

---

## Enoturismo, ¿turismo singular? (Opinión Finca Loranque)

22, septiembre



El día 12 de septiembre, nuestro director de Enoturismo, Lorenzo Ginés, participó como ponente en el [II Foro Económico Español 'Castilla-La Mancha, el turismo que viene'](#), organizado por El Español, junto con Invertia y El Digital de Castilla-La Mancha. Unos encuentros que contarion con la apertura institucional de Reyes Maroto, ministra de Industria, Comercio y Turismo; y Emiliano García Page, presidente de Castilla - La Mancha.

Este texto corresponde a las reflexiones planteadas desde la bodega en la mesa redonda "Productos turísticos singulares":

Yo empiezo con una pregunta: ¿es singular un turismo que factura en **Francia** más de **5.200 millones de euros y mueve más de 10 millones de visitantes**; en **Italia** supera los **3.000 millones de euros y mas de 14 millones de turistas** o en **Estados Unidos** viajan motivados por el enoturismo, cada año, **más de 45 millones de turistas??**

**Pues en España, desgraciadamente, sí. Será porque no tenemos viñedo, ni bodegas, ni vino para mostrar... eso debe ser.** O lo que nos pasa es que no somos conscientes de que el turismo enológico es una fuente de ingresos importantísima en la facturación total de las bodegas.

**Da un poco de rabia**, y lo digo yo, que llevo vinculado al mundo del enoturismo cerca de 20 años (no echen cuentas...), **que se siga hablando del enoturismo no sólo como un tipo de turismo singular sino, y con esta si que se me eriza en pelo, EMERGENTE** . Sólo como anécdota, no se pueden imaginar lo que pasa por la cabeza de la persona que descuelga el teléfono en la bodega, y después de detallar el programa de la visita, la cata y demás, escucha el:- **ah! ¿¿Pero cobráis??**

---

Y si hacemos autocrítica, mucha culpa de lo que pasa con el enoturismo en España la tenemos las bodegas, y ese mal endémico que es **abrir tu casa y dar vino**. Porque el concepto es completamente distinto. **El enoturismo profesional es tener tu bodega preparada, con instalaciones pensadas para el turista y con personal cualificado para ofrecer jornadas para el recuerdo**, de una manera divertida.

En España resulta muy difícil contextualizar en cifras el enoturismo, porque como el sector bodeguero, el trabajo está atomizado y disperso. De hecho sólo existen datos de un ente denominado '**Asociación españolas de Ciudades del Vino**', que representa únicamente a **35 rutas del vino respecto de las 131 zonas vitivinícolas que existen en España**.



A falta de datos, voy a contar lo que nosotros hacemos en Finca Loranque. **Como decía Paco Umbral, al final voy a hablar de mi libro.**

Nosotros comenzamos con servicios enoturísticos en el año 2000, con una importante **inversión en espacios diseñados para el turista** (una sala de cata, unos salones polivalentes, un pequeño restaurante con cocina propia...) Y sobre todo, con un equipo, en aquel arranque, **dedos personas dedicadas únicamente el desarrollo de enoturismo** en la bodega.

**Lo primero era tejer una historia**, definir lo diferencial y especial que tenía la bodega y su forma de hacer vino, como hilo conductor de los servicios enoturísticos. **La tipología del enoturista es sencilla: el 90% es turista** (ni sabe, ni tiene que saber nada de vino, por eso se acerca hasta la bodega). Por tanto hay que conducirlo como un turista, adaptarse a su nivel, acercarse a lo que busca y ofrecérselo... Y eso sólo lo puede hacer una persona que sabe de turismo, que tiene la psicología necesaria para adaptarse a cada grupo y darle lo que busca. (no vale el bodeguero, el administrativo o cualquier persona que pulula por la bodega).

**Lo segundo es localizar qué tipo de turistas van a ser rentables para la bodega**. Es decir buscar agencias que manejan grupos, turismo local, internacional o hacer hincapié en horarios abiertos y dispuestos a recibir al que lo desee. En nuestro caso optamos por visitas programadas para grupos superiores a 10 personas (o en su defecto grupos privados menos numerosos pero con una atención especial que suponga un incremento el precio), básicamente internacional y con programas a medidas.

