

GONZALO GIMENO
FUNDADOR DE ELEFANT TRAVEL

El sastre de los viajes

ENTRE SUS FUNCIONES FIGURA, SOBRE TODO, LA DE VIAJAR, PARA PREPARAR EXPERIENCIAS ÚNICAS QUE OTROS DISFRUTARÁN. ASÍ ES ELEFANT TRAVEL.

TEXTO J. L. GALLEGO




DICE GONZALO GIMENO QUE ELEFANT, la empresa que fundó hace ahora 15 años, no es una agencia de viajes. No hay folletos en sus oficinas (tres: Madrid, Barcelona y Bogotá), en los que el cliente elige la oferta que más o menos le encaja, como si de una tienda de moda *prêt-à-porter* se tratara. Él prefiere comparar a Elefant con una sastrería, e incluso los procedimientos son similares: visita a domicilio para tomar medidas –en este caso, conocer al cliente, escuchar sus preferencias, valorar sus expectativas– y, al menos, un segundo encuentro para una nueva y decisiva prueba –explicar el destino propuesto, la ruta, los servicios– y limar detalles y presupuesto a continuación.

Tanta preparación, sin embargo, no tiene por qué llevar más de una semana. Es un compromiso del equipo de Elefant, formado ahora por diez personas, que viaja más de dos terceras partes del año –el año pasado, 283 días a 23 países–. Porque ese es

otro de los compromisos de esta agencia de viajes a medida –de momento, no encontramos otra forma mejor de nombrarla–: no recomendar nada que no hayan conocido de primera mano. En esos viajes de prospección, como les llaman, han tejido y siguen tejiendo una valiosísima red de contactos que juegan luego un papel fundamental en el diseño de cada travesía. Les permite, por ejemplo, como ocurrió realmente, preparar un viaje a Islandia para un grupo de famosos futbolistas en apenas ocho horas desde que recibieron la llamada inicial, con un glaciar reservado para practicar con motos de nieve y una granja privada con chef y comida macrobiótica personalizada. O conseguir alquilar el helicóptero de la Casa Real de Jordania –allí no hay oferta privada de helicópteros– para sobrevolar el desierto de Wadi Rum y acabar observando la puesta de sol sobre un risco amueblado con piano y barra de champán (barriendo antes las marcas que

tanto transporte había dejado en la arena para no desnaturalizar el paisaje).

No hace falta llegar tan lejos. Entre los clientes de los más de 200 viajes que organizan al año hay, efectivamente, algunos famosísimos, pero sobre todo directivos de grandes empresas o profesionales liberales de éxito que confían en Elefant el diseño de sus vacaciones. Y muchos repiten porque saben que, con una simple llamada antes del verano –“¿que hacemos estas vacaciones?”– puede abrirse ante ellos una panoplia de experiencias en las que, a veces, el destino es lo último que se elige. “Quizás sea mucho dinero, pero no es caro”, explica Gimeno al hablar del precio de los viajes; dinero necesario para que, por ejemplo, el cliente deje el equipaje en su casa para encontrárselo directamente en destino, disponga de guía propio, transportes personalizados y, sobre todo, “disfrute experiencias que se recuerdan toda la vida.”  elefant.com.es