de una microempresa productora de licores tradicionales y mermeladas finas, a partir de productos locales producidos en la finca, basada en la recuperación de recetas ancestrales y familiares, mejoradas con la introducción de nuevos ingredientes y sabores que dan como resultado productos de alta calidad.

El proyecto consistió en la instalación de una unidad de producción de licores y mermeladas a partir de las frutas y hierbas producidas en la finca.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>





### 15. Quinta do Miguel.

Quinta do Miguel, con una superficie de 12.000 metros cuadrados, es una escapada encantadora y tranquila compuesta por villas, estudios y un loft separados con interiores cuidadosamente diseñados y un jardín idílico lleno de una variedad de especies de flores y árboles por descubrir. Con una piscina única y un jacuzzi al aire libre fusionados con la naturaleza circundante, todo está pensado hasta el último detalle para aquellos que buscan unas vacaciones tranquilas durante el verano o un momento de descanso durante los meses más fríos.

Quinta do Miguel como forma de emprendimiento e innovación en el medio rural, teniendo en cuenta que se encuentra en la Aldeia do Meco, en Sesimbra. Es un turismo refinado, que privilegia la comodidad y la privacidad del cliente, sin olvidar las especificidades del pueblo donde se ubican.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>



## **16. La Pensión Merlina. La Forestería La Merlina.**

La Casa de Huéspedes Merlina nació del deseo de Marco y Luciana de asumir un nuevo desafío laboral. Después de crear y gestionar durante treinta y cinco años una de las gastronomías más influyentes de Tortona y de todo el panorama italiano, decidieron que era hora de volver a sus lugares de infancia, en esa franja de tierra en la frontera entre Val Curone y Val Borbera.

Gracias al valioso trabajo de recuperación de una villa de los años 70 ahora en completo abandono (¡que duró 6 años!), en 2016 nació una de las realidades más dinámicas de todo el panorama turístico en el este del Piamonte, en una de las más lugares espectaculares en todo el entorno.

En las laderas del Monte Giarolo, entre Val Curone y Val Borbera, con una vista impresionante de las colinas de Tortonese y una ubicación estratégica, la Foresteria La Merlina es el lugar ideal, tanto para salir a descubrir la zona a través de sus caminos, que pueden tanto a pie como con las flamantes e-bikes, y relajarse junto a la piscina con un cóctel en la mano, contemplando la puesta de sol.

Las 4 cómodas habitaciones, cada una con el nombre de una variedad de uva típica de la zona, están listas para recibirlo y brindarle mágicos momentos de relajación.

En esta estructura, los huéspedes pueden disfrutar de un Restaurante con alrededor de 30 cubiertos: se puede encontrar una cocina que realza el territorio y utiliza alimentos km0 producidos directamente por los propietarios y, al mismo tiempo, animales criados por ellos.

Además puedes encontrar cuatro habitaciones frente a la piscina para parar a descansar después de una cena o aprovechar al máximo la instalación, que también ofrece una piscina con vista al valle, extensiones de prados donde puedes hacer BTT, Cabalgatas, Trekking o simplemente relajarte. en naturaleza.

El objetivo de esta instalación es potenciar los productos culinarios, dando la oportunidad a las personas de degustar auténticos productos locales de los alrededores.

Un claro ejemplo de este deseo es sin duda la cría de cerdos en libertad.

Fue un sueño hecho realidad para los propietarios llevar sus productos ganaderos a la mesa de sus clientes. Dar la oportunidad a quien lo desee de seguir el cultivo y procesamiento de la carne, para disfrutar de un producto genuino y certificado bajo la bandera de la calidad. Quieren hacer accesible su cultura y tradición culinaria a todos los comensales a través de la crianza directa de sus cerdos.

Por eso ahora ofrecen la posibilidad de llevar su carne de cerdo a la mesa con dos tipos de productos i: "embutidos" y "embutidos" (incluido su famoso salami "Ángeles con hilo") aliñados de tres a doce meses, en antiguas bodegas de piedra de nuestros valles.

Siguiendo la cadena de frescos puedes elegir entre los siguientes cortes de carne:

- Lonza
- Copa
- Salamela
- Embutido
- Caña
- Costillas
- Cotechino
- Filete de lomo

Mientras que si quieres degustar sus embutidos puedes elegir entre los siguientes productos:

- Salame "Noble" con sazón de tres a seis meses.

- Salami "Cucito" con sazón de más de seis a doce meses.
- Cacciatorini con condimentos de treinta días.
- Panceta sazonada durante doce meses.
- Coppa de más de seis meses.
- Salami cocido.

Pero por qué elegir los productos de la Merlina Guest House:

Qué comen los cerdos: En la casa de huéspedes crían a sus cerdos en libertad, complementando su dieta con forraje y cereales de su propia granja.

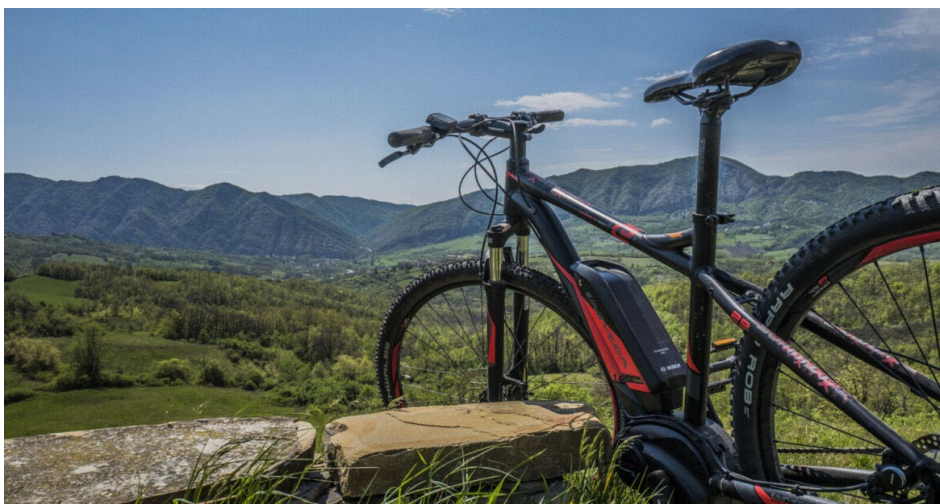
¿Dónde viven los cerdos? Los cerdos viven a unos 700 metros de la Pensión en una zona verde protegida de más de una hectárea entre prados y bosques vírgenes.

Por qué elegir esta oportunidad: es una nueva forma de entender la economía gastronómica y doméstica. Te ofrecen la posibilidad de realizar la comunidad para la gestión y compra directa de un cerdo para que no se generen excedentes ni desperdicios alimentarios y puedas estar seguro de la procedencia y calidad de tu alimentación.

Otra gran propuesta de esta instalación es el servicio E-BIKE con asistencia al pedaleo.

De hecho, es posible admirar las hermosas vistas y sumergirse en la naturaleza pedaleando por senderos de diferente dificultad, de tierra o asfaltados, disfrutando del pedaleo asistido de sus E-BIKES.

[www.foresteriamerlina.it](http://www.foresteriamerlina.it)







### **17. Lindhouse. Casa de Campo.**

Lindhouse es una pequeña casa de campo con dos apartamentos al final de una calle sin salida. A pocos kilómetros de Alba y Asti, es una excelente solución para aquellos que quieren tener su propio apartamento para pasar unas agradables vacaciones rodeados de vegetación. La casa está cerca del centro histórico de Govone, que ofrece todos los servicios necesarios como restaurantes, bares, farmacia y supermercado.

La casa es sencilla pero especial. Dos apartamentos pequeños pero muy acogedores, amueblados con muebles sencillos pero hechos a mano por los anfitriones, adecuados para unas vacaciones tranquilas y serenas. Lindhouse es apto para bicicletas y ciclistas: almacenamiento de bicicletas cerrado y cubierto, sala de mantenimiento, instalaciones para lavar su bicicleta y ropa deportiva, y sugerencias de recorridos.

Los anfitriones son Andrea, Sara y Linda. Todo comenzó cuando decidieron criar a su hija en un lugar tranquilo y sereno, donde pudiera correr libremente y crecer rodeada de naturaleza. Así que en 2016 compraron dos casitas que comparten un patio y un antiguo porche.

Pieza a pieza, se intenta dar nueva vida a estos dos edificios, respetando su estructura original.

Otro aspecto importante es que Lindhouse es respetuosa con el medio ambiente: en un mundo en

constante cambio han decidido hacer su parte intentando, en la medida de lo posible, tomar decisiones responsables y respetar la naturaleza que nos rodea. Entonces su casa se ha vuelto verde tanto por fuera como por dentro.

Lindhouse se encuentra en Govone, una pequeña y tranquila ciudad rodeada por las colinas ondulantes de la región de Roero. El pequeño jardín de la casa cuenta con mesas, sillas, tumbonas y una cómoda hamaca para aprovechar al máximo los días soleados. Alrededor de la casa hay muchos senderos para practicar senderismo o ciclismo de montaña. Puede llegar fácilmente a San Damiano, famoso por sus fantásticos festivales de verano, oa Priocca y Canale.

La entrada de la casa está en una pequeña terraza que en verano equipamos con un juego de comedor para relajarse y disfrutar de la vista. Nada más entrar se encuentra la zona de estar con la cocina totalmente equipada, ideal para largas estancias, la mesa de comedor, la televisión y el armario cama para un 3er huésped. En la cocina encontrará, de forma gratuita, un hervidor de agua, una máquina de café con monodosis, mermeladas, galletas e infusiones.

Cálido y acogedor en invierno, fresco y luminoso en verano, el dormitorio es sencillo pero muy acogedor. Diseñamos y construimos los muebles que encontrarás en la habitación, utilizando materiales naturales y reciclados. La habitación está equipada con aire acondicionado, dos ventanas que dan al jardín y una cómoda cama doble. También podemos agregar una cama con barandillas para su pequeño. Las luces y las velas crean el ambiente adecuado para sus vacaciones relajantes.

Cada mañana encontrará una canasta de picnic afuera de la puerta con su desayuno, repleto de delicias locales y pasteles caseros.

Están comprometidos con el abastecimiento responsable de todos los alimentos que usan para sus comidas, en un esfuerzo por tener un impacto positivo en este mundo en constante cambio. ¡Puedes comer lo que quieras y donde quieras!

Incluso puede llevar su cesta al jardín para un desayuno al aire libre, si el tiempo lo permite.

Pero, ¿por qué visitar la región de Langhe y Roero?

Hay tantas razones para visitar la región de Langhe y Roero, en cualquier época del año: castillos

antiguos, hermosos paisajes y una fascinante cultura gastronómica y vinícola.

Descubramos algunos detalles más sobre esta parte del Piamonte.

Encajonada entre dos ríos, el Tanaro y el Bormida, esta zona es conocida por sus hermosas colinas y valles bordeados de viñedos (la llamada Bassa Langa), así como por sus pueblos fortificados rodeados de bosques y campos de avellanos (la fascinante Alta Langa). Alba es una de sus localidades más importantes, famosa en todo el mundo por su subasta de trufas, el vino y sus múltiples delicias culinarias.

Barolo es también un pueblo imperdible, encarna la esencia de uno de los vinos más nobles del Piamonte, que lleva el mismo nombre. La región de Langhe es hermosa durante todo el año, aunque en otoño es simplemente mágica, gracias al maravilloso follaje.

Con respecto a Roero, en primer lugar, Roero es el nombre de un área geográfica e histórica del Piamonte que comprende 24 municipios, ubicados en la parte noreste de la provincia de Cuneo. La margen izquierda del río Tanaro separa esta zona de Langhe, que, junto con Monferrato, es ahora Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

La región de Roero se extiende a las provincias de Turín y Asti y es un gran destino para cualquiera que quiera relajarse y escapar de la ciudad. Aquí encontrará excelente comida y vino, hermosos paisajes y excelentes senderos para practicar deportes al aire libre.

Un aspecto ciertamente innovador que ofrece esta instalación son las experiencias que brinda a sus clientes: de hecho, los anfitriones, en colaboración con TourDivini, un tour operador de la zona, han seleccionado algunas de las experiencias que se pueden vivir en su área y, por supuesto, recomendarlos a todos!

Éstas incluyen:

- Visita a la quesería de Altalanga (presidium de slow food) con explicación de cómo se crían las cabras, recogida de leche exclusivamente de producción propia, visita al taller de producción estrictamente manual, cuevas de almacenamiento y la granja con los animales, libres para pastar.

La experiencia finalizará con un almuerzo degustación de quesos elaborados según antiguas recetas.

- Lección de cocina de pasta fresca con la abuela Francesca:

En la casa, junto a la madre de los propietarios, Nonna Francesca, los huéspedes pueden descubrir todos los secretos de la elaboración de pasta fresca al huevo. Medio día compartido para vivir una auténtica experiencia familiar italiana.

- Cena en los viñedos:

Cena y música a la luz de la luna entre los viñedos de Roero. Evento mágico, el sueño de una noche de finales de verano para sumergirse en el ambiente milenario de los cerros y vivir una experiencia única. Largas mesas ubicadas entre viñedos centenarios con menú de degustación de Piamonte y vino en abundancia.

- Creando tu propia esencia:

Seminario interactivo de una hora y media a cargo de un Maître Parfumeur, que llevará a los participantes a través de la historia del perfume, los aceites esenciales y las hierbas combinadas con una degustación multisensorial de hierbas, especias, esencias e infusiones para que los participantes puedan avanzar hacia su propio perfume. La experiencia concluye con la creación del propio perfume y si se desea con comida o aperitivo.

- Taller de hierbas y clase de cocina temática:

El taller dura alrededor de 2 a 3 horas bajo la guía de un experto en el área pero también naturópata y cocinero. El experto guiará a los invitados para que aprendan cómo incluir las hierbas en las recetas, cómo beneficiarse de su uso, cuáles son sus propiedades, cómo dosificarlas y utilizarlas en platos tradicionales, recetas saludables, decocciones y tisanas. Parte del curso educativo se dedicará a las hierbas en cosmética.