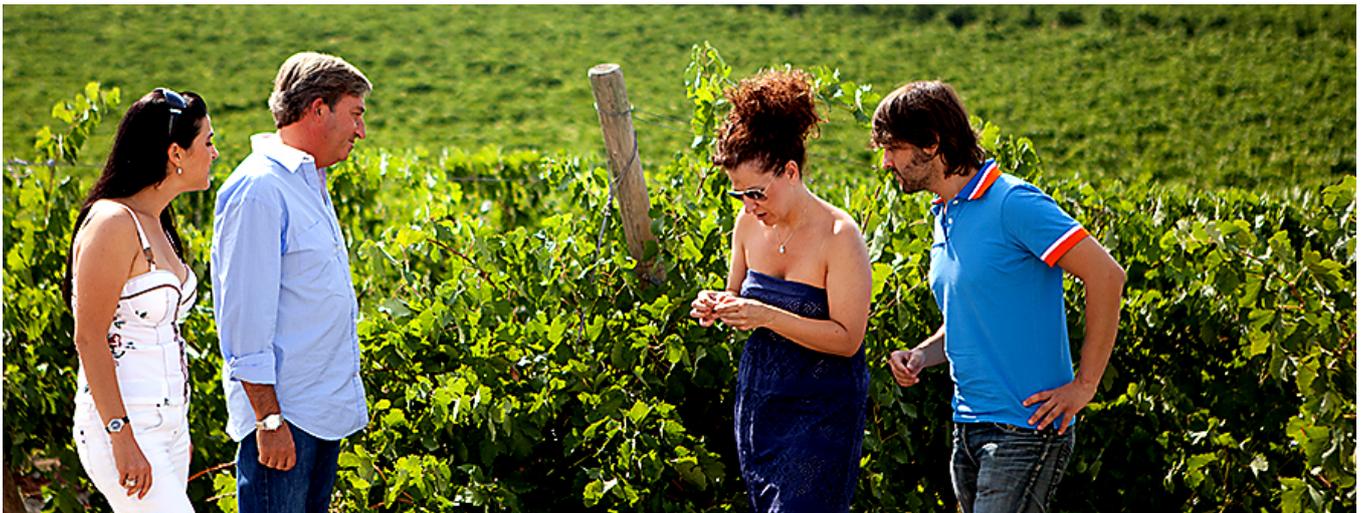
Y lo tercero, y no menos importante, es **involucrar a todos los trabajadores de la bodega y**

---

**del viñedo en el enoturismo**. Esto significa que todo el equipo debe saber que el enoturismo es la mejor tarjeta de presentación de la bodega, que es una línea de negocio fundamental de la misma, que la llegada de visitantes no sólo no resulta una molestia en los trabajos de la bodega, sino que es tan importante como elaborar el mejor vino.

Nosotros, teniendo claro estos tres puntos, hemos conseguido que este año pasen por la bodega más de 6.000 visitantes (muchos de los cuales se van a convertir en los mejores prescriptores de nuestro vino) y las ventas directas de vino en la bodega suponen ya cerca del 25% del total.

Termino con una frase que utilizo mucho en las visitas, sobre todo para animar la compra en la tienda de la bodega, que dice que “compartir el vino es una invitación a la felicidad”. Y parafraseando a Joaquín Sabina: “Hagan enoturismo, icarajo!”



## Comentarios

Finca Loranque - 12/11/2023 22:26

ANTENNA INSTALLATION ON THE BALCONY

12, november | Comments: 0

It seems that installing a satellite dish on a balcony in a block of flats is the easiest and fastest option and requires less work than mounting to a chimney on the roof. Yes, provided that you can see directly to the south and the TV is in the room next to the balcony, but what if all our

---

equipment is on the other side of the apartment ?

It is possible to run coaxial cable throughout the apartment by attaching it to the wall or to the floor trim. We have to reckon with the fact that the family will not be happy with the cables in plain sight and those who have a dog or cat have to reckon with the fact that the pet may damage such an unprotected cable near the floor. A much better solution is to use antenna outlets prepared for connecting a community antenna or cable.

### satellite dish installation

All the cables from the outlets come together in one place and this is usually a plastic box in the hallway, sometimes you can also find cable terminations in the teletechnical cabinet in the stairwell, so we need to arrange the keys in advance with the building administration. In the room where the balcony is located, we connect the output of the satellite dish converter with the cable coming out of the box using two plugs and a special double-sided threaded connector popularly known as a "barrel". We connect the decoder in the other room in the same way with the cable protruding from the box, then go to the place where all the cables from the apartment are brought and connect the cable from the antenna with the cable from the decoder with the previously mentioned "barrel".

If we have made all the connections correctly and set up our satellite dish accurately, the signal indicator on the TV should show signal strength and quality of no less than 70%-80%, when the indications are lower we check the quality of the connections, there may also be information about a short circuit, that is, somewhere the thin wires that make up the braid of the screen touch the central wire supplying power from the decoder to the LNB.