

Viajero premium: más osado y más frecuente

—Gastan hasta US\$ 50,000 en un viaje de 30 días, salen del país un promedio de tres veces al año y escogen lugares alejados de los paquetes convencionales.

DIANA MUJICA MAGUIÑA
dmujica@diariogestion.com.pe

Rosario Flórez lleva 40 años recorriendo el mundo. En su periplo ha ido reuniendo una especie de libro secreto con los lugares precisos que ver. Pero su camino no es solo de placer, sino de hecho es obligación, pues ella es una agente de viajes que ahora dirige su propio negocio y que se ha especializado en un tipo especial de consumidor: el más premium, que es exigente y difícil de complacer. La gerente general de Viajes Rosario Flórez explica que este personaje ha ido evolucionando y nutriéndose de la prosperidad económica que el país experimenta en los últimos años.

“Es un viajero que antes fluctuaba entre los 50 y 75 años, pero que en los últimos años se ha movido hacia el rango de los 40 a 55 años; hablamos de un ejecutivo que sa-

EL DATO

Tiempos. Los meses preferidos de viaje son julio y diciembre y las vacaciones de colegio en mayo y octubre. El peruano más adulto no escoge el verano local pues para eso opta por su casa de playa al sur de Lima.

del país principalmente con familia y con muchas ganas de darles experiencias inolvidables a sus hijos; o parejas jubiladas que ya pueden disfrutar de su tiempo”, dice.

Frecuencia

Añade que la frecuencia y el tiempo de permanencia han cambiado y pasado de viajar por un mes una vez al año; a tres viajes anuales de 15 días cada uno en promedio.

Gasto

A pesar de su larga experiencia, Flores dice que todavía se sorprende con el nivel de gasto que pueden hacer algunas personas en estas aventuras.

“El promedio de gasto por persona al año está en alrededor de US\$ 7,500, pero eso no significa que una persona no pueda gastar US\$ 5,000 en un recorrido corto; o US\$ 50,000, que lo he visto, en un viaje de 30 días a ciudades como Pekin en restaurantes con estrellas Michelin donde es difícil reservar y es muy caro comer”, expresa.

Para Flores, lo más importante no está escrito en un contrato y son servicios de asistencia VIP que suman lujo a la experiencia y dólares a la cuenta final.

Adónde

Estos ejecutivos van mucho más allá de los destinos clásicos y se han vuelto más osados. “Antes existía una especie de vergüenza por hacer estos viajes, como si el lujo fuera un pecado en el país; además, no había agencias especializadas, no se conocía cómo llegar a cruceros de lujo, hoy todo eso ha cambiado y no se teme mostrar en redes sociales una foto de Alaska o un safari en África”.

La agente explica que se trata de estatus mostrar que



LUCERO DEL CASTILLO

Percepción. Rosario Flórez ha observado que la edad del viajero premium se ha reducido de 60 a 40 años.

OTROSÍ DIGO

Grupos. La agente explica que los viajeros premium escogen ir en grupos grandes, por lo que muchas veces deciden rentar una villa de lujo en destinos europeos. También optan por alquilar yates para recorrer el Caribe por entre una semana y quince días.

garantiza el contacto con los mejores proveedores del mundo, no los más grandes, sino los más personalizados; yo diseño cada experiencia y mi cliente se va con una ‘biblia’ detallada de cada paso que dará”, precisa.

se elige, por ejemplo, un recorrido en globo por grandes parajes, o un viaje a los viñedos de California, rutas de trenes cinco estrellas o cruceros de lujo fluviales por los ríos europeos; o destinos exóticos por ciudades antiguas de Asia.

El valor agregado de un servicio que está por encima del precio promedio es una agencia que personaliza cada paso de la travesía para hacerla diferente: se ofrece servicios de chofer, carrito para recojo desde que el pasajero sale del avión, sin largas caminatas por los aeropuertos, sin colas ni esperas.

“Somos parte de una gran organización que es Virtuoso, red de viajes de lujo que