<https://www.lindhouse.it/>





### **18. Granja Ecológica del Etna. Agriturismo Biologico dell'Etna.**

The Farmhouse está ubicado en las laderas del Monte Etna, a 550 m sobre el nivel del mar, en uno de los pueblos más antiguos y fascinantes del Etna, Trecastagni, llamado "Belvedere of Etna". Etna es el volcán activo más alto de Europa, cuyos flujos de lava ofrecen una vista única, evocadora y sorprendente..

En este contexto se sitúa el Agriturismo Biológico dell'Etna, en un lugar saludable y tranquilo, fresco en verano y templado en invierno, lleno de colores y fragancias que permiten una estancia agradable. Tiene unas 2 hectáreas de extensión, cultivadas con plantas frutales y hortalizas bajo manejo biológico (certificados AIAB) desde 1988, que junto con otros productos como mermeladas biológicas sin azúcar, se comercializan directamente en la Finca.

El edificio, completamente reestructurado recientemente, bien refinado con puertas de nogal y pisos de "algodón" siciliano, ofrece hospitalidad durante todo el año, con estancias de al menos

133

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

dos noches.

Los huéspedes tienen acceso a cinco habitaciones cada una con entrada independiente, completamente amuebladas y con baño privado, para un total de nueve camas. Todas las habitaciones están equipadas con agua caliente, calefacción, aire acondicionado con lámparas de techo. A disposición de los huéspedes, un parque infantil para los niños. Aparcamiento gratuito dentro de la empresa.

Posibilidad de cargar un coche eléctrico, sin cargo (sujeto a disponibilidad).

En 2009 se equipó el edificio con paneles solares, en cumplimiento de sus políticas medioambientales y de ahorro energético.

En los alrededores de Trecastagni es posible practicar varios deportes: esquí de invierno, excursiones en el Monte Etna, patinaje sobre hielo, paseos en barco y natación a lo largo de la costa jónica, equitación, fútbol, fútbol, tenis, gimnasio, karting, paseos en bicicleta y BTT, haciendo senderismo por los caminos de Monti S. Nicolò, Gorna e Ilice. Para los que prefieren el golf, hay un campo de golf a 20 km. Durante su estancia en el Cortijo, los huéspedes dispondrán gratuitamente de folletos con rutas a los lugares de interés, con el fin de que puedan organizar su estancia lo mejor posible. De gran interés es la visita del Monte Etna y del Parco dell'Etna, que comienza a sólo 2 km de la Masía. La proximidad a la entrada de la autopista le permite llegar rápidamente a las provincias de Siracusa, Ragusa, Enna y Agrigento.

Un punto fuerte e innovador de esta masía es sin duda la ruta denominada "Ruta del Vino del Etna" que permite a los huéspedes entrar en contacto con la realidad vitivinícola de la zona.

Granja Orgánica del Etna, está excelentemente comunicada, para iniciar una ruta en la "Ruta del Vino del Etna" y con todos los itinerarios culturales, históricos, naturalistas y eno-gastronómicos del territorio jónico y del este de Sicilia. Puedes elegir las que mejor se adapten a TU ansia de conocimiento. (Itinerario mar, montaña, religioso, ruta de los Castillos). Con los anfitriones, puede reunir a lo largo de diferentes rutas, las diversas alternativas de las enumeradas anteriormente para

combinar lo útil con lo agradable. En este contexto encontramos una síntesis de cómo pasan sus días nuestros Huéspedes curiosos y ansiosos tienen la oportunidad de traer un recuerdo imborrable de todas aquellas cosas que pueden admirar durante sus viajes en esta maravillosa y espectacular isla "Sicilia".

Desde la Granja Ecológica del Etna, comenzamos la primera ruta de la "Ruta del Vino del Etna", con una visita a las Bodegas del Grupo Nicosia, para abastecernos o degustar los vinos "Etna Rosso" y "Etna Bianco" que se producen en la zona. de Trecastagni, (posibilidad de una visita guiada a los viñedos del Grupo Nicosia, que surgieron en el monte Gorna y el monte Cava), en el camino podemos admirar los muros de piedra seca que sostienen la tierra donde se levantan los viñedos y huertas, podemos ver el Eramo di S. Emilia y la Cueva Común para descender por el valle hasta detrás del Monte Serra, los huéspedes se encontrarán con el museo de Lava "MULA". Posteriormente, volvemos a la "Ruta del Vino del Etna" con una visita a la Bodega Monte Serra del Dr. Giuseppe Benanti de Viagrande, productor de vinos DOC, donde se pueden degustar vinos especiales, Cuidado en cada detalle por expertos maestros enólogos. A tiro de piedra en Viagrande se encuentra la fábrica de licores de Nonna Rufina, que produce licores con aromas particulares, por mencionar algunos como los de "Laurel". "Chile." e "hinojo". Bajamos hacia Aci Bonaccorsi y luego Valverde, en la "Ruta del Vino del Etna" nos encontramos con la fábrica de licores Le Antiche Delizie, nos abasteceremos del licor "Elisir dell'Etna" o el Rosoli di Mandarino o Arancio producido con la método orgánico Pasando por el pueblo de Aci Catena, es obligada la visita a la zona arqueológica de Reitana en Aci S. Nicolò, donde encontramos las Termas Aquileas de Santa Venera al Pozzo y algunos antiguos molinos de agua. Continuamos el viaje a Acireale para visitar el centro histórico lleno de edificios e iglesias de estilo barroco. Una visita a la Azienda Autonoma delle Terme di Acireale, continuando con Aci Trezza, famosa por Homero en la Odisea y por Giovanni Verga en la novela "I Malavoglia". para una cena de marisco seguida de una breve visita a Aci Castello en el famoso castillo normando. Al final, los invitados regresarán a la Granja.

[www.agruturismobiologicoetna.it](http://www.agruturismobiologicoetna.it)





### **19. Cortijo Falcare. Agroturismo Falcare.**

Farmhouse Falcare se encuentra a unos 550 metros sobre el nivel del mar, en el hermoso paisaje de la meseta del Parque Nacional de Gargano. Hospedarse en esta casa le permite casarse con la idea de una vida más tranquila, dictada por los ritmos de la naturaleza, en un lugar lleno de sugestión paisajística, sosiego y tranquilidad durante todo el año.

La familia que emprendió este camino de vida siempre ha residido en el cercano pueblo de Cagnano Varano, cultivando la tierra en esta meseta desde la década de 1970, con cultivos de trigo y leguminosas. En el año 2000 decidieron iniciar su realidad como empresa de agroturismo y desde entonces nunca han dejado de hacerlo con pasión y dedicación. es un tipo de empresa que sigue siendo familiar, en la que se incluye la actividad agrícola a la agroturística donde Aldo y Dina, quienes iniciaron esta empresa hace más de 20 años, son parte activa de la vida organizativa de esta realidad apoyada por sus hijos y nietos.

Son varios los servicios interesantes que ofrece este tipo de instalaciones.

En primer lugar, están los alojamientos.

Los huéspedes se alojan en habitaciones dobles, triples o apartamentos, todos con entrada independiente, rodeados de vegetación y con una decoración sencilla y rústica, perfecta para sus días de relax en pareja o con toda la familia.

En cuanto al restaurante, ofrecen para el desayuno, el almuerzo y la cena las especialidades de su finca con gran atención a la producción ecológica: leche, derivados lácteos, verduras de temporada, legumbres y carnes son de producción y crianza propia, servidas en un ambiente familiar en nuestra sala de restaurante.

Para los amantes del deporte, por otro lado, dentro de nuestras instalaciones se encuentra el Adventure Park, un recorrido de 5 niveles de dificultad compuesto por puentes tibetanos y poleas sobre los árboles del bosque. Además, puedes aprovechar el Camino de la Naturaleza y el Camino

de la Vida equipados con bancos y direcciones para ejercicios y entrenamientos inmersos en el bosque.

Además, unas vacaciones en la casa de campo pueden ser una oportunidad para caminar en los bosques altos de Valle Ragusa, el Bosque Umbra, Bosco Quarto, pero también un lugar ideal para llegar a San Giovanni Rotondo, la ciudad de St. Pio, Monte Sant'Angelo con la Gruta de San Miguel, Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, y los diversos pueblos de Gargano, como la característica cueva de San Miguel en Cagnano Varano y la maravillosa costa de Gargano enmarcada por el Mar Adriático a solo veinte minutos, Rodi Garganico, Peschici, Vieste, Mattinata, los lagos marítimos de Varano y Lesina y el lago Salso.

[www.agriturismofalcare.com](http://www.agriturismofalcare.com)





## **20. Finca Bramasole. Tenuta Bramasol.**

The Estate nació de la pasión por criar perros de pura raza de Julius y Stephen, esposos y padres arcoíris.

Con el tiempo, la cría de perros se expandió y nació el deseo de expandir esta pasión por los animales.

Así nació Tenuta Agrícola Brama Sole, una instalación de 32,000 pies cuadrados en Inveruno, en el área de Castanese, que además de perros alberga muchos animales, los que ahora componen la Granja Educativa.

Las estructuras del Estate y Club House se crean prestando atención a la sostenibilidad y la ecología, tanto que muchas de las piezas que componen los dos espacios provienen de una antigua casa de campo abandonada y desmantelada en la zona de Vercelli.

La cocina de Brama Sole Estate es una cocina predominantemente lombarda y KM0: lo que no se produce en la Finca se compra a pequeños comercios locales que ofrecen productos lácteos, embutidos, arroces, y permiten que la cocina sea contemporánea y de calidad.

El deseo de los propietarios es que la finca y todo su complejo se perciban y experimenten como un lugar de apertura, relajación y libertad: aquí todos son libres de ser quienes son y, respetando a los demás y las reglas, para hacer lo que quieran. .

¿Quieres venir disfrazado de Arlequín? ¡Tú puedes, siéntete libre de ser lo que te hace sentir bien! Una de las ventajas que ofrece esta finca es dar la oportunidad a los clientes de entrar en contacto con la naturaleza a través de la finca educativa.

Los animales de la granja solo tienen funciones de exhibición y educativas: adultos y niños interesados en el mundo animal pueden entender sus comportamientos y hábitos.

Todos los animales nacieron y se criaron en cautiverio y algunos fueron rescatados de situaciones difíciles para su bienestar (maltrato, desnutrición etc.): los trajimos a la Granja para que su único pensamiento sea alimentarse y estar bien.

Podrás pasear entre los animales, conocerlos y, si lo deseas, disfrutar de una de nuestras cestas de picnic mientras almuerzas a poca distancia de ellos.

Durante la semana, las escuelas de todos los grados y niveles son bienvenidas para conocer la historia de NUESTROS animales y visitar nuestro museo de equipos agrícolas antiguos, para que pueda redescubrir el trabajo de nuestros abuelos directamente desde el equipo que usaban.

Otro aspecto innovador es definitivamente el mercado de antigüedades y moderno.

De hecho, cuando los dos propietarios abrieron la Finca la imaginaron como un lugar que une a las personas, no solo gracias a la cocina y la Granja Educativa, sino también a través de eventos organizados que brindan a todos la oportunidad de ser protagonistas de un territorio.

Así nació Estate market: un día en el que cualquiera que quiera exponer o hacerse pasar por visitante puede hacerlo.

El mercado tiene lugar cada segundo y cuarto domingo del mes y está abierto a todas las personas que quieran exhibir antigüedades, arte moderno, artesanía y productos vintage.

[www.tenutabramasole.com](http://www.tenutabramasole.com)



## **21. El empresario griego encuentra un gran éxito al regresar a la naturaleza en el pueblo de su padre.**

Sotiris Liberopoulos es una persona griega que trabajaba en una empresa multinacional. Pero después de mucha consideración, se mudó al pueblo de su padre en Raches, Messinia. Aquí tiene un jardín en el que produce productos locales y verduras orgánicas. Vende toda su producción a restaurantes premiados en Atenas y París. Los productos cosechados en su jardín se consideran de alta calidad porque son frescos y no se encuentran en ningún otro lugar. Además, tiene un equipo a su lado que lo ayuda en la búsqueda y entrega de verduras comestibles.

Sotiris Liberopoulos es considerado un destacado empresario alimentario griego; él proporciona a los restaurantes galardonados comida orgánica y casera de su propio jardín. Además, su emprendimiento se caracteriza por ser sustentable porque no utiliza sustancias químicas en sus productos y la entrega de verduras comestibles se transfiere con el mínimo costo ambiental.



<https://greekcitytimes.com/2018/05/21/emprendedor-griego-encuentra-gran-éxito-regresando-a-la-naturaleza-en-la-aldea-de-su-papá/>





## **22. Incubadora Vamvakou: el pueblo de Laconia transformándose en un Silicon Valley griego.**

Vamvakou es un pueblo griego ubicado en el lado occidental del monte Parnonas en Laconia. La Empresa Cooperativa Social (SCE) “Vamvakou Revival” fue fundada en 2018 para llevar la sostenibilidad del pueblo y recibe apoyo financiero de la Fundación Stavros Niarchos. La iniciativa Vamvakou Revival pretende atraer y desarrollar el espíritu empresarial joven en este pueblo, y ha ayudado en su revitalización.

Vamvakou Revival es una iniciativa que demuestra que el espíritu empresarial puede revivir un pueblo. Desde su puesta en marcha en 2018, los residentes han ascendido a 26 (en el periodo anterior eran solo 9) y recibe anualmente a más de 12.000 visitantes. También ha transformado la escuela en un lugar donde se llevan a cabo programas educativos, eventos culturales y talleres de innovación.

El programa Vamvakou Incubator tiene como objetivo atraer a jóvenes emprendedores que quieran establecer sus nuevas empresas o grupos que quieran implementar una idea de negocio que satisfaga las necesidades y las oportunidades de desarrollo de la región del Peloponeso en los campos de agricultura, alimentación, turismo, cultura , tecnología e innovación. Por último, constituye una fuente de inspiración para programas similares que quieran centrarse en el renacimiento de otros pequeños pueblos griegos.

