CÓMO FUNCIONA EL MERCADO DE SERVICIOS Y PRODUCTOS VIP

En Mendoza se puede conseguir un avión chárter para trasladarse a otra provincia, tomar un vino de más de 3.000 pesos, estar en un lujoso spa o entrenarse en un exclusivo gimnasio. Son algunas de las propuestas destinadas a un segmento muy exclusivo al que pocos pueden acceder.

Sentarse a la mesa de un restaurante y pedir un vino que supere los $ 1.000 la botella, alquilar un auto de los denominados de alta gama mientras dure la permanencia en ciertos lugares, programar un viaje a Buenos Aires en un avión alquilado por un valor que supera los $ 15.000 y formar parte de un gimnasio exclusivo de un hotel cinco estrellas, que además ofrece atractivos amenities, implica que estamos ante una persona que se desenvuelve en un mundo inalcanzable para muchos. Como reza el dicho que se escucha tan a menudo: "Hay una vida mejor, pero es muy caro vivirla".

En la Mendoza de estos días, muchos servicios de los que se ofrecen en las principales capitales del mundo -con algunas excepciones- se pueden encontrar sin muchas dificultades. Además, si bien los precios podrían considerarse como "inaccesibles" para cierta categoría de bolsillos "débiles", las referencias que se ofrecen en esta nota han sido tomadas del mercado local.

Algunos valores sorprenden, sin dudas. Pero no hay que asustarse. Lo que sugerimos es "ajustarse el cinturón" y ver qué cantidad de dinero son capaces de afrontar los bolsillos acostumbrados a pagar por exclusividades (un tratamiento no quirúrgico para lograr el rejuvenecimiento facial) o bien para darse ciertos gustos que son caros pero que hacen más gratos ciertos momentos de la vida: descorchar una botella de vino premium, adquirir lentes de sol de marcas (norte)americanas o europeas, o destinar unas horas al mes para realizar un circuito de relajación y spa y dejar el estrés en el olvido. Vayamos a los ejemplos.

Cuando el lujo se vuelve una necesidad

Sin entrar en polémicas del tipo "un lujo no es una necesidad", es cierto que aquellas personas que consumen determinados servicios o productos caros no lo hacen una vez; por el contrario, se vuelven parte de su vida.

Bárbara Lobos, supervisora del hammam y spa Entre Cielos, ubicado en Vistalba, comentó que, "desde que inauguramos en 2010, son 25 los clientes fijos de Mendoza que asisten, por lo menos, una vez al mes para hacer uso de los baños de vapor, la pileta climatizada, o bien realizarse masajes descontracturantes".

Pero además, en lo que va del año, contabilizan 668 mendocinos que han visitado el espacio para realizar un circuito tradicional (salas de vapor, salas de exfoliación, pileta climatizada y piedra caliente de relajación) o paquetes promocionales que incluyen masajes. Una importante asistencia si se calcula que cada persona invierte allí entre $ 220 (masaje de 20 minutos) a $ 1.200 (día completo de spa con almuerzo).

El objetivo de la visita es, en palabras de Lobos, "absoluto placer" y la vedette del momento es un masaje de espuma que cuesta entre $ 220 y $ 350, según su duración.

En la misma línea, Kanu Club y Spa, de Park Hyatt Mendoza, cuenta con un total de 78 socios locales, entre fijos y temporarios, que hacen uso de las instalaciones del gimnasio y los baños. "De este número, casi el 50% corresponde a mendocinos que asisten desde la apertura hace más de una década. Tenemos algunas incorporaciones año a año y algunas otras personas que sólo vienen durante el verano, generalmente para el uso de la pileta", dijo Victoria Abbona, responsable del área en el hotel.

¿Cuánto le cuesta a uno de estos mendocinos formar parte de Kaua? La inscripción (que se paga una sola vez) es de $ 500 y la cuota mensual, $ 850. Con aparatos de avanzada tecnología, atención personalizada, un ambiente ideal y confortables amenities (lockers individuales, artículos para baño, uso del hidromasaje, sala de vapor y duchas), el lugar permite la permanencia sin restricción de tiempo y funciona todos los días.

"Si bien el club arrancó con un poco más de un centenar de personas inscriptas, en 2007 elevamos la cuota de acuerdo a la calidad de servicio que ofrecemos y por esto el número de asistentes disminuyó. Creemos que la cifra actual de socios es un buen número para trabajar en orden y brindar calidad, sobre todo", concluyó Abbona.

Hoy, la salud corporal, la relajación y el cuidado personal son temas fundamentales en la vida de cualquier persona. Lo mismo ocurre con la estética de cada uno. Sin embargo, las limitaciones económicas hacen que no todos puedan verse como realmente les gustaría.

