

Ser Man

04/03/2009

Ana Bru, la superagente de viajes

Comercializa en España los vuelos al espacio de Virgin Galactic pero el resto de sus destinos están en el planeta Tierra. Eso sí, no en cualquier parte. Su agencia Bru & Bru organiza [vacaciones](#) a medida con todos los lujos imaginables a los lugares más recónditos y exclusivos del mapa.

Imprimir

Enviar

Tamaño de texto

Página Anterior 01 02

os turistas cada vez demandan destinos más exóticos y aventureros, ver eclipses en cualquier lugar del planeta, o cualquier cosa que pueda imaginarse y, en el caso de los más ricos, todo lo que el dinero pueda pagar. A estos últimos se dirige la agencia de diseño de viajes exclusivos Bru & Bru, fundada por toda una aventurera. Después de hacer parapente en Omán, ir al final de Groenlandia y a sitios que no están ni cartografiados, meditar en Bhutan o avistar osos polares en el Ártico, Ana Bru y su marido, Ramón Segarra, van a ir al espacio para contemplar la Tierra a 110 km de altura y experimentar la ingravidez durante cinco minutos. Bru & Bru ha sido autorizada por Virgin Galactic para comercializar en exclusiva sus vuelos suborbitales en España y Andorra. De momento, todo funciona muy bien, porque es la agencia que más ventas ha hecho en Europa. El coste por pasaje es de 200.000 dólares, incluye alojamiento, training y vuelo. Ahora, una de los proyectos que más ilusión le hace a Ana es organizar el primer charter espacial para mujeres de España.

Si usted pertenece a ese club elegido de millonarios o tiene unos ahorros y quiere sorprender a sus padres o a su pareja con un lujoso o exclusivo viaje, ése que recordará toda su vida, Bru & Bru se lo organizará. "Nuestros viajes se distinguen por la manera de abordar el destino. Esto es lo que los hace exclusivos. Cada viaje nuestro es diferente, porque los clientes buscan cosas nuevas. Nosotros hacemos cosas muy especiales. Si quieres llegar a un determinado destino sólo puedes hacerlo alquilando una avioneta... Y eso sale caro. Los viajes más económicos oscilan entre 4.000 y 5.000 euros a Chipre o Egipto, y los más caros pueden llegar a 100.000 euros, como el viaje a Necker island, con todos los servicios privados". Pero no hay límites de precios. Ana tiene un tipo de cliente fiel que todos los años confía en su agencia para que les sorprenda con nuevo destino: "Nuestros clientes contratan los viajes de un año para otro, y cuando regresan ya les tenemos preparadas al menos dos propuesta para el próximo viaje, y a ese viaje no renuncian". Ella sabe que su agencia se tiene que documentar mucho para acertar con el destino del viaje, que es la clave del éxito. "Cada vez que voy a un lugar me imagino cuál puede ser el cliente idóneo para viajar allí al año siguiente".

Desde el momento en el que el cliente va a la agencia y cierra un viaje, la compañía se encarga de todo. El día de la partida un coche Mercedes clase S o C va a buscar al cliente a su casa, lo lleva al aeropuerto y lo deja en el check-in; al llegar, le están esperando un guía especializado y un coche que le trasladarán a su destino. Durante todo el trayecto tendrán al guía y un coche. El cliente no tiene que hacer nada, sólo disfrutar. "Todo está muy coordinado para que nuestro personal agilice todos los trámites y