<https://www.travel.gr/en/experiences-ee/travel-en/vamvakou-incubator-the-village-in-laconia-transforming-into-a-greek-silicon-valley/>





### 23. Estrategia Smart Village de Kythera (Grecia).

Kythera está situada bajo el Peloponeso y se considera una de las islas más grandes de Grecia. Su economía local se basa principalmente en el turismo y la agricultura, pero también en otras áreas, como el comercio y los servicios, la salud y la educación. La Estrategia Smart Village tiene como objetivo desarrollar este pueblo mejorando sus condiciones económicas, sociales y ambientales. La Estrategia se centra en las fortalezas de la isla y exige la plena participación de los actores, la innovación y la experimentación.

Este tipo de iniciativa tiene como objetivo el desarrollo de la isla de Kythera en un pueblo autónomo. Sus principales objetivos son reforzar la economía local y el estatus social porque Kythera es apoyada financieramente por el turismo y la producción/agricultura local. También quiere hacerlo más sostenible. Hay 3 estrategias principales que están a punto de implementarse: el “Plan de Acción de Energía Sostenible”, el “Plan de Movilidad Urbana Sostenible” y el “Plan de Gestión de Recursos Hídricos”. Finalmente, la Estrategia Smart Village atraerá a más personas, especialmente jóvenes emprendedores, para establecerse allí de forma permanente y establecer sus propios negocios.

[https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera\\_Smart-Village-Strategy.pdf](https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera_Smart-Village-Strategy.pdf)

SMART RURAL  
KYTHERA



#### 24. Macedonia Central nombrada "Región Emprendedora Europea" del año.

El Comité Europeo de las Regiones (CdR) otorgó en 2017 el título de "Región empresarial europea" a Macedonia Central de Grecia. Este premio destaca la estrategia de política empresarial sobresaliente e innovadora seguida por la región específica. Además, el Gobernador de Macedonia Central, Apostolos Tzitzikostas, afirmó que este premio demostró que esta región y, en general,

148

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Grecia pueden producir creatividad y espíritu empresarial en tiempos difíciles (como la crisis económica mundial).

Con este premio, se demuestra que regiones, como Macedonia Central, que están compuestas por muchos pueblos, también pueden ser áreas para el desarrollo del espíritu empresarial. En particular, a pesar de las dificultades económicas debidas a la crisis económica mundial, Macedonia central demostró que siguió una estrategia de política empresarial eficiente y produjo muchos empresarios creativos.

<https://greekcitytimes.com/2017/08/28/macedonia-central-nombrada-año-de-la-región-empresarial-europea/>





## 25. Ecosistema de colaboración en Karditsa: desarrollo de la economía social en la Grecia rural.

El “Ecosistema de Colaboración” de Karditsa fue lanzado por primera vez en 1989 y sus primeros pasos fueron la inclusión de la “incubadora” en sus actividades. Su objetivo principal era albergar todas las iniciativas colectivas innovadoras o apoyar las existentes. En 1994, se fundó la cooperativa de crédito de Karditsa y se convirtió en el banco cooperativo de esta región que apoya la economía de la prefectura. En 2017, el “Ecosistema de Colaboración” local incluyó 36 esquemas colectivos

Este es un muy buen ejemplo de una iniciativa que promueve el desarrollo de un pueblo, como Karditsa. El principal objetivo del “Ecosistema de Colaboración” es apoyar las actividades locales, impulsar el proceso de elaboración del plan de negocios y comunicar la iniciativa a la sociedad local. Desde 2017, la incubadora apoya o alberga más de 15 esquemas colectivos:

- 2 cooperativas cívicas
- 5 cooperativas agrícolas
- 3 cooperativas sociales
- 3 Redes de empresas familiares (pequeñas o micro)

- 2 ONG

[https://www.forum-synergies.eu/bdf\\_fiche-experience-178\\_en.html](https://www.forum-synergies.eu/bdf_fiche-experience-178_en.html)



## **26. Loft Chalet: Alojamiento de lujo en una antigua casa de campo cerca de Gura Humorului, Suceava.**

La brillante idea de convertir un antiguo granero de 1907 en un soberbio alojamiento viene con mucho esfuerzo. Una pareja decidió mudarse de Bucarest a su ciudad natal, en la zona de Gura Humorului, donde decidieron construir una casa de huéspedes Loft Chalet en la que invirtieron alrededor de 250.000 euros. Los dos aún no han renunciado a sus trabajos, llevando a cabo en paralelo el proyecto Loft Chalet, que planean desarrollar más. Los dos dicen que vieron con interés la conversión de edificios antiguos, una moda que aún está en pañales en Rumania, por lo que pensaron que la casa construida por sus bisabuelos hace más de 100 años, cuando se mudaron a Bucovina, sería un edificio con potencial en este sentido. Aunque inicialmente estaban pensando en abrir una casa de huéspedes cerca de Bucarest, los dos empresarios eligieron construir la casa de huéspedes en el área de Gura Humorului porque es de donde son, pero también tienen conocimientos que pueden ayudarlos con la casa de huéspedes. El estilo en el que se decoró la casa de huéspedes es una combinación entre el escandinavo y el rumano tradicional. La idea se les



ocurrió a los dos emprendedores cuando se dieron cuenta de que querían una casa moderna, no masificada, donde también hubiera elementos arquitectónicos del estilo local.

Los propietarios mencionan que: „Lo primero que nos propusimos cuando comenzamos la obra fue aprovechar al máximo el valor estético de la madera y la estructura original, a la que aportamos un mínimo de intervenciones. Lo segundo que busqué fue que la silueta y el color de la construcción coincidieran con la arquitectura y la historia de Bucovina. Este estilo se ha refinado en la zona durante cientos de años y tiene una belleza especial: la ahora icónica <<casa de la abuela>>. Se utilizó el estilo moderno para poder disfrutar del paisaje a través de la amplia superficie acristalada y dejar que la luz natural resaltara los materiales utilizados: madera, piedra, metal”.

La construcción de la casa de huéspedes tomó alrededor de dos años, por lo que los dos emprendedores comenzaron el proyecto en 2017 y los primeros turistas llegaron al Loft Chalet en diciembre de 2019. Quieren desarrollar aún más la casa de huéspedes, por lo que planean abrir una nueva casa, construida en el mismo estilo, en el mismo lugar. Además de otra cabaña donde los turistas podrán hospedarse, los dos empresarios también planean desarrollar más instalaciones, como una sauna.

En el interior del Chalet, disfrutarás de una arquitectura rústica con mucha madera, vigas y objetos antiguos rehabilitados. El mirador, el comedor en el patio y la espectacular chimenea donde relajarse junto a una fogata son los rincones que pueden convertirse en sus favoritos en las noches de verano.

El Loft Chalet se encuentra en la comuna de Mănăstirea Humorului. La ubicación representa un entrelazado de lo antiguo y lo nuevo. A partir de la antigua masía se construyó una casa de huéspedes para 10 adultos, con cuatro dormitorios y un apartamento, cada uno con baño en la habitación y dos salones muy generosos. Los elementos rústicos combinan a la perfección con los modernos, asegurando así todo el confort necesario. Es un perfecto ejemplo de cómo se puede revivir y acomodar al siglo moderno, un edificio antiguo que pocos dieron la oportunidad de rehabilitar, pero al que los propietarios entregaron toda su pasión, todos sus recursos e ideas, y el

resultado es asombroso El proceso de desmontaje de viejas construcciones de madera no es nada fácil. Las vigas deben marcarse y luego desmontarse en orden, para que luego, si desea volver a ensamblar paredes a partir de ellas, pueda unir las en su lugar.

Loft Chalet es un buen punto de partida para visitar los monasterios pintados en Bucovina. Además, hay pistas de esquí cerca. Este alojamiento está cerca de la naturaleza: las colinas cercanas, un hermoso bosque y un pequeño arroyo de agua. Puede explorar los alrededores a pie, en bicicleta o con los ojos, simplemente sentado en el patio del chalet. El Chalet es independiente, pero puede pedir comida específica de la zona.

<https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>

<http://loft-chalet-hotel.carpathiansromania.net/en/>







(Fuente: <https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>)

## 27. Casa Filip, de Sarichioi, un hito de la arquitectura tradicional en el Delta del Danubio.

Casa Filip es una antigua casa deltaica, construida en 1921, en el corazón del pueblo de Sarichioi ya pocos pasos de la orilla del lago Razim. La pareja que compró la casa y ahora la abre a los invitados quería romper con el ritmo acelerado de su vida diaria y vivir de otra manera, más despacio. Y eso fue lo que hicieron. Se retiraron a Sarichioi, el lugar de nacimiento de la esposa, donde compraron y renovaron esta casa, y ahora están a cargo del turismo y la granja familiar. Compraron 1000 metros cuadrados de tradición por 20.000 euros. La historia de esta casa abarca más de 100 años. La primera casa construida en la propiedad encontrada por los dos fue en el período 1860-1870, luego el área de 1000 metros cuadrados fue comprada en 1921 por una pareja ruso-lipoviana del pueblo. Derribaron la antigua vivienda y construyeron una nueva de adobe,

madera y carrizo. Y los Filip compraron la propiedad a la sobrina de la pareja en febrero de 2018, luego de lo cual comenzaron el proceso de restauración. La reconstrucción no significaba derribar todo lo viejo, al contrario. La casa antigua, la de la ventana, está intacta, conservaron los viejos muros de adobe, que reforzaron seriamente y revocaron con cal natural. Todos los detalles calados están ejecutados en madera y posteriormente pintados en azul específico del Delta del Danubio. Los 3 apartamentos de Casa Filip pueden alojar hasta 12 personas. Dos de estos están ubicados en la casa antigua y el tercero en el ático de la casa nueva. En el Anuario de Arquitectura de 2019, Casa Filip de Sarichioi recibió el trofeo de la sección dedicada a la restauración, rehabilitación y reconversión + el premio especial del presidente de la Orden Rumana de Arquitectos (Rama Dobrogea).

Su misión es: garantizar experiencias únicas y auténticas a los huéspedes que cruzan su umbral, pero bajo el afán de practicar un turismo responsable y lento.

Su ambición es: abrir las puertas durante todo el año porque creen que Dobrogea es un área que merece ser visitada tanto en verano como en otoño e incluso en invierno.

“Los turistas quedan impresionados con la belleza de la casa, las preparaciones culinarias de nuestra cocinera, lo pintoresco del pueblo y todo lo que ofrece la zona desde el punto de vista turístico”. Los ingredientes de las comidas de los turistas provienen exclusivamente de la zona, desde pescado hasta frutas, queso y leche. Las verduras, así como el vino y las guindas, son elaboradas por los propios empresarios, que querían ofrecer a los comensales productos tradicionales propios del lugar.

Un lugar especial es una colección única de pequeñas cosas que encajan entre sí. Arquitectura, ubicación, ambientación, gastronomía, confort y tradición. Todos estos encuentran una composición especial en Casa Filip en Sarichioi, un lugar auténtico, recuperado y actualizado a los estándares modernos. La mejor combinación de las dos experiencias, la tradicional y la actual, te invita a Sarichioi a vivir una experiencia única. La casa de huéspedes cuenta con habitaciones con modernas comodidades y un comedor tradicional, donde se realizan con frecuencia eventos relacionados con el patrimonio cultural lipoviano. Otros puntos fuertes son la sauna y la

certificación como punto gastronómico local, por lo que aquí podrás degustar algo de comida tradicional, ecológica y elaborada en la cocina.

Restaurar una casa antigua definitivamente cuesta más que construir una nueva desde cero. Supone un esfuerzo considerable para subvencionar y reforzar los muros mediante diferentes técnicas. En cuanto a la parte de la carpintería, trabajar la madera es especialmente bonito, pero también extremadamente difícil. La mayoría de las casas antiguas fueron construidas con barro (la versión más económica) o adobe (la versión más costosa), a partir de los recursos naturales que ofrece la zona (tierra, arena, grava, carrizo). Para la cimentación se utilizó mucha piedra, también traída de la región. Y para el techo, por supuesto, cañas, un recurso accesible.

