

ESPAÑA

GENTLEMEN'S QUARTERLY

DICIEMBRE
2017
Nº 238
4 EUROS
www.gq.com
ESPAÑA

YO SOY TU PADRE

Mark Hamill (con él empezó todo)

**POR QUÉ SIGUE
SIENDO UN ICONO POP
CUARENTA AÑOS DESPUÉS**

Especial Star Wars Episodio VIII

**HIBA ABOUK
DESNUDO FEMENINO
EN BLANCO Y NEGRO**

**PALOMO SPAIN
TODO EL MUNDO
HABLA DE ÉL**

Y ADEMÁS:

**IGGY POP
& ANTHONY BOURDAIN
¿ES LA GASTRONOMÍA
EL NUEVO ROCK 'N' ROLL?**

**ILON MUSK
EL JULIO VERNE DEL S. XXI**

**¡VUELVE EL ÚLTIMO JEDI, VUELVE LUKE SKYWALKER!
(EL HÉROE QUE APADRINA A TODA UNA GENERACIÓN)**

MARK HAMILL fotografiado por
GAVIN BOND para GQ.



El sastre de los viajes (de lujo)

Gonzalo Gimeno dejó atrás un buen puesto en una multinacional con una sola ambición: hacer del viajar un arte. En poco más de una década, ha pasado a ser uno de los *travel designers* más influyentes del mundo.



A la hora de planear un viaje, la mayoría de la gente se pregunta primero: '¿Dónde vamos?'. Esto es un error', asegura Gonzalo Gimeno (44 años), el único español que puede presumir de estar en la lista de los diseñadores de viajes de lujo más influyentes del planeta. "La pregunta clave es: '¿Qué quiero hacer?'. Una vez que tienes la respuesta —si no la sabes, nosotros te ayudaremos a encontrarla—, luego ya vendrá el dónde".

Gimeno sabe un poco de esto porque lleva 13 años al frente de Elefant Travel, designada en 2017 como la mejor agencia de viajes de lujo del mundo en conocimiento del cliente en los galardones Traveller Made (los Oscars del sector). En 2004, dejó su puesto de director de marketing en una multinacional para lanzarse al vacío y crear un modelo de negocio sin precedentes en España.

Aunque ya ha pasado más de una década, sigue hablando de ello con la misma pasión y convicción de quien acaba de fundar una startup. "Si comparamos el mundo de los viajes con el de la moda, tú puedes ir a buscar un traje a unos grandes almacenes, donde tienes una gran variedad y calidad, o a una boutique de una marca, donde te puedes comprar algo que luego arregles. Pero el *summit*, que es lo que hacemos nosotros, es cuando el sastre viene a tu casa y no sólo te hace un traje a medida, sino uno que se ajusta perfectamente a tu personalidad".

EN PLENA EXPANSIÓN

La oficina central de Elefant Travel está en el barrio madrileño de Arturo Soria, pero cuenta con otra en Barcelona y planea expandirse pronto a Bilbao.

"Los viajes son como la moda: no basta con que te hagan un traje a medida; tiene que reflejar tu personalidad"

Efectivamente, la filosofía de Elephant Travel se basa en una intensa relación personal –no sólo profesional– con sus clientes (trata con unos 200 viajeros cada año). El proceso suele comenzar con una entrevista en un encuentro informal *afterwork* (léase, unas cañas) o, preferiblemente, en el domicilio del cliente, al que uno de los *senior travel designers* (Gimeno sigue siendo uno de ellos) se desplaza en cualquier momento del día o de la noche. "Intentamos coger al máximo el punto y la medida al cliente. Esto se consigue preguntando mucho, por supuesto, pero también prestando muchísima atención a los detalles", explica. "La decoración y los muebles dan muchas indicaciones de la persona con la que estás tratando. Y la ceremonia del café, por ejemplo, es muy interesante. Cómo te lo sirve dice mucho de la importancia que le puede dar al protocolo o te da pistas sobre su gusto estético".

PINTAR UN CUADRO

Esos detalles son los que le ayudan a Gimeno a lo que él llama "pintar el cuadro". Es un proceso "muy bonito", pero también laborioso, porque muchos clientes recurren a la agencia sin una idea clara sobre lo que quieren, especialmente aquellos que planean viajes de novios. Gimeno y el resto de *travel designers* tienen la responsabilidad de diseñarles una experiencia que recuer-

den toda su vida, por lo que no escatiman en recursos, ideas o contactos para alcanzar el factor *wow*: "Un buen cliente quería quedar bien con un grupo de amigos y le organizamos un viaje a Jordania en el que comieron con el fotógrafo de la familia real, viajaron también en el helicóptero de la familia real al desierto de Wadi Rum –el cliente era fanático de los helicópteros– y en el aterrizaje les esperaban seis quads con un guía. El colofón fue una puesta de sol en un risco espectacular, al que subimos un piano de cola y una barra de champán".

Para generar este tipo de experiencias y conseguir la satisfacción máxima, hay mucho trabajo detrás. Antes, después y durante. "Cada cliente es como montar una empresa desde cero y todo gira en torno a él", explica Gimeno. "La misma persona se encarga de gestionarle todos los billetes de avión, todos los hoteles, todos los visados y está dispuesta a contestar al teléfono las 24 horas del día para solucionar inmediatamente cualquier problema". Cuando no están tratando directamente con un cliente, la labor de Gimeno y de sus compañeros no se detiene. "Duelmo muy poco", admite. "Tenemos la obligación de movernos constantemente para hacer viajes de *prospección*, para conocer personalmente los destinos, los hoteles y los intermediarios. Jamás recomendaría algo que no conozca de primera mano". En todos sus años en el negocio, Gimeno ha tenido la oportunidad de visitar más de medio mundo. Y viajar genera cultura, pero también crea conciencia. Por ello, Elephant cuenta con una fundación para destinar un porcentaje de los ingresos al apoyo de organizaciones locales en los países que se visitan. Todo con el objetivo de financiar proyectos relacionados con la protección de la infancia y la naturaleza. Porque, según Gimeno, "si no protegemos el medioambiente, no hay futuro. Tampoco hay viajes". **G**

TODO EMPEZÓ CON UN ELEFANTE

Gimeno lleva el gen de trotamundos en el ADN desde su infancia. Ha vivido y se ha formado en EE UU (Nueva York y Boston), Nicaragua y Holanda, y habla cuatro idiomas. La mecha que generó Elephant Travel se prendió en Namibia, a principios de este siglo, durante un viaje con amigos. Gimeno viajaba en un camión, atravesando la zona semidesértica de Damaraland, cuando el motor falló y se quedaron tirados en medio de la nada. Para matar el tiempo, el guía propuso ir a rastrear elefantes. No tardaron mucho en toparse con uno enorme. "El *ranger* nos dijo que echáramos la rodilla al suelo, para no desafiarlo. Estuvimos frente a él diez minutos, manteniendo una conversación. Fue una de las cosas más impactantes que he visto y decidí que tenía que cambiar mi vida para que otros tuvieran estas experiencias", relata el *travel designer*. "Así nació la agencia. Yo lo llamo una causalidad, no una casualidad". Más info: elefant.com.es