Hay personas que tienen el dinero para realizar un novedoso tratamiento no quirúrgico, denominado Thermage, y que consiste en el rejuvenecimiento facial o de alguna otra parte del cuerpo con resultados excelentes.

"El 98% de los pacientes lo realiza en cara y cuello y solamente el 10% vuelve a hacerlo anualmente", asegura el cirujano plástico Javier Cattáneo. Si bien el costo del tratamiento es más económico que el lifting, hay que pensar en varios ceros a la hora de concretarlo.

Con certeza, Cattáneo explicó a Los Andes que todos quienes lo consultan por este método "lo hacen porque se pueden dar el gusto; son personas que están en la franja entre los 40 y 60 años y son profesionalmente activos. El porcentaje mayor corresponde a mujeres, pero también hay hombres que optan por una mejoría estética".

Lujos, categoría primera clase

Es habitual que alguien compre un vino, anteojos de sol, o disfrute una comida en algún restaurante. Ahora bien, lo poco habitual es que un mendocino consuma el vino y las gafas más caras del mercado, o se deleite con las elaboraciones gastronómicas de chefs de renombre internacional, cuyos platos tienen un costo que supera lo imaginable.

Pero, se sabe: si el producto o el servicio existe, significa que hay un cliente que lo consume. Hacia fin de 2012, una publicación especializada elaboró una lista con los vinos argentinos más costosos: Cobos Volturno (un blend compuesto por cabernet sauvignon y malbec) de la bodega mendocina Viña Cobos, se posicionó en el primer puesto. Su valor de venta es de $ 1.300.

Según expresó Mariana Cerutti, responsable de Turismo, Marketing y Ventas de la empresa, "Mendoza representó el 18% de las ventas del mercado interno de ese producto en 2012".

Existen, por supuesto, vinos más caros, también pertenecientes a bodegas locales y de cosechas más antiguas.

En vinotecas de la ciudad, algunas etiquetas de Rutini Wines o de Catena Zapata superan los $ 2.000 y llegan hasta los $ 3.500 aproximadamente. Gabriela Di Marco, gerente de Winery Mendoza, dijo. "Tenemos clientes que, rara vez, compran esta gama de productos. Lo suelen adquirir para regalo o una ocasión muy especial. En líneas generales, el mendocino gasta en la franja de los $ 200 a $ 350".

Algo similar ocurre con bebidas alcohólicas como whiskies y otros destilados. Al respecto, Di Marco remarcó que el cliente gasta más cuando busca algo para regalar. "Un Johnnie Walker Etiqueta Negra (750 ml) de $ 310 o un Ballantines a $ 178 son los más buscados por los mendocinos", aseguró.

Gastronomía vip

En la línea de los placeres del buen vivir, la gastronomía de alto nivel también está entre los consumos de lujo de algunos mendocinos. Siete Fuegos, el restaurante que **The Vines Resort & Spa** abrió este año, de la mano del reconocido Francis Mallmann, -en Tunuyán- ya ha recibido a una buena cantidad de comensales de la provincia.

Si bien, a la fecha, ofrece un menú de $ 320 (con una experiencia al aire libre espectacular) que es un poco más económico que hace unos meses atrás, planea para fin de año incorporar una gama de vinos y espumantes importados, además de mayor variedad de platos, lo que incrementará considerablemente el valor por persona.

A volar

Por último, un servicio que se ofrece en Mendoza pero que todavía el potencial cliente no advierte sus beneficios, son los vuelos chárters. Según José Cardama, quien es el responsable de la gerencia Comercial y de Logística de la única empresa mendocina que los brinda, Aerotec, "esta modalidad de traslados se usa frecuentemente en muchos países. Aquí, no existe aún la conciencia del mismo".

Ante el interrogante de si hay mendocinos que contraten a la empresa para viajar a otros lugares, Cardama contestó: "Son 4 ó 5 las firmas locales que usan nuestro servicio para viajar por cuestiones de trabajo. Los destinos más frecuentes son Capital Federal, Córdoba o Rosario". ¿El costo del servicio? Un traslado a otras provincias supera los $ 15.000 y según algunas variantes (esperas, aeropuertos de llegada, etc.) puede incrementarse.

Vuelos chárters, en aviones con capacidad para 6 personas, con un refrigerio a disposición de quien lo requiera, con salida desde un aeródromo privado en Rivadavia y la comodidad de viajar sin esperas ni trámites previos o posteriores. Esas son las características de un lujo que hoy, en Mendoza, además de las pocas empresas locales, contadas personas (y sobran los dedos de una mano) pueden darse.