<https://www.facebook.com/casafilipsarichioi>

<https://casa-filip.ro/>







(Fuente: <https://www.facebook.com/casafilipsarichioi>)

## **28. Verde de Bran, tres en uno: punto gastronómico, productos ecológicos y alquiler de bicicletas**

Las razones que llevaron a esta pequeña empresa rural: „Después de pasar muchos años entre el cemento y los semáforos en rojo en una ciudad como Bucarest, queríamos volver a la naturaleza. Las búsquedas fueron largas, las discusiones aún más, pero al final decidimos establecernos en Bran, condado de Brasov, así que los dos nos olvidamos de nuestra antigua vida y poco a poco empezamos a construir nuestro sueño. Descubrimos que las preocupaciones mundanas se vuelven cada vez más pequeñas cuando nos tomamos un descanso para ver crecer la vida verde a nuestro alrededor, cuando vemos las ardillas saltando de un abeto a otro, cuando los erizos empiezan a hacer sus camas en la hierba recién cortada, tenemos una vez más un entusiasmo por la vida! Después de unos 7 años de vivir aquí, decidimos compartir con ustedes un pedazo de la paz y los sabores de la zona, así que comenzamos con pequeños pero seguros pasos la disposición de un



punto gastronómico donde poder parar después de un recorrido en bicicleta. La zona de Bran, una especial que hay que descubrir a vuestro aire y apreciar con toda el alma, se divide en cuatro pueblos apartados del ajetreo diario. Curioso por naturaleza y hablando con la gente, encontramos varios itinerarios que se pueden conquistar en bicicleta, donde en cada descanso se pueden admirar las montañas Bucegi o Piatra Craiului y los prados llenos de animales. Después de muchos altibajos, nos espera una comida caliente para disfrutar con un vino de la casa o un jugo de manzana”. El desarrollo de las comunidades rurales y el turismo local también se puede lograr mediante el establecimiento de puntos gastronómicos locales en los pueblos rumanos, donde se pueden comer platos elaborados con productos locales obtenidos según métodos tradicionales y auténticos. Se reconoce la hospitalidad de los nativos rumanos, y desde aquí se puede desarrollar el turismo local destacando los platos tradicionales, las formas de prepararlos y servirlos "como en casa". Los puntos gastronómicos locales vienen a darle un toque extra al encanto del pueblo, generando atractivo y valor agregado en el hogar campesino. El Punto Gastronómico Local cuenta con un menú diario e incluye lo siguiente: sopa, plato principal, postre y varias sorpresas de la casa. Los métodos de elaboración del menú serán lo más tradicionales posible, respetando las condiciones de higiene en el momento de la elaboración. Además, los emprendedores cuentan con un invernadero donde producen vegetales de calidad utilizando únicamente fertilizantes naturales y sin ser rociados con sustancias tóxicas. y desde aquí se puede desarrollar el turismo local destacando los platos tradicionales, las formas de prepararlos y servirlos „como en casa”. Los puntos gastronómicos locales vienen a darle un toque extra al encanto del pueblo, generando atractivo y valor agregado en el hogar campesino. El Punto Gastronómico Local cuenta con un menú diario e incluye lo siguiente: sopa, plato principal, postre y varias sorpresas de la casa. Los métodos de elaboración del menú serán lo más tradicionales posible, respetando las condiciones de higiene en el momento de la elaboración. Además, los emprendedores cuentan con un invernadero donde producen vegetales de calidad utilizando únicamente fertilizantes naturales y sin ser rociados con sustancias tóxicas. y desde aquí se puede desarrollar el turismo local destacando los platos tradicionales, las formas de prepararlos y servirlos „como en casa”. Los

puntos gastronómicos locales vienen a darle un toque extra al encanto del pueblo, generando atractivo y valor agregado en el hogar campesino. El Punto Gastronómico Local cuenta con un menú diario e incluye lo siguiente: sopa, plato principal, postre y varias sorpresas de la casa. Los métodos de elaboración del menú serán lo más tradicionales posible, respetando las condiciones de higiene en el momento de la elaboración. Además, los emprendedores cuentan con un invernadero donde producen vegetales de calidad utilizando únicamente fertilizantes naturales y sin ser rociados con sustancias tóxicas. generando atractivo y valor agregado en el hogar campesino. El Punto Gastronómico Local cuenta con un menú diario e incluye lo siguiente: sopa, plato principal, postre y varias sorpresas de la casa. Los métodos de elaboración del menú serán lo más tradicionales posible, respetando las condiciones de higiene en el momento de la elaboración. Además, los emprendedores cuentan con un invernadero donde producen vegetales de calidad utilizando únicamente fertilizantes naturales y sin ser rociados con sustancias tóxicas. generando atractivo y valor agregado en el hogar campesino. El Punto Gastronómico Local cuenta con un menú diario e incluye lo siguiente: sopa, plato principal, postre y varias sorpresas de la casa. Los métodos de elaboración del menú serán lo más tradicionales posible, respetando las condiciones de higiene en el momento de la elaboración. Además, los emprendedores cuentan con un invernadero donde producen vegetales de calidad utilizando únicamente fertilizantes naturales y sin ser rociados con sustancias tóxicas.

Un punto gastronómico es una experiencia en sí misma, y los rumanos de la zona rural tienen muy buenas condiciones en comparación con los de otros países de Europa para recibir turistas y hay muchas zonas con un enorme potencial, que conviene explotar lo antes posible, incluso en las condiciones actuales, con los más y los menos de la infraestructura.

A partir de 2018, la Autoridad Nacional Veterinaria Sanitaria y de Seguridad Alimentaria creó la posibilidad de establecer y autorizar Puntos Gastronómicos Locales. Esta iniciativa está dirigida a casas de huéspedes que no cuentan con una unidad de restauración autorizada o para operadores turísticos que quieren ofrecer una comida a los lugareños. El objetivo de estos Puntos Gastronómicos Locales es acercar a los visitantes la cocina tradicional, con productos naturales,

elaborados según recetas familiares, con ingredientes saludables. Básicamente, los lugareños invitan a su mesa a los huéspedes que vienen de vacaciones al pueblo, oportunidad que puede representar una importante fuente de ingresos para ellos. Los puntos Gastronómicos Locales se constituyen en forma de organización legal (Asociación de Familias, Persona Natural Autorizada o Sociedad Comercial). La primera condición, considerando que este tipo de actividades van más allá del consumo privado, es necesario obtener el documento de registro sanitario-veterinario y de seguridad alimentaria. Muy a menudo, las personas de las zonas rurales tienen miedo de ingresar a los procesos de autorización. El menú diario tiene una gama limitada de surtidos, propios de la zona donde opera, basados en alimentos elaborados únicamente por el propietario o sus familiares, y su estado sanitario es controlado periódicamente. La comida se prepara y se sirve durante el mismo día. y su estado de salud es revisado periódicamente. La comida se prepara y se sirve durante el mismo día. y su estado de salud es revisado periódicamente. La comida se prepara y se sirve durante el mismo día.

<https://www.facebook.com/VerdeDeBran>

<https://www.verdedebran.ro/>





(Fuente: <https://www.facebook.com/VerdeDeBran>)

## 29. Păstrăvăria Alex, el encanto del histórico Maramureș.

“En el corazón de Maramureș, al pie de las montañas Gutai, a lo largo de un agua que brota suave y fría de las profundidades de las rocas, hay un oasis de paz y relajación que se extiende sobre colinas de colores brillantes como un collar de perlas cuidadosamente elegido de sentimientos profundamente sombríos. Sirag se forma, pero a partir de pequeñas casas cubiertas con tejas guardadas de los ancianos, construidas con el sudor de los aldeanos de la madera que trajeron sobre sus pesados hombros desde el corazón del bosque. Luego, tallados juvenilmente por las manos talentosas del artesano de su pueblo natal, se cocinan y se unen cuidadosamente entre sí, como algunos niños que unen sus manos para tocar en el coro del pueblo”. Este es Păstrăvăria Alex. Si ha decidido probar una auténtica experiencia culinaria, Păstrăvăria Alex es el lugar indicado. En un patrón establecido de la zona, el restaurante está hecho de madera tallada y piedra de montaña. La forma en que lo miras, te hipnotiza más allá de la reparación. A lo lejos puedes escuchar la cascada y el pequeño puente te está esperando para tomar fotografías y crear recuerdos para toda la vida. A la orilla del agua, en cenadores de madera, con toallitas y farolas rumanas, se invita a los viajeros a una auténtica fiesta de Maramureș.

“Pastrăvăria Alex”, empresa familiar, se encuentra en la cima de las truchas más apreciadas de Rumanía. La trucha criada en Mara es originaria de América del Norte y fue traída a Rumanía por primera vez a principios del siglo pasado, en el valle de Putna. El cabeza de familia, de 46 años, se ocupa personalmente de la trucha, mientras su mujer trabaja en la cocina, junto a sus empleados. Cientos de truchas se sirven en el restaurante en un solo día. Los propietarios entendieron que la gente quiere comer el pescado capturado por ellos. Si además le añadimos el canto de las ranas en los estanques, que sustituye al molesto tono de llamada del móvil, conseguimos un día de relax acertado.

Cerca de “Pastrăvăria Alex” también hay una hermosa piscina, construida por el mismo empresario. El proyecto “Piscina pã Coastă”, en el pueblo de Mara, en la colina cerca del estanque de truchas del mismo nombre, surgió después de que el propietario quisiera hacer una piscina en

su casa, pero que no estaría rodeada de hormigón. Esto no fue nada fácil de lograr, pero después de todo el esfuerzo, el resultado es extraordinario. Ubicado a más de cien metros sobre el nivel del mar, ofrece una vista de ensueño. Desde arriba, se puede ver casi todo el pueblo, una hermosa cascada, pero también el bosque en medio del cual se excava la piscina. Además, el diseño respeta las tradiciones de la zona, estando la terraza de la piscina construida exclusivamente en madera. De camino a la piscina hay una antigua puerta de madera con elementos tradicionales de Maramureș.

Situado al pie de las montañas Gutai, Pastravaria Alex está en DN18, a 25 km de la ciudad de Sighetu Marmatiei ya 40 km de Baia Mare, en el pueblo de Mara, comuna de Desesti. Está ubicado en un lugar maravilloso donde es “musai” (es decir, tienes que) parar y comer una trucha en “harina de malai” con “mamaliga” y salsa de ajo y crema. Los camareros que atienden, en su mayoría mujeres, van vestidos con ropa popular, propia de la zona, y te traen tu pedido en una cesta de junco. Pastravaria está en „manos” de un dueño de casa que trabaja „codo a codo” con los empleados, ni siquiera te das cuenta de que él es el „jefe” detrás del negocio. Es un hombre trabajador, lo reconocerás fácilmente porque es quien alimenta a los peces en el estanque. En el menú puedes encontrar desde pescado hasta mămăliga con queso y jumări, platos tradicionales con diferentes tipos de carnes elaborados por ellos, quesos y encurtidos. Todo está hecho en casa, incluida la salsa de pescado que se hace en un molino de agua. Y el pan que se sirve aquí, del que nunca te cansarás, se hace en el fogón según una antigua receta con huevos. Para los que no quieren pescado, los anfitriones también han construido una granja con ovejas, vacas y cabras. El restaurante y las cabañas siempre están llenos, por lo que las inversiones continúan. El hostel también cuenta con cabañas especialmente diseñadas para los pescadores que vienen al complejo turístico. Para los que no quieren pescado, los anfitriones también han construido una granja con ovejas, vacas y cabras. El restaurante y las cabañas siempre están llenos, por lo que las inversiones continúan. El hostel también cuenta con cabañas especialmente diseñadas para los pescadores que vienen al complejo turístico. Para los que no quieren pescado, los anfitriones también han

construido una granja con ovejas, vacas y cabras. El restaurante y las cabañas siempre están llenos, por lo que las inversiones continúan. El hostel también cuenta con cabañas especialmente diseñadas para los pescadores que vienen al complejo turístico.

<https://www.facebook.com/pastravariaalex/>

<https://www.pastravariaalex.ro/index.html>









(Fuente <https://www.facebook.com/pastravariaalex/>)

### 30. Căsuța din Scobai. Una experiencia tradicional rumana.

La casa de huéspedes “Căsuța din Scobai” está ubicada a orillas del río Mara, en la ciudad de Vadu Izei en Maramureș. Los elementos de cimentación de las cabañas pertenecían a campesinos de Maramureș y fueron traídos por agua al scobai, donde comenzamos la construcción. Todo el mobiliario de las habitaciones y cabañas está cuidadosamente tallado por un maestro carpintero. La decoración y los detalles en las habitaciones trabajados por el anfitrión, contribuyen a la experiencia auténtica y acogedora en este lugar.

Dónde empezó todo: „Debido a que las cosas tradicionales siempre han sido parte de nuestra vida, decidimos combinarlas armoniosamente con la carpintería, el trabajo manual, la jardinería, pero también con el turismo y compartir con ustedes las bellezas de Maramureș. Nuestras dos cabañas tradicionales están ubicadas en Scobai, es decir, están rodeadas de bosque y río, de ahí el nombre de la casa de huéspedes "Căsuța din Scobai". Puedes alojarte en una auténtica casa rumana. Camas

169

de madera, ventanas con cortinas bordadas, platos colgantes de cerámica hechos a mano, la decoración es fabulosa. Camine descalzo por la habitación y sienta la alfombra tejida por la guerra. ¡Cuánta historia cabe en una pequeña casa en Maramureș!” „El techo con „draniță” (tejas de madera de pino) - es uno de los materiales más antiguos utilizados en Rumania para hacer cubiertas de techo. Es un material natural que lo hace muy amigable con el medio ambiente. No se usa muy a menudo porque requiere una atención especial en comparación con otros tipos de cubiertas. Antes de montarse en el techo, las tejas se hierven en aceite. A lo largo de los años, el mantenimiento debe continuar y, como prueba, hacemos este procedimiento todos los años, solo que de manera diferente. Después de instalar las tejas, se aplica anualmente una capa de aceite para formar una película protectora contra el agua y el clima. Es un techo hermoso, tradicional, eficaz, que requiere una atención especial con el paso del tiempo. una capa de aceite se aplica anualmente para formar una película protectora contra el agua y el clima. Es un techo hermoso, tradicional, eficaz, que requiere una atención especial con el paso del tiempo. una capa de aceite se aplica anualmente para formar una película protectora contra el agua y el clima. Es un techo hermoso, tradicional, eficaz, que requiere una atención especial con el paso del tiempo.

Las casas han superado el paso del tiempo (más de 115 años cada una) y te esperan para que las visites y viajes al pasado, cuando la gente estaba más cerca de la naturaleza y valoraba cada uno de sus dones. Aquí la belleza de las tradiciones de Maramureș se combina con la comodidad, la paz, la armonía y el encanto de la naturaleza. ¡Te invitamos a disfrutar de todo esto y probar las bebidas y comidas de nuestra zona!”

Maramureș es una de las regiones más bellas de Rumanía, que debes visitar al menos una vez en la vida. Aquí se han conservado las costumbres de los abuelos, la gente mantiene sus tradiciones, artesanías, habla y viste con orgullo sus trajes típicos!

La familia propietaria de esta casa de huéspedes ama y conserva las tradiciones, menciona que: „En nuestro pueblo, ubicado cerca de Sighetu Marmăției, la gente es trabajadora, alegre y ansiosa por recibir huéspedes con quienes compartir historias con una copa de horinca. Los domingos y los días festivos siguen siendo días santos, cuando vamos a la iglesia con amor en las costumbres

tradicionales. En Pascua, Navidad y Año Nuevo, la gente de „ceterași” cruza nuestro umbral y nos regocijamos juntos, con canciones y bailes populares, con „slană”, „pită” y „horinca”. Las bodas son un motivo más para reunirnos con todos nuestros amigos, también en bodas tradicionales, y las de Maramureș son famosas por los cientos de invitados (800 de media) y por las grandes fiestas que organizan”.

