



“Cuando fundé Rusticae no se encumbraba al emprendedor”

ISABEL LLORENS Socia y CEO del club de alojamientos con encanto, que ha cumplido 25 años.

Nerea Serrano, Madrid

A Isabel Llorens (Madrid, 1969) le fascina el cine y la verdad es que la historia de cómo nació Rusticae, la empresa que lidera, podría dar para una película. El 23 de diciembre de 1994, Llorens, que vivía en Reino Unido, se quedó atrapada en el aeropuerto de Heathrow a la espera de un vuelo que la trajera de vuelta a España por Navidad. No era la única española varada en la terminal; allí conoció a Carlota Mateos, que le contó que sus padres iban a abrir un pequeño hotel con encanto en Asturias, pero que solo podían encargarse de él durante unos meses. La afinidad entre ambas fue directamente proporcional al deseo de cambiar de vida y abandonar Reino Unido, así que finalmente embarcaron en el avión y decidieron embarcarse en la gestión de este alojamiento. “Trabajando en él durante un año nos dimos cuenta de que el turismo rural estaba muy atomizado y era un saco roto donde cabía todo. Además, las sinergias y la comunicación entre hoteleros era prácticamente inexistente, así que decidimos fundar un club de hoteles que ofrecieran lujo en el campo pero sin estrellas”, relata la también CEO de la compañía.

Una idea que ya ha cumplido 25 años. “Los cuatro primeros fueron una travesía en el desierto. Vendíamos una idea intangible, un club que aún no tenía miembros y la gente nos decía que volviéramos cuando hubiera otros hoteles; en esa época no se encumbraba a los emprendedores como ahora”, confiesa Llorens, que a la vez cree que su potencial fue hablar el mismo idioma que los hoteleros porque habían estado en su piel. Con el tiempo, la idea fue ganando adeptos y hoy Rusticae tiene 234 alojamientos entre España y Portugal, además de algunos en otros países europeos, en Marruecos y en Latinoamérica “En mi cabeza siempre fue un éxito, si no, te vienes abajo”.

Cómo funciona

La cuota media para formar parte de Rusticae está entre los 3.000 y los 4.000 euros anuales. “Para formar parte de nuestro Club evaluamos la gestión, la orientación al cliente, la ubicación y la arquitectura. A cambio, les damos el valor intangible de pertenecer a una comunidad donde te sientes parte; esto ha sido fundamental en la pandemia y con la recesión también lo será”. Desde Rusticae no notan por ahora indicios de crisis gracias a las buenas cifras de ocupación para los puentes y con la previsión de una buena campaña de Navidad iguala-



Isabel Llorens dirige una red de hoteles y casas rurales con más de 300 asociados.

lando cifras pre-Covid, pero tienen claro lo que pasaría si se cumplen los pronósticos: “No seremos inmunes, somos un sector muy vulnerable”.

Los establecimientos pequeños y ligados a la naturaleza, pilar de Rusticae, representan la tipología más elegida durante los últimos años: “Reservar en uno de nuestros alojamientos es ya un tema de salud y trascendental; la gente quiere desintoxicarse del estrés y del miedo. A la vez, el turismo responsable ha calado; se siguen prefiriendo las estancias más largas, coger el coche al avión y España frente a otros destinos”, añade la directiva.

La transformación digital y la expansión forman parte de su estrategia para los próximos años: “Queremos expandirnos en el arco mediterráneo, es decir, por Francia, Italia o Grecia. En cuanto a Latinoamérica es compleja y queremos darle una vuelta [actualmente tienen 84 alojamientos en la región]”. La previsión de Llorens también pasa por seguir

“El pequeño hotelero no debe dejar a Booking las mejores habitaciones, tiene que ofrecer un plus”

“El turismo responsable ha calado: se prefiere coger el coche al avión y España frente a otros destinos”

creciendo en España: “Vemos 100 hoteles y 200 casas rurales potenciales para entrar en Rusticae de aquí a los próximos tres años”.

La madrileña advierte de que los pequeños hoteleros “tienen que hacer los deberes en la etapa de inspiración y búsqueda del viaje y también en el servicio que ofrecen a sus huéspedes, pues el 65% del negocio de un hotel viene por la recomendación”. Así, dice Llorens, podrán competir con las grandes OTA (agencias de

viajes online). “Los pequeños alojamientos pueden luchar contra estas plataformas impersonales con buenos precios y dando un servicio plus a los que reservan a través de su propia página. No pueden dejar a Booking o a cualquiera de estas OTA las mejores habitaciones”.

Un viaje de cine

Llorens y Mateos (esta última no conserva cargo ejecutivo) siguen siendo las propietarias de un negocio en el que todavía no han entrado fondos ni rondas de inversión. “Si me gustaría que entrara un socio del mundo del cine porque las artes escénicas tienen mucho que ver con nuestro nicho; la manera en la que tú cuentas cada hotel es diferente, es como el tráiler de una película”. Y es que la entrevista acaba como empezó, hablando de cine. “Me gustaría que Rusticae fuera el Filmin o el Netflix de los hoteles y las historias únicas”. Con la suya ya tiene, al menos, para el primer capítulo.