

5d CINCO SENTIDOS

Viajes trenzados de sueños

Ocio Proliferan las agencias especializadas en turismo a medida, que cada vez gozan de una demanda mayor y más anticipada

C. GÓMEZ ABAJO / P. CARRIÓN Madrid

La mayoría habrá aprovechado el puente para irse de viaje, pero algunos ya están preparando el que harán en diciembre. Cuando se trata de viajes importantes, a medida, lo mejor es hacerlos con tiempo, cuidando hasta el último detalle que haga la experiencia más inolvidable, y evitar, por ejemplo, que una fecha mal redactada en un folleto estropee los planes. Se trata de sector al alza y que cada vez tiene más trabajo en temporada baja.

"Por primera vez este año hemos tenido más demanda para abril y mayo que para Semana Santa", afirma Daniel Puertas, director de marketing y publicidad de Nuba Expediciones. "La gente se deja vacaciones para esos meses y para octubre y noviembre". Santiago Letamendía, director general de L4 Viajes, coincide en que la tendencia "es más atemporal, como es habitual en otros países de Europa".

Últimamente se piden viajes más cortos, en línea con la tendencia del sector turístico en general. Y los planean con más antelación, señalan en las agencias, que recomiendan hacerlo al menos con tres meses. Así hay tiempo de corregir "ideas preconcebidas equivocadas, como que las playas de Bali son estupendas", explica Letamendía. A veces traen las ideas claras y otras dejan que la propia agencia les diseñe un viaje especial. "Ana-

"El viajero típico es sibarita, tiene 40-45 años y ha pasado por todas las etapas, empezando por mochilero"

lizamos su perfil, lo que les gusta, y diseñamos un programa", cuenta Puertas.

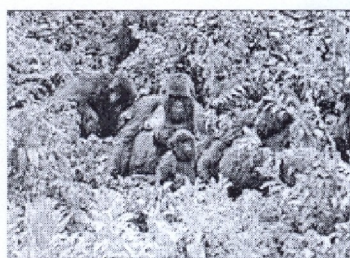
El viajero típico "es sibarita, exigente, tiene entre 40 y 45 años y ha pasado por todas las etapas del viajero, empezando por la del mochilero y pasando por los viajes organizados", señala el agente de Nuba. No les preocupa especialmente la seguridad, "porque son conscientes de que mientras no vayan a sitios especialmente peligrosos no hay más riesgo que en una ciudad occidental", afirma Letamendía.

Últimamente abundan los futuros casados que pretenden organizar su luna de miel, "que quieren cosas muy creativas y que muchas veces eligen Australia", añade. Los destinos preferidos en general son Tanzania, Sudáfrica, Argentina, Costa Rica, Japón... Las agencias apuestan más por América, Asia y África, "porque en Europa es difícil diferenciarse", recalca Puertas.

En un viaje a medida, "las habitaciones tienen apellido, es decir, son habitaciones con vistas a un lago, por ejemplo", explica Letamendía. Y los hoteles se salen de lo común. Nuba no trabaja con cadenas, y busca los *lodes* (hoteles) más "perdidos, como uno con una



Los Dolomitas italianos (cortesía de Bodipo, arriba), gorilas en Uganda, tren Eastern & Oriental Express (abajo a la izquierda, ambas cedidas por L4), y lodge en el desierto de Namibia (abajo a la derecha, viaje de Nuba).



piscina justo delante de la charca donde beben los animales autóctonos". Los guías y chóferes son flexibles, y si a los viajeros un día no les apetece levantarse pronto, les diseñan un plan alternativo. Los precios varían mucho, pero son del orden de varios miles de euros.

Tanto L4 como Nuba son veteranos en el sector, con 22 y 14 años de experiencia respectivamente, y cada vez cuentan con más competencia, con empresas nuevas de operadores tradicionales, como Kirunna, del grupo Orizonia, o agencias extranjeras que se instalan en España,

DIRECCIONES Para experiencias únicas

• **Nuba Expediciones:** C/ María de Molina, 46. Madrid. Tel 917 454 747. www.nuba.net.

• **L4 Viajes C/** Hermosilla, 38. Madrid. 915 755 548. www.l4viajes.net.

• **Kirunna Travel C/** Limonero, 26. Madrid. www.kirunna.es.

• **Bradipo C/** Ortega y Gasset, 21. Madrid. www.bradipotra-vel.com.

• **Bru & Bru C/** Valero, 10. Barcelona. 902 431 475. www.bru-bru.com.

• **Viajes Orienta C/** Sanclemente, 18. Zaragoza. 976 794 343. www.viajesorienta.com.

como Bradipo. Sandro Perín, consejero delegado de esta última en España, calcula en un millón de personas su mercado objetivo.

Muchas de las agencias ofrecen viajes de incentivo para empresas. En el caso de Nuba son especialmente creativos. "Organizamos una experiencia a lo James Bond en Baqueira, les llevamos a la costa malcitana (Italia) en Ferraris... Y conseguimos llevarlos a casas o palacios de gente que nos la deja excepcionalmente". En L4 lo hacen sólo para casos especiales, como juntas directivas.