La casa de huéspedes “Căsuța din Scobai” es, de hecho, una experiencia; uno simple pero tan cercano al significado, que necesitamos entender mejor, parar un poco el ritmo, para apreciar lo que la cultura de la madera, la tradición y la fe tiene para ofrecernos a todos.

En la casa de huéspedes en el colorido Maramureș hay dos casas de 100 años, rescatadas de pueblos cercanos, transportadas por agua y reconstruidas aquí. Detalles auténticos, madera vieja, renacer con la historia del lugar, colores vivos, flores en el patio y en las ventanas. Las casas pequeñas te transportan a una historia de infancia, cuando todo, problema o preocupación era mucho más pequeño. En el patio rodeado por la cerca de madera tejida, descubrimos detalles propios del lugar: el árbol con macetas de colores (signo de la riqueza de la familia), la fuente (símbolo de vida, juventud e inmortalidad), el portón de madera (el orgullo de una familia y un hogar), las ruedas de madera (símbolo del ritmo cíclico de la vida) y la hermosa horca, la voz de Maramureș, representada a una escala mucho mayor. En el cenador contamos historias junto al fuego, luego simplemente experimentamos el encanto del lugar en el porche, al sol o en el columpio de madera. Todo es una historia en „Căsuța din Scobai”, un descanso del tiempo y un regreso al mundo. También aquí aprendemos que las costumbres de los abuelos aún se conservan en la zona, los domingos o festivos los pobladores lucen orgullosos sus trajes típicos: camisa, sumna, paño y opinci y van juntos a la iglesia. El famoso Maramureș impresiona con iglesias y monasterios de madera, museos o bellezas naturales o lugares de interés populares. camisa, sumna, tela y opinci e ir juntos a la iglesia. El famoso Maramureș impresiona con iglesias y monasterios de madera, museos o bellezas naturales o lugares de interés populares. camisa, sumna, tela y opinci e ir juntos

a la iglesia. El famoso Maramureş impresiona con iglesias y monasterios de madera, museos o bellezas naturales o lugares de interés populares.

<https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>

<https://www.casutadinscobai.ro/>





(Source: <https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>)

### **31. Turismo Rural El Jiniebro. Un lugar único en la frontera de España y Portugal.**

El Jiniebro es una finca con Protección Forestal Especial. Al oeste de la comunidad extremeña situada en un entorno natural, de alto valor ecológico, en las estribaciones de la Sierra de San Pedro, declarada zona de especial protección para las aves y junto a los Parques Naturales de la Serra de Sao Mamede (Portugal) , y Tajo Internacional. Se encuentra en el municipio de Valencia de Alcántara. A tan solo 3 km del Berrocal de la Data, declarado Monumento Natural en 2021. Y a 10 km de la frontera con Portugal ya 100 km de la ciudad de Cáceres.

Este pequeño complejo turístico ofrece una experiencia única en un entorno rural idílico para disfrutar de la naturaleza. Desde allí se pueden realizar rutas a yacimientos megalíticos, visitar la ciudad romana de Ammaia, la cercana Villa portuguesa de Marvao o disfrutar de un paseo por el barrio gótico-judío de Valencia de Alcántara. También disfrute del turismo ornitológico, paseos a caballo, disfrute de las piscinas naturales de Portugal, pesca, caza mayor y menor.

En la Recepción del Alojamiento Rural El Jiniebro puedes encontrar libros, guías, folletos, libros de aves, rutas de senderismo, visitas guiadas, fiestas y horarios de tiendas de España y Portugal.

Se trata de 6 Casas Rurales en Valencia de Alcántara, Cáceres, Extremadura (Categoría: 4\*\*\*\*) ubicadas en una finca rural con piscina, recepción, salón-comedor y amplias zonas ajardinadas con árboles autóctonos, hierbas aromáticas y árboles frutales .

Todas las casas están equipadas con chimeneas, aire acondicionado, calefacción central, ropa de cama, toallas, menaje de cocina y parking en finca cerrada.

Además de tener unas vistas envidiables de la Era y poder pasear por la finca de 12 hectáreas, también dispone de piscina. Cada casa dispone de jardines y terrazas privadas donde poder hacer barbacoas en las fechas permitidas.

El Jiniebro está diseñado para disfrutar de una experiencia relajante en familia y amigos, con la comodidad de casas individuales y espacios comunes.

Al frente de este proyecto está Isabel, una joven sevillana de raíces extremeñas que llevaba años buscando una excusa para reconectar directamente con su tierra. En primer lugar buscaba una casa o finca en este maravilloso enclave donde pasaba las vacaciones de su infancia con su familia. Pero en mayo de 2021 se le presentó la oportunidad de adquirir este pequeño complejo rural que animó a emprender en el sector de la hostelería y tras mucho trabajo de restauración y diseño nació Turismo Rural El Jiniebro.

Este complejo de seis casas rurales, situado en pleno corazón del Parque Natural del Tajo Internacional, un espacio protegido en España y Portugal. Es un espacio dedicado a la conservación de diversas especies de aves que anidan en las riberas silvestres del río y alrededores. Es también una de las zonas con menor densidad humana de la Península Ibérica, lo que favorece el desarrollo del bosque mediterráneo.

Este complejo destaca por su estilo rural ya que, aunque están totalmente restaurados y cuentan con todas las comodidades de una casa moderna, conservan la estructura original de barro, pizarra y madera en los tejados.

El trato personal es inmejorable, se encargarán personalmente de hacer recomendaciones de destinos turísticos y cercanos adaptados a las cualidades del cliente. También te facilitarán una larga lista de dónde realizar experiencias gastronómicas típicas de ambos países.

También ofrecen la venta de productos típicos y suministros sin tener que salir de la finca.

Algunas de las novedades que tiene son:

La Casita Anta, una de las casas rurales, está totalmente adaptada para personas con movilidad reducida, las demás casas son semi-accesibles.

Otra de las novedades es que todas las mascotas también son bienvenidas, ya que disponen de camitas que se pueden solicitar en la reserva para que puedan ser alojadas en las casas.

Por supuesto tienen acceso a internet y acceso wifi desde todas las casas.



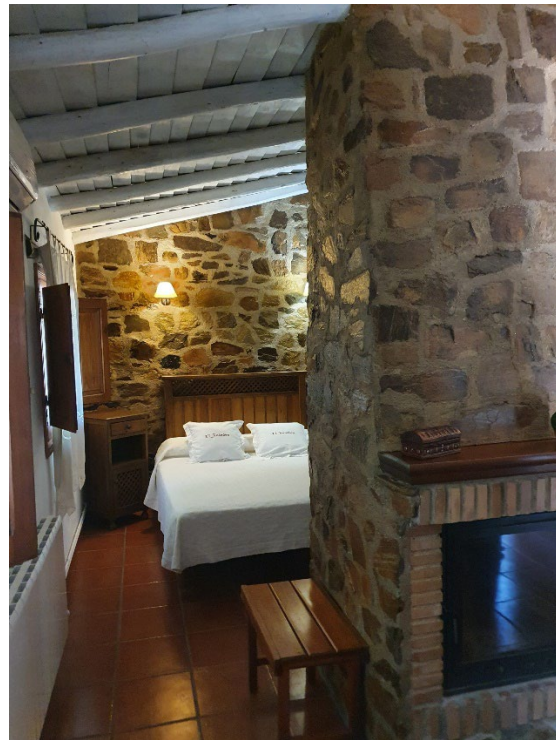
Otro motivo que hace tan especial este lugar es que cada año su propietaria ayuda a una causa benéfica, en el año 2021 “Jini Solidario”, como lo denomina en la web, colaboró con El Viaje de Aladina, en el hospital Virgen del Rocío en Sevilla, con la Fundación Aladina, que trabaja con niños con cáncer. Y en el año 2022 ha colaborado con Fundación Proyecto Esperanza para la construcción de un pozo en África.

Algunas de las razones por las que hemos elegido este complejo rural es que se adapta perfectamente al propósito que busca Flavours of Europe ya que este proyecto lo lleva a cabo una mujer emprendedora en un entorno rural.

<https://turismoruraleljiniebro.es/>



Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



### **32. Dehesía. Cosmética ancestral para los problemas de hoy.**

Dehesia es una tienda de cosmética natural ecológica certificada, que nace de la inspiración de la vegetación de la dehesa extremeña para el cuidado de la piel con las mejores plantas medicinales de nuestro entorno.

Se encuentra en el municipio cacereño de Malpartida de Cáceres, en Extremadura. Perteneciente a la Mancomunidad Tajo-Salor. Con una situación geográfica estratégica ya que se encuentra entre las elevaciones de Cáceres y la Sierra de San Pedro.

Es un enclave icónico en atractivos turísticos como el Museo Vostell, el espacio natural de Los Barruecos (escenario de la famosa serie Juego de Tronos), además de ser el Pueblo Europeo de las Cigüeñas y en él se han encontrado importantes restos arqueológicos.

Cientos de plantas medicinales y aromáticas crecen en Extremadura como el romero, la lavanda, el tomillo, la menta, la tuna, la granada, el olivo, elementos con multitud de propiedades para la piel y el organismo.

Dehesia Cosmética Econatural surgió en 2004 cuando la fundadora recibió una pomada de flores de caléndula que fue muy eficaz para aliviar el insoportable picor de piel que padecía a causa de la dermatitis atópica en todo el cuerpo.

Comenzó formándose en cosmética, botánica, herbolaria y dermofarmacia para sacar el máximo partido a las plantas y frutos de la dehesa extremeña. Partía de su cocina llena de frascos y saquitos de plantas aromáticas, en las que elaboraba sencillas fórmulas que se convertían en mezclas que regalaba a familiares y amigos para que probaran sus creaciones.

Tras años de estudio y descubrimientos, en 2017 fundó Dehesia junto a su marido.

Han realizado estudios que comprueban que las plantas y los alimentos cultivados en ambientes cercanos son más efectivos para el organismo.

En Dehesia se busca una cosmética totalmente ecológica, basada en principios activos locales de alta calidad con los que se formulan productos eficaces que aportan nutrientes, vitaminas y antioxidantes. El objetivo final de Dehesia es el cuidado diario para mantener una piel sana y sin picores de la forma más fácil y natural posible.

Todas sus fórmulas cuentan con el certificado ecológico de ACENE para asegurar la calidad e integridad de los productos.

Dehesia surge de la necesidad de su creadora de brindarle una solución a sus problemas de piel, ya que cansada de probar productos químicos que ayudaran a mitigar los síntomas de su piel atópica, luego de muchos años con esta enfermedad decidió intentar hacer sus propios analgésicos. y dar solución a un problema que padecen millones de personas.

A día de hoy cuenta con más de doscientos puntos de venta repartidos por toda España, incluidas Canarias y Andorra. Además de tener tiendas propias, dan la opción de convertirse en distribuidores de sus productos. Y ofrecen un servicio de envío internacional para que sean accesibles a cualquier parte del mundo.

Desde sus inicios, su lista de productos para el cuidado facial, corporal y capilar, todo tipo de jabones, e incluso complementos para el cuidado como brochas exfoliantes, esponjas de baño de luffa 100% natural, esponjas faciales de Konjac para pieles secas, etc.

Es un gran ejemplo de crecimiento y dedicación sobre cómo convertir una necesidad personal en un negocio internacional.

<https://dehesia.com/>





### 33. Quesos Silva Cordero, los quesos de siempre a todo color.

El queso Acehúche es un queso extremeño con Denominación de Origen Protegida (DOP), se elabora con leche de cabra Murcino-Granadina, Málaga y Serrana, en la comarca de Las Vegas de Coria, al oeste de la provincia de Cáceres. Toda esta leche procede de las cabras que pastan en las riberas de los ríos Tajo y Alagón.

Es un queso de larga tradición puramente artesanal, elaborado con leche cruda de cabra, que se caracteriza por su intenso sabor y una gran cremosidad al paladar.

Este tipo de queso cuya excelencia ha sido incluso reconocida por el Ministerio de Agricultura, incluyéndolo en su catálogo de quesos tradicionales españoles.

El queso Acehúche es una pasta blanca compactada de coagulación ácido-enzimática, ligeramente prensada. Se sala con sal seca, frotando la superficie. Su maduración tiene lugar durante un mínimo de 3 meses. Durante el mismo, se frota la corteza con una mano sumergida en agua salada para favorecer la distribución y desarrollo de la microflora superficial.

Los ingredientes utilizados para su elaboración son leche cruda de cabra, cuajo y cloruro sódico.

Una de las queserías que más ha implicado en el desarrollo y renovación de este producto ha sido la quesería Silva Cordero. Empresa familiar dedicada a la elaboración de quesos artesanos creada en 1998.

Actualmente tiene una capacidad de producción aproximada de unas 120.000 piezas de queso al año, para lo que utiliza unos 600.000 litros de leche.

El queso que se elabora en su quesería desde sus inicios se elabora a partir de leche cruda de cabra, elaborando el conocido y famoso Queso Acehúche, que como dice su eslogan: “Posiblemente los quesos más exquisitos del mundo”.

Sin embargo, desde principios de 2010 han incorporado a la producción el queso de leche cruda de oveja, lo que les ha dado una gran satisfacción.

Aparte del tradicional “Queso de Cabra Acehúche” en su modalidad de pasta dura, esta empresa incorporó hace unos años a su gama de productos el queso de cabra de pasta blanda, tipo torta, habiendo obtenido con ambos productos (quesos de pasta dura y quesos blandos) innumerables Premios desde 2013.

Algunos de estos premios más recientes son:

- Copas de Corazón 2020.
- Premio Mundial de Ajedrez - Bèrgamo 2019. Segundo premio de queso de cabra curado negro.
- Premio Mundial de Ajedrez - Bèrgamo 2019. Tercer premio de queso de cabra tierno.
- Muestra de queso andaluz. 2019. 1er Premio en la categoría de Queso Curado de Cabra.
- Premio Mundial de Ajedrez 2018-2019. Premio de Plata en la Categoría Pasta Dura Natural/Pimentón.

