

RECORRIDOS EXCLUSIVOS

Viajeros de lujo: más jóvenes y aventureros

Los turistas sexagenarios no son los únicos que buscan vivir experiencias inolvidables. Cada vez son más los ejecutivos que apuestan por hacer recorridos en familia y pueden invertir hasta US\$ 300,000 en un solo viaje.

KAREN ROJAS ANDIA

karen.rojas@diariogestion.com.pe

ANDRÉ AGURTO

luis.agurto@diariogestion.com.pe

Desde los destinos más recónditos hasta paseos en altamar. Rosario Flórez, gerente general de la agencia de viajes homónima, se ha especializado en complacer al consumidor premium, al que busca itinerarios no tradicionales, al que pone la valla en alto.

No obstante ese consumidor ha cambiado. Los ejecutivos sexagenarios ya no son los únicos que anhelan experiencias diferentes; los de entre 35 y 50 años optan cada vez más por darse esos placeres.

Según la gerente, son viajeros que suelen emprender la huida junto a familiares o amigos cercanos y se han vuelto más frecuentes. Antes salían del país una vez al año durante un mes, ahora lo hacen hasta tres pero en periodos más cortos, de 10 días, en promedio.

¿Qué tendencias caracterizan al viajero premium?

Son clientes que ahora quie-



MANUEL MELGAR

Perfil. Rosario Flórez detalla las tendencias del viajero premium y los pedidos más difíciles de satisfacer.

ren consolidar las relaciones con personas más cercanas a ellos: alquilan una villa en Toscana, Croacia o Tahití, un catamarán para pasear por algunas islas o un crucero de ocho días de Atenas a Estambul.

¿Qué zonas tienen mayor demanda?

Los clientes nos piden experiencias únicas, así que les proponemos lugares recónditos; o ciu-

dades conocidas donde les hacemos vivir una experiencia distinta. Muchos conocen Madrid, pero nosotros podemos disponer una exposición de pintura privada u otros espacios.

¿Y cuáles son esos destinos recónditos que sugiere?

A mí me encanta Orvieto (Italia), muchos van en tren de Roma a Florencia; pasan pero no paran ahí, no saben que tiene

una catedral gótica maravillosa con obras increíbles. O la catedral de Valladolid (España), que ostenta las esculturas de Juan de Juni. O Zhouzhuang, que es como una Venecia llena de canales, pero en China.

Inversión

Son los paseos en catamarán, cruceros y viajes de aventura los que se han multiplicado. Con ello, el promedio de gasto

OTROSÍ DIGO

Nuevo catálogo e imagen de marca

Propuestas de lujo. El catálogo más reciente de Rosario Flórez contempla viajes al espacio (aquellos que Richard Branson ofrece a través de Virgin Galactic); incluye también un recuento de las experiencias de navegación de la propia gerente. Todo ello va de la mano de un cambio de logotipo y relanzamiento del portal web.

nifica que una familia no pueda gastar US\$ 8,000 por un recorrido en catamarán toda una semana, o US\$ 20,000 por un paseo en crucero junto a quince personas durante similar periodo.

¿Los viajes de aventura o los de 'relax'? ¿cuáles son los más demandados?

Hay una tendencia de hacer viajes de aventura en familia. Con ello, me refiero a caminatas, bicicleta, hiking, canopy, en sitios como Vietnam, Suiza e incluso Sudáfrica. Esos son los viajes que más se han multiplicado.

¿Y cuáles son los pedidos más difíciles que le hacen?

Lo más difícil es conseguir un espacio en un avión y lleno. Ahora, si alguien quiere tickets para un concierto de Madonna donde ya no hay sitio, nosotros los podemos conseguir. Si un cliente quiere un avión privado dentro de dos días, en menos de una hora le puedo confirmar la reserva. Lo intentamos todo.

por viaje que hace una persona al año también ha crecido. Antes el estándar era de US\$ 5,000 ahora oscila entre US\$ 8,000 y US\$ 10,000. Eso sí, muchos no se fijan límites.

¿Hasta cuánto puede invertir un cliente en un solo viaje?

Una familia puede gastar hasta US\$ 300,000 en un viaje de veinte días o más. Puede haber cinco casos al año. Eso no sig-