Esta empresa familiar ha sabido diferenciarse de sus competidores con una gran estrategia comercial. Incrementando su oferta de quesos de uno a once y convirtiéndose en pioneros en la creación de quesos de colores como el carmín o el concentrado de cártamo y espirulina.

También cabe destacar que, además del queso de cabra, en los últimos años, la Quesería “Silva Cordero” viene elaborando quesos con leche de oveja, tanto en su forma de pasta dura como de

pasta blanda, habiendo conseguido también en ellos una excelente calidad, siendo cada vez más demandada.

La última novedad introducida por Quesería "Silva Cordero" es la elaboración de quesos de colores (verde, fucsia, amarillo, naranja, negro, azul, etc.), cuya aparición ha sido un auténtico bombazo, por lo que supone una novedad en el mercado nacional. mercado del queso, ya que es una técnica poco conocida en España. Aunque hay que destacar que la introducción de color en la pasta de queso no afecta a su sabor, resulta tremendamente llamativo y atractivo a la vista, siendo utilizado principalmente a la hora de preparar mesas de queso para diversos eventos, especialidad que se ha vuelto muy popular. de moda en los últimos años. Este servicio también lo ofrece la quesería “Silva Cordero”, elaborando todo tipo de formas y diseños con sus quesos para que sea toda una experiencia.

Otras de las novedades que han desarrollado han sido las formas y envases del queso, desde formas de corazón hasta envases de cristal para quesos con texturas blandas.

En su tienda online ofrecen todos sus tipos de queso, cestas gourmet y otros productos como crema de queso fundido con arándanos o dados de queso en aceite de oliva.

En este caso, podemos ver cómo un producto completamente artesanal que lleva años gestándose puede convertirse en diferentes tipos de productos innovadores.

<https://www.silvaccordero.com/>







### **34. Glamping El Regajo, lujo en medio de los cerezos.**

'Glamping' se ha convertido en una tendencia creciente. Es una forma de alojarse que combina el placer con la auténtica experiencia del camping. Las mejores condiciones y el confort de un hotel bien acondicionado con las ventajas y la libertad que aporta el aire libre. Glamour y naturaleza nunca se han combinado tan bien.

Este concepto se ha asentado en el Valle del Jerte, uno de los lugares más mágicos de España, declarado bien de interés cultural desde 1973.

El valle está situado en el extremo norte de Extremadura, limita al norte con las provincias de Ávila y Salamanca, al oeste con el Valle del Ambroz, al sur con la ciudad de Plasencia y al este con La Vera.

Su situación y orografía hacen que tenga un microclima propio, ideal para el cultivo de la picota (la cereza con Denominación de Origen Jerte) y para disfrutar de un entorno natural excepcional y de unos parajes preciosos.

Cada año, en la segunda quincena de marzo, se celebra en el Valle del Jerte la fiesta del Cerezo en Flor, declarada Fiesta de Interés Turístico Nacional. Un millón y medio de árboles florecen casi al unísono tiñendo de blanco el valle durante quince días.

Esto le confiere un lugar único donde José Antonio García y Leticia Romero han emprendido el viaje hacia una vida esencial basada en lo importante.

El Valle del Jerte es un paraíso que se extiende a lo largo de 373 kilómetros cuadrados y brilla especialmente durante la primavera, aunque también es ideal para ser visitado en cualquier época del año. Allí, en la localidad de Casas del Castañar, es donde esta pareja decidió iniciar un alojamiento único como pocos.

Un espacio único, ubicado en una finca ecológica de cerezos de 5200 metros cuadrados. El Regajo ofrece una intimidad para sus huéspedes que fomenta una relación íntima con la naturaleza, con grandes ventanales para disfrutar de las espectaculares vistas del paisaje del valle y dormir bajo las estrellas o los cerezos en flor.

La inspiración vino de las yurtas, un tipo de vivienda tradicional de los pueblos nómadas de Mongolia. Y se pusieron a trabajar. En 2018, y tras muchos esfuerzos, reuniones con los directores de turismo de Extremadura, trámites, etc., consiguieron cambiar la ley de turismo y generar la figura de 'alojamiento singular', ya que la legislación no contemplaba la figura de 'glamping'. Fue en ese momento que nació el negocio.

Los dueños de estos singulares alojamientos buscan ofrecer una experiencia totalmente relajante, cuidan personalmente los detalles y a las personas que los visitan, ya que el verdadero objetivo de este negocio es vivir haciendo algo que les gusta, disfrutar de su vida y ver disfrutar a los demás. a través de los medios que ofrecen.

En El Regajo la innovación está presente en todo momento ya que el hecho de combinar lo mejor del camping con la comodidad de un hotel de lujo es un concepto totalmente innovador.

Enfocadas a proporcionar auténtico descanso y desconexión absoluta a sus huéspedes, las habitaciones están aisladas de todo ruido y vistas que puedan generar un mínimo estrés.

Otras características de estos alojamientos es que disponen de jacuzzi exterior en todo momento del año, además de ser una estancia exclusiva para adultos.

También ofrecen servicio de picnic local, vinos extremeños, surtidos 100% ibéricos y quesos extremeños.

En El Regajo la innovación está presente en todo momento ya que el hecho de combinar lo mejor del camping con la comodidad de un hotel de lujo es un concepto totalmente innovador.

Enfocadas a proporcionar auténtico descanso y desconexión absoluta a sus huéspedes, las habitaciones están aisladas de todo ruido y vistas que puedan generar un mínimo estrés.

Otras características de estos alojamientos es que disponen de jacuzzi exterior en todo momento del año, además de ser una estancia exclusiva para adultos.

También ofrecen servicio de picnic local, vinos extremeños, surtidos 100% ibéricos y quesos extremeños.

En El Regajo la innovación está presente en todo momento ya que el hecho de combinar lo mejor del camping con la comodidad de un hotel de lujo es un concepto totalmente innovador.

Enfocadas a proporcionar auténtico descanso y desconexión absoluta a sus huéspedes, las habitaciones están aisladas de todo ruido y vistas que puedan generar un mínimo estrés.

Otras características de estos alojamientos es que disponen de jacuzzi exterior en todo momento del año, además de ser una estancia exclusiva para adultos.

También ofrecen servicio de picnic local, vinos extremeños, surtidos 100% ibéricos y quesos extremeños.

<https://www.glampingelregajo.com/>







### **35. Apicultura sostenible en la Val de Xálima, abejas y cultura.**

Val de Xálima, nació en 1985 de la mano de los apicultores José Antonio Rodríguez y Alicia Berrío. Sus instalaciones están ubicadas en un entorno natural y desarrollan una apicultura sostenible. Superando muchas dificultades, han logrado producir productos naturales de alta calidad, respetando el medio ambiente y las abejas.

"Val de Xálima" es el nombre del valle de la Sierra de Gata donde trabajan sus abejas, en el noroeste de la provincia de Cáceres, junto a la línea portuguesa. Una zona montañosa, con maravillosos paisajes con gran diversidad vegetal, donde abundan el melojo, la encina y el brezo, así como numerosas especies florales endémicas.

Las temperaturas en esta zona son suaves en invierno y no muy calurosas en verano. Por ello, la actividad que se desarrolla se integra perfectamente con estos parajes, libres de contaminación y repletos de un gran manto vegetal.

190

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

El valle de Xálima configura un entorno ideal para practicar la apicultura sustentable. La Sierra de Gata es rica en lugares libres de contaminación y alberga ecosistemas naturales como robledales, encinares o castaños.

La zona de Val de Xálima, de importante valor ecológico, tiene una cultura muy singular, ya que en esta zona se habla "A Fala", dialecto que sólo se practica en tres pueblos de España, que forman este valle.

Su proximidad a Portugal permite la trashumancia al otro lado de La Raia o frontera. También en verano a zonas más frescas de Salamanca para obtener la variedad de roble y encina.

En Val de Xálima ofrecen una miel completamente natural obtenida diariamente de las mejores abejas de Cáceres. Esta miel es fruto de un gran trabajo diario, un premio al mimo y dedicación que ponen en todas y cada una de sus colmenas.

Las abejas con las que elaboran la miel están en un lugar inmejorable. Sus instalaciones están ubicadas dentro de un entorno completamente natural. Situada en una comarca de gran valor ecológico.

Las colmenas están distribuidas en diferentes lugares, previamente estudiados, dentro de una misma región. Son lugares con ciertas diferencias entre ellos para poder obtener las diferentes variedades de productos como miel natural, polen, jalea real, propóleo, golosinas, cosmética, etc...

Además, también venden material para la práctica de la apicultura, como colmenas, trajes especiales, alimento para abejas, etc.

Uno de los grandes objetivos de Val de Xálima es el máximo respeto por el medio ambiente y las abejas.



Esta empresa dedicada a la apicultura ha conseguido llevar la venta de miel más allá, ya que ha creado una amplia gama de productos, empezando por la miel y el polen que se comercializa tanto en formatos tradicionales como en otros más singulares, como el propio panal. o en vasijas de barro con un catador. También han creado interesantes derivados como la miel con almendras o la miel de fresa amarga. Otra gama de productos son el propóleo y la jalea real, así como sus derivados.

Algunas de sus últimas incorporaciones a su catálogo de productos son cosmética natural, todo tipo de jabones, cremas e incluso bálsamos labiales.

Recientemente han abierto una nueva sucursal de su negocio, capacitando a los futuros apicultores. Tras treinta años de experiencia y formación, ofrecen asesoramiento y materiales.

<https://valdexalima.es/>





### 36. Hotel Peña del Alba y Restaurante La Era de mi Abuelo: Emprendimiento sostenible en una zona rural.

El Hotel Rural "Peña del Alba", está situado en un lugar paradisíaco: en el norte, la Sierra de Tormantos, las últimas estribaciones de la Sierra de Gredos, en Extremadura (España). Sus propietarios han apostado por un modelo de turismo rural sostenible con altos estándares de calidad y cuidado en cada detalle.

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Un matrimonio madrileño, cansado del estrés, la contaminación y el ruido del día a día en la gran ciudad, decide emprender un nuevo proyecto y centra la búsqueda de un nuevo destino en el norte de Extremadura (España), donde pretende encontrar un lugar paradisíaco, a pocos kilómetros de varias localidades turísticas, y cercano y accesible para las personas que buscan un remanso de paz y descanso donde desconectar de la vida ciudadana, y al mismo tiempo conectar con la naturaleza disfrutando de un alojamiento que no tiene nada que ver envidia a las grandes cadenas hoteleras.

Una vez que encontraron el lugar ideal para ubicar su nuevo hogar, en Arroyomolinos de la Vera, adquirieron una antigua 'Era' donde llevar a cabo su anhelado proyecto, donde se sembraba y cultivaba cereales desde tiempos inmemoriales, y decidieron darle un nuevo uso a la construcción que había allí. Tras realizar las obras de adecuación y restauración, decidieron utilizar un buen número de muebles antiguos y de estilo rústico que habían heredado de familiares y amigos, y junto con los recién adquiridos, decoraron el edificio con un gusto exquisito y lo convirtieron en un hotel rural de cinco estrellas.

Una vez que tienen la ubicación y el edificio, deciden formarse y adentrarse en el mundo de la hostelería y la restauración, averiguando e investigando sobre todas las recetas y platos típicos de la zona, y para ello se dedican a viajar y visitar cada rincón de Extremadura con el objetivo de conocer de primera mano cada uno de los ingredientes y productos típicos que luego se utilizarán para la elaboración de todos y cada uno de sus platos.

Decidieron crear en el Hotel Peña del Alba, un restaurante de cocina típica extremeña llamado "La era de mi abuelo", y para la cocina del mismo contrataron a una de las mejores cocineras de la región, convirtiéndose así en uno de los restaurantes más populares de la zona.

Desde el punto de vista de la ubicación, se ha podido acondicionar una 'serra' (lugar donde antiguamente se trillaba el cereal), el espacio se ha convertido en un lugar ideal para relajarse y disfrutar del aire libre en medio de naturaleza. Sus propietarios han creado un alojamiento atractivo y sostenible.

El Hotel Rural Peña Del Alba tiene una piscina exterior, un jardín y conexión Wi-Fi gratuita, y la Sierra de Gredos está a solo 40 km. La información turística de los alrededores está disponible en la recepción, que ofrece infinitas oportunidades turísticas en las zonas rurales de los alrededores. También se pueden alquilar bicicletas para explorar la zona, y el establecimiento cuenta con un restaurante.

Pero la estrella del establecimiento es su cocina. El Restaurante “La Era de mi Abuelo”, está rodeado por un pequeño robledal, y su cálida decoración combina elementos de estilo tradicional como paredes de ladrillo y materiales como la madera y el barro, con otros más modernos como los colores vivos y el hierro forjado. adornos La inversión en materiales rústicos pero atemporales ha sido una prioridad para los propietarios.

Uno de los motivos que nos llevó a elegirlo para el caso de estudio, es que a pesar de estar ubicado en la montaña, siempre tiene todas sus habitaciones ocupadas y una gran cantidad de reservas en su restaurante. Hablamos de un hotel rural de cinco estrellas que a lo largo de los años no ha hecho más que mejorar día a día y año a año hasta convertirse en un alojamiento de referencia para todos los turistas de la zona.

Y también queremos destacar que otro motivo que nos ha impulsado a elegirlos, es que todos los productos que utiliza el restaurante para la elaboración de sus platos, son productos de la zona, desde el pimentón de la Vera, carnes y quesos, hasta vinos y postres.

Además, es un hotel adaptado para personas con movilidad reducida y ofrece un amplio abanico de posibilidades para todos sus huéspedes.

### **Aprovecha al máximo el entorno.**

Situado en un lugar paradisíaco: al norte, la Sierra de Tormantos, las últimas estribaciones de Gredos; al este la comarca de La Vera; al oeste el Valle del Jerte; al sur el Parque Nacional de Monfragüe, el hotel rural "Peña del Alba" aprovecha al máximo su entorno ofreciendo guías, mapas y consejos para disfrutar de la naturaleza que lo rodea.

### **Utilización de materias primas y productos de calidad con DOP de Extremadura.**

Cuentan con un reconocido restaurante “La era de mi abuelo” cuya carta está compuesta por materias primas de la tierra de excelente calidad, acompañadas de un excepcional maridaje con vinos de Extremadura con sello de denominación de origen.

### **Innovación al detalle.**

Conscientes de todos los beneficios del agua salada, fueron pioneros en introducir la primera piscina de agua salada en la comunidad. Se trata de una opción más ecológica, reduciendo el uso de productos químicos para su mantenimiento y proporcionando a los bañistas una opción más saludable.

El hotel rural "Peña del Alba" cuida al máximo el aspecto estético, utilizando una decoración rústica pero con un alto confort para ofrecer una completa inmersión en el entorno y poder desconectar del ruido y el bullicio de la ciudad. grandes ciudades.

<https://www.facebook.com/hotelruralpenadelalba>

<https://www.hotelpdelalba.es/>





### 37. Atelierul Sanzienelor.

En la hermosa comuna de Valea Doftanei en el condado de Prahova, Rumania, un lugar donde se promueven las tradiciones y se preserva el auténtico espíritu rumano, suceden muchas cosas hermosas. Una de estas cosas es la apertura de una tienda, una especie de museo con... venta, por así decirlo, donde sólo encontrarás objetos tradicionales, trabajados por las hábiles manos de Loredana Clinci.

Loredana Clinci, de Valea Doftanei, es productora local y promotora de las tradiciones rumanas, en "Atelierul Sânzienelor". Las labores de tejido, ganchillo y bordado cobran vida en "Atelierul Sânzienelor".

Especializada en turismo e inicialmente con otros planes de futuro, Loredana fue guiada hacia las tradiciones por su madre. Como resultado de los eventos familiares, comenzó a aprender de las tradiciones antiguas. Como aprendiz, Loredana descubrió una gran pasión y poco a poco lo que era un simple pasatiempo se convirtió en una fuente de ingresos.

Su primera artesanía fue una cartera con patrón bordado que tuvo un impacto inesperado y así Loredana atrajo sus primeros pedidos.

*Ulterior Tiene diversificat produsele create, iar astăzi apeleaza și la la de la comunitate locală. Como ejemplo, para o ie, la blusa rumana tradicional trebuie să lucreze o lună, chiar două dacă este model complex.*

Son muchos los turistas que pisan el umbral del lugar y se emocionan por lo que allí encuentran, por la riqueza de los trabajos hechos a mano y meticulosamente arreglados.

Estos son objetos a través de los cuales Loredana Clini quiso promover las bellas tradiciones rumanas.



Loredana Clinci, de Valea Doftanei, es productora local y promotora de las tradiciones rumanas, en "Atelierul Sânzienelor". La máquina de tejer, el ganchillo y la aguja de bordar cobran vida en el "Taller Sânzienel".

Especializada en turismo y, en un principio, con otros planes de futuro, los pasos de Loredana hacia las tradiciones los encabezó su madre. A raíz de algunos acontecimientos familiares, empezó a aprender de los oficios antiguos. Como aprendiz, Loredana descubrió una gran pasión y poco a poco lo que era un simple pasatiempo se convertiría en una fuente de ingresos.

La primera artesanía que hizo fue una cartera con un patrón bordado que tuvo un impacto inesperado y así Loredana atrajo los primeros pedidos.

*Ulterior Esto a diversificat create create, iar astăziaza și la ajutoare ajutoare de la comunitate locală. Por ejemplo, para o ie, la blusa rumana tradicional trebuie să lucreze lună lună, chiar două dacă complex complex.*

Son muchos los turistas que pisan el umbral del lugar y se emocionan con lo que allí encuentran, con la riqueza de cosas hechas a mano y meticulosamente arregladas.

Son objetos a través de los cuales Loredana Clini quiso promover las bellas tradiciones rumanas.

La innovación del negocio está dada por los canales de promoción.

El sitio web es fácil de usar y tiene todas las herramientas para facilitar a los visitantes la compra de las artesanías diseñadas por Loredana y sus ayudantes.

También es uno de los pocos negocios donde se puede comprar ropa y accesorios tradicionales rumanos en línea.

<https://sanzienele.ro/>



Fuente <https://www.observatorulph.ro/>



Fuente: <https://sanzienele.ro/>



Fuente: <https://sanzienele.ro/>

### **38. Casa Pelínica.**

La casa rural fue construida a finales del siglo XIX y ofrece la posibilidad de pasar momentos de relax en un entorno privilegiado, al más puro estilo tradicional.

La casa solo se alquila completa y es ideal para 4 personas o una familia con 2-3 niños. La unidad cuenta con 2 habitaciones, cada una con dos camas individuales, un baño y una cocina.

En cada una de las habitaciones, varias categorías de objetos se reúnen para ilustrar las especificidades socioeconómicas y culturales del propietario e implícitamente del área.

La cocina está equipada con vajilla, cubertería, tostadora, cafetera, nevera y vitrocerámica. La ubicación no tiene conexión a Internet ni redes de TV, lo que es una buena oportunidad para deshacerse de los dispositivos y disfrutar de la naturaleza y todo lo que tiene para ofrecer.

La calefacción se realiza mediante termoconvectores en el baño, la cocina y una de las habitaciones, mientras que en la segunda habitación la calefacción se realiza mediante una estufa de terracota. El agua caliente en la cocina y el baño se proporciona mediante calentadores eléctricos instantáneos.

En el exterior, la casa ofrece barbacoa, mesa y una vista que quita el aliento.

El estacionamiento se encuentra aproximadamente a 300 m de la casa, no es posible el acceso en automóvil a la propiedad.

Experimente la vida tradicional de este antiguo asentamiento de Bran, donde la ubicación ofrece una imagen única de la vida rural específica del área de Bran-Rucăr.

La innovación la da el colectivo al que va dirigido este negocio, es decir, un determinado tipo de turista está cada vez más presente, y este es el turista que busca experiencias, no lujo, no condiciones 5 estrellas y no instalaciones características. de estos alojamientos. Este tipo de turista busca lugares con historia, con historia y que estén ubicados en lugares donde pueda reconectarse con la naturaleza y relajarse simplemente “escuchando” el silencio y admirando la vista de las montañas.

<https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

[https://www.instagram.com/casa\\_pelinica/](https://www.instagram.com/casa_pelinica/)



Fuente: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>



Fuente: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

### 39. Stana lui Aidan.

La pequeña unidad de alojamiento se encuentra en el corazón de Transilvania.

Situado en un escenario de cuento de hadas y rodeado de las maravillas de la naturaleza, desde cualquier ángulo que lo mires, está esperando para mostrarte desde la ventana el brillo del lago donde nadan todos los peces de la tierra, las formas generosas y voluptuosas. de los cerros que te

204

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

hacen recorrerlos desde el primer parpadeo de la luz hasta el último destello del sol, para mostrarte cómo nuestro pajarito y los animales conviven en armonía frente a la casa.

Puedes pasar tiempo en la maravillosa terraza disfrutando de un café especial, mirando el área de juegos donde los niños corren libremente y al mismo tiempo admirando la belleza del lago y los cerros que rodean el lugar. Para los más pequeños hay un lugar especial equipado con una torre con tobogán y columpios, para que se diviertan a su antojo.

Los amantes de la pesca pueden vivir una experiencia extraordinaria a orillas del lago.

Los propietarios quieren que sus huéspedes pasen tiempo de calidad en la naturaleza y por eso mismo la unidad no ofrece TV en las habitaciones, pero tienen animales muy mansos en nuestra finca que son libres y pueden disfrutar especialmente de la compañía de los niños: ponis, conejitos, perros, ovejas y corderos, pollos, patos, gallinas de guinea.

Aquí puede experimentar momentos reales y profundos en la naturaleza junto con los animales que adornan nuestro jardín.

Los gallos anuncian la salida del sol cada mañana, el caballo corre y relincha alegremente de lo grande que es el patio, las ovejas acampan sobre ti para darles de comer y los perros te protegen y velan noche tras noche, estando atentos a cualquier ruido inapropiado.

La experiencia auténtica, la eliminación casi total de la tecnología y la recreación del entorno de un granero local.

Al mismo tiempo, el negocio ofrece a los visitantes la oportunidad de invertir ellos mismos en la propiedad.

<https://stanaluiaidan.eu/>

<https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

<https://www.instagram.com/stanaluiaidan>



Fuente: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>



Fuente: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

#### 40. Retiro Seva Sana.

Seva Sana se encuentra en la colina de Ardud Vii, ubicada a 20 km de la ciudad de Satu-Mare, Rumania. La pasión de la propietaria por las plantas curativas la hizo soñar con una casa de huéspedes con retiro, la única en el país con un concepto que pone en primer plano la salud y el bienestar del turista. Junto con su esposo, abrieron la primera Fábrica de Salud donde los visitantes pueden hospedarse.

Inspirándose en el mundo de las plantas, la propietaria Ioana creó una casa de cuento de hadas, con 3 habitaciones amplias y acogedoras que llevan su nombre: caléndula, lavanda y tomillo. Las habitaciones cuentan con amplias terrazas y baño compartido. El precio de una noche es de 170 lei, y dentro te espera una sorpresa aromática.



Viorel, el marido de Ioana, es abogado de profesión, pero quiere arriesgarse para dedicarse por completo al negocio familiar. Apasionado de la caza, en muchos de los productos de la mesa del tablero encontrarás, bajo pedido, carne de caza.

Previa solicitud, la familia Seva Sana puede ofrecerte, de productores locales de la zona, leche, cuajada, pero también platos frescos y naturales, de la tienda de comestibles Danciu.

Ejemplos de productos que se pueden probar:

- Cremas
- Tés y medallones terapéuticos
- Perfumería

La ubicación es un área aislada, rodeada por las colinas de cuento de hadas de Codr, una región histórica ubicada en los territorios de los condados de Satu Mare y Maramureș.

Es un oasis de tranquilidad donde la familia se alimenta exclusivamente de lo que ofrece la naturaleza

Decenas de árboles frutales de todas las variedades salpican la finca, de aproximadamente 2 hectáreas, así como esquejes.

Hay una familia que vive aquí permanentemente, incluso en la estación fría.

Seva Sana es el único lugar de retiro en Rumanía donde puedes ver cómo se producen los productos cosméticos y medicinales, tomar cursos de salud y bienestar y experimentar una cocina 100 % orgánica.

<https://sevasana.ro/>

<https://www.facebook.com/sevasana.ro>





Fuente: <https://sevasana.ro/seva-sana-retreat/>

Este programa ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. El autor es el único responsable de esta publicación (comunicación) y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

#### **41. Granja Cobor.**

Cobor es un lugar ideal para unas vacaciones activas en familia donde se puede aprender sobre animales de granja, verduras de nuestra huerta orgánica, caballos que están en nuestra librea, slackline, tiro con arco, vuelo de cometas, paseos en carros tirados por caballos o trineos, visitando los alrededores, Cobor es un gran lugar para pasar tiempo con tu familia.

Las colinas de Transilvania ofrecen algunas de las praderas de alto valor natural más importantes que quedan en Europa. El pueblo de Cobor es el lugar perfecto para la conservación de la biodiversidad y el manejo de pastizales. Con sus bosques de hayas y colinas ondulantes, prados fértiles, Cobor ofrece una gran experiencia. La avifauna especial de la zona es increíble, tendrá una buena oportunidad de ver una gran variedad de especies de aves de nuestro escondite dedicado. En la Granja de Biodiversidad Cobor se mantienen los métodos tradicionales de pastoreo de ganado con esta resistente raza de ganado. La biodiversidad del área solo se puede conservar si la gestión tradicional de la tierra continúa junto con el pastoreo de ganado, que se considera la forma más adecuada para mantener la biodiversidad de los pastizales.

La Granja de Biodiversidad de Cobor tiene un programa de cría para el Pastor de los Cárpatos autóctono. Muchos cachorros se pueden encontrar durante todo el año en la granja. Se crían y se ofrecen de forma gratuita a los propietarios de ovejas en las montañas Făgăraș para proteger los rebaños, evitando así las pérdidas causadas.

La granja emplea a gente local y sus caballos para los paseos en carreta, así que puedes hablar con ellos y escuchar sus historias y adentrarte aún más en la vida del pueblo. En el camino, incluso puedes parar para hacer un picnic, donde sea que encuentres un lugar agradable.

Allí se pueden realizar otras actividades como paseos en carros tirados por caballos y campamentos, recorridos en bicicleta o recorridos botánicos.

La mayor parte de la comida en Cobor proviene de su propia granja orgánica. Y las verduras son de variedades antiguas, rumanas, con ese sabor de antaño. Más que eso, es uno de los pocos lugares

que ofrece observación de vida silvestre y tiene un programa de cría para el Pastor de los Cárpatos autóctono.

<https://cobor-farm.ro/>

<https://www.facebook.com/COBOR-ferma-ecologica-organica-farm-1593919307566916/>



Fuente: <https://cobor-farm.ro/>

**13. OTRAS LECTURAS:**
**Materiales/contenido de capacitación existentes**

<i>La demanda de turismo gastronómico</i>
<b>Nombre del material/contenido</b>
<b>1. II Estudio de la Demanda de Turismo Gastronómico en la Comunidad de Madrid</b>
<b>Enlace</b>
<a href="http://dinamizaasesores.es/www/wp-content/uploads/2017/12/Informe-completo-II-Estudio-de-la-demanda-de-turismo-gastron%C3%B3mico-en-Espa%C3%B1a.pdf">http://dinamizaasesores.es/www/wp-content/uploads/2017/12/Informe-completo-II-Estudio-de-la-demanda-de-turismo-gastron%C3%B3mico-en-Espa%C3%B1a.pdf</a>
<b>Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)</b>
<p>Este estudio, realizado en noviembre de 2017, analiza la demanda de turismo gastronómico en España, ampliando el concepto tradicional de 'turista gastronómico', que caracteriza a las personas que viajan motivadas únicamente por la gastronomía, para abarcar también el comportamiento y actividades de los viajeros que eligen destinos con otras motivaciones, sin que la gastronomía sea el principal motivo de su viaje.</p> <p>Puntos de interés:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar al turista gastronómico.</li> <li>● Turista generalista e influencia de la gastronomía.</li> <li>● Destinos gastronómicos y posicionamiento de regiones.</li> </ul>
<i>Desarrollo de Destinos Rurales y Oleoturismo</i>
<b>Nombre del material/contenido</b>
<b>2. Desarrollo de Destinos Rurales Basados en el Oleoturismo: El impacto de la comunidad de residentes</b>

Apego y calidad de vida en su apoyo al desarrollo turístico
<b>Enlace</b> <a href="https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624">https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624</a>
<b>Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)</b> <p>Los residentes son una parte esencial de los destinos turísticos, lo que hace que adquieran una mayor comprensión de las actitudes de los residentes hacia el desarrollo del turismo necesaria porque su las actitudes favorables pueden contribuir al éxito de los destinos. Este estudio buscó comprender en qué medida las percepciones de los residentes rurales sobre el desarrollo turístico en su región afectan su intención de apoyar un mayor desarrollo turístico. La presente investigación también se centró en la influencia de las variables de apego a la comunidad y calidad de vida percibida en la relación entre las percepciones de los residentes y las intenciones de apoyar este desarrollo. Este estudio se centró en el caso del desarrollo del oleoturismo en las comarcas de Sierra de Gata y Las Hurdes en Extremadura, España.</p> <p>Puntos de interés:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Percepciones positivas de los residentes rurales sobre el turismo</li> <li>● Modelo estructural</li> </ul>
<i>La gastronomía como patrimonio cultural y motor del desarrollo turístico.</i>
<b>Nombre del material/contenido</b> <p><b>3. La gastronomía como patrimonio cultural y motor de desarrollo turístico.</b> Análisis FODA para Extremadura, España.</p>
<b>Enlace</b> <a href="https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5385975.pdf">https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5385975.pdf</a>



**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

Existe un creciente interés por las comidas tradicionales y los platos típicos que elevan la gastronomía a la categoría de patrimonio cultural. El desarrollo del turismo gastronómico 'empieza antes de que el plato llegue a la mesa'. Por lo tanto, las propuestas turísticas deben desarrollarse con un proceso de planificación racional e integral. También se presenta un análisis FODA completo, que es muy útil para este primer Manual.

Puntos de interés:

- Relaciones entre turismo y gastronomía.
- Debilidades y fortalezas en el sector rural.

*Recursos para el emprendimiento en el medio rural*

**Nombre del material/contenido**

**4. Recursos para el emprendimiento en el medio rural de Extremadura**

**Enlace**

[https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dosier\\_EmprendimientoRRN\\_Extremadura.pdf](https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dosier_EmprendimientoRRN_Extremadura.pdf)

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

La Red Rural Nacional (RRN) es una plataforma formada por administraciones (estatales, autonómicas y locales), agentes sociales y económicos, representantes de la sociedad civil y organizaciones de investigación vinculadas al medio rural. Su principal objetivo es promover el desarrollo rural. Este documento describe una amplia red de recursos para el emprendimiento en el medio rural, que pueden resultar de interés.

Puntos de interés:

- Identificación y difusión de ejemplos de proyectos y buenas prácticas que puedan servir de inspiración a otros.
- Intercambios de experiencias emprendedoras y generación de redes a través de eventos y talleres participativos.
- Recursos y cursos de formación específicos.

*Creatividad aplicada a los Negocios Rurales.*

**Nombre del material/contenido**

**5. Técnicas de generación de ideas. Creatividad aplicada a los negocios.**

**Enlace**

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/65>

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

Cuando empiezas un negocio, te acostumbras a generar nuevas ideas para solucionar todo tipo de problemas, tanto tuyos como de tus clientes. Es algo que no puedes dejar de hacer, aunque eso no significa que lo hagas de manera eficiente y rentable. La clave es gestionar el proceso creativo.

Hay muchas definiciones de creatividad, pero nos quedaremos con la definición del psicólogo Frank Barrow: "la creatividad es una disposición hacia la originalidad y la capacidad de producir respuestas adaptativas e inusuales".

Esta visión está íntimamente relacionada con las posibilidades de éxito de los productos o servicios en el mercado; Originalidad, vivimos en una era donde los clientes buscan algo nuevo para sentirse diferenciados y únicos; Adaptada, es decir, que está diseñada desde la perspectiva del usuario final, para brindarle una propuesta de valor que lo anime a tomar una decisión de compra que lo beneficie.

Los Puntos de Atención a la Empresa de Extremadura ofrecen este recurso de interés para el inicio del proceso emprendedor.

Puntos de interés:

- Miembros de un equipo creativo
- Organización de sesiones para la generación de ideas
- Otras técnicas

### *Emprendimiento Rural*

**Nombre del material/contenido**

#### **6. Programa de Emprendimiento Rural**

**Enlace**

<https://emprendedoresrurales.com/programa-formate-aer/materiales-webinars/>

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

El Programa “Fórmate AER” es una de las líneas estratégicas de actuación de la Asociación de Empresarios Rurales. Los proyectos emprendedores necesitan sobre todo de una vertiente eminentemente práctica, donde otros emprendedores que ya han pasado por lo mismo transmitan sus conocimientos útiles.

Puntos de interés:

- Formación en organización empresarial (Operaciones, Producción, RRHH).
- Digitalización y automatización de procesos con herramientas sencillas y gratuitas.
- Autoconocimiento y liderazgo.
- Comunicación empresarial y marketing.

### *Actividad Emprendedora en Áreas Rurales*

**Nombre del material/contenido**
**7. Informe GEM sobre Actividad Emprendedora en Áreas Rurales**
**Enlace**

[https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion\\_gem-spain\\_com/\\_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPEES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPEES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf](https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion_gem-spain_com/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPEES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPEES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprendedora%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf)

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

El Observatorio del Emprendimiento en España lidera el desarrollo del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en nuestro país. Este proyecto es un observatorio internacional que, desde 1999, analiza anualmente el fenómeno emprendedor a escala global.

Por ejemplo, el informe establece que la edad media de las personas que pretenden montar una empresa en los próximos meses en zonas rurales es de 38 años y de las que están gestionando su propia actividad es de 43 años en actividad nueva y de 50 años en actividad consolidada.

**Puntos de interés:**

- Valores, percepciones y habilidades emprendedoras de la población adulta.
- La actividad empresarial y sus características.
- El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

*Datos y cifras del turismo rural en España*

**Nombre del material/contenido**
**8. Observatorio de Turismo Rural Memoria Anual 2021**

<p><b>Enlace</b></p> <p><a href="https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/">https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/</a></p>
<p><b>Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)</b></p> <p>Este informe muestra datos sobre el turismo rural en España con una radiografía actual de la demanda de turismo rural y su evolución. Se trata de un informe elaborado por el Observatorio del Turismo Rural, el mayor proyecto de investigación en turismo rural de España, que aborda dos áreas de investigación: la demanda del viajero rural y la oferta, a nivel estatal, de alojamientos rurales.</p> <p>Puntos de interés:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gasto medio dedicado al turismo rural.</li> <li>● Papel de la mujer en el turismo rural</li> <li>● Aspectos más valorados en un destino rural (La riqueza gastronómica se valora en el 45% de las respuestas).</li> </ul>
<p><i>Memoria de Turismo Rural 2021</i></p>
<p><b>Nombre del material/contenido</b></p> <p><b>9. Informe sobre Turismo Rural. Comarcas de Tentudía y Ambroz (Extremadura).</b></p>
<p><b>Enlace</b></p> <p><a href="https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe_turismo_rural_2021.pdf">https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe_turismo_rural_2021.pdf</a></p>
<p><b>Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)</b></p> <p>Este informe se enmarca dentro de las actividades del convenio entre la Universidad de Extremadura y la Junta de Extremadura por Extremadura con la Junta de Extremadura para "La generación de conocimiento turístico en Extremadura".</p>

El estudio de la demanda turística se realiza incorporando la información segregada que proporcionan los microdatos.

El estudio de la demanda turística se realiza incorporando la información segregada que proporcionan los microdatos del Instituto Nacional de Estadística y la parte cualitativa de las encuestas a turistas en la calle, en los Puntos de Interés Turístico (PIT).

La oferta, a partir de los datos disponibles en el Registro de Empresas Turísticas de Extremadura. Siempre que ha sido posible, se ha comparado la situación actual de algunos indicadores con la situación anterior de 2018, que fue cuando se desarrolló el primero de estos acuerdos y tenemos datos a esa fecha.

Puntos de interés:

- Presencia en redes sociales
- Digitalización de empresas en el mundo rural
- Importancia de la demanda turística

*Red Europea para el Desarrollo Rural*

**Nombre del material/contenido**

**10. Grupo Temático sobre Negocios Rurales Inteligentes y Competitivos.**

**Enlace**

[https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg\\_rural-businesses\\_final-report\\_0.pdf](https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg_rural-businesses_final-report_0.pdf)

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

El informe final del Grupo Temático REDR sobre "Empresas Rurales Inteligentes y Competitivas" resume las principales recomendaciones y conclusiones extraídas por este grupo. También describe el contexto, los objetivos, el enfoque, los métodos y las actividades del grupo temático.

Puntos de interés:

- La importancia de las ideas creativas ('salvajes') para negocios locales viables que puedan responder a los nuevos desafíos rurales.
- Enfoques de apoyo comercial (como el enfoque acelerador) para ayudar a que surjan estas ideas comerciales y ayudar a las empresas a realizarlas.
- Crear un ecosistema de apoyo (incluido el acceso a banda ancha y otros servicios) que pueda ayudar a las empresas a establecerse en áreas rurales.

*Impacto del COVID en la hostelería y medidas para superarlo.*

### **Nombre del material/contenido**

**11. La hostelería en Aragón y el covid'19: impactos económicos y medidas para su recuperación.**

### **Enlace**

[https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19\\_Version-final-2.pdf](https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19_Version-final-2.pdf)

Este estudio cuantifica la caída de la actividad económica sufrida durante el año 2020 por el sector de la Hostelería en Aragón (España) como consecuencia del COVID 19. Esta estimación se basa en datos disponibles en fuentes estadísticas públicas que permiten contextualizar el impacto económico de la pandemia y toma como punto de partida la estimación concreta de cómo ha variado el empleo en este sector. Es necesario realizar un ejercicio de estimación porque la representatividad de los datos habituales del mercado de trabajo se ha visto distorsionada por la generalización de los ERTES (planes de ajuste de empleo), el apoyo a los autónomos y la caída de la población activa.

### **Puntos de interés:**

- Medidas que pueden ser de interés para cualquier negocio relacionado con el turismo gastronómico.
- Capacidad de reacción del sector.

*ideas de negocios pequeños*

**Nombre del material/contenido**

**12. 60 ideas de pequeñas empresas para cualquier persona que quiera administrar su propio negocio.**

**Enlace**

<https://blog.hubspot.com/sales/pequeñas-empresas-ideas>

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

Este estudio, realizado en noviembre de 2017, analiza la demanda de turismo gastronómico en España, ampliando el concepto tradicional de 'turista gastronómico', que caracteriza a las personas que viajan motivadas únicamente por la gastronomía, para abarcar también el comportamiento y actividades de los viajeros que eligen destinos con otras motivaciones, sin que la gastronomía sea el principal motivo de su viaje.

Puntos de interés:

- Identificar al turista gastronómico.
- Turista generalista e influencia de la gastronomía.
- Destinos gastronómicos y posicionamiento de regiones.

*Kit de puesta en marcha de empresas*

**Nombre del material/contenido**

**13. 9 plantillas gratuitas para ayudarte a convertir tu idea en un negocio**

**Enlace**

[https://offers.hubspot.com/business-startup-kit?hubs\\_post-cta=anchor&hubs\\_post=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs\\_signup-url=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs\\_signup-](https://offers.hubspot.com/business-startup-kit?hubs_post-cta=anchor&hubs_post=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-url=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-)



[cta=cta\\_button&hsCtaTracking=1a0a4e5a-b3ce-4c8b-bc42-4e24cde930ae%7C647c2da9-64b9-4057-88e0-1713cad40ed9](#)

**Aspectos destacados (¿qué temas/partes son útiles? Por ejemplo, estructura, ciertos temas, etc.)**

En ocasiones es importante dotarte de herramientas para el desarrollo de tu idea de negocio. La consultora Hubspot ofrece herramientas avanzadas gratuitas para diseñar y desarrollar los primeros documentos de nuestro futuro negocio.

Puntos de interés:

- Plantilla de análisis de las Cinco Fuerzas de Porter.
- Plantilla de plataforma de lanzamiento.
- Lista de verificación de la pila tecnológica.
- Plantilla de plan de marketing.
- Plantillas de discurso de ascensor.



Co-funded by  
the European Union

# PROJECT TEAM

[www.flavoursofeurope.eu](http://www.flavoursofeurope.eu)



North-East Regional Development Agency  
(Romania) Lead Partner  
[www.adrnordest.ro](http://www.adrnordest.ro)



"Budakov Films" EOOD (Bulgaria)  
[www.bfstudio.eu](http://www.bfstudio.eu)



Inova+ Innovation Services, SA (Portugal)  
[www.inova.business](http://www.inova.business)



Eurocrea Merchant SRL (Italy)  
[www.eurocreamerchant.it](http://www.eurocreamerchant.it)



Aintek Symvouloi Epicheiriseon Efarmoges  
Ypsilis Technologias Ekpaidefsi Anonymi Etaireia  
(Greece)  
[www.idec.gr](http://www.idec.gr)



Universitatea Ștefan Cel Mare Din Suceava  
(Romania)  
[www.usv.ro](http://www.usv.ro)



Fundación para el Desarrollo Directivo  
(FUNDES) (Spain)  
[www.ebs.es](http://www.ebs.es)



Asociația Incoming Romania (Romania)  
[www.incomingromania.org](http://www.incomingromania.org)