

MARTES, 8 ENERO 2008

LA VANGUARDIA

LA CONTRA



Ana Bru, que será la primera turista espacial española

Tengo 45 años. Nací y vivo en Barcelona. Diseño viajes exclusivos. Estoy casada y tengo una hija, Carla (9). ¿Política? No me gusta el todo vale, falta orden y respeto. Soy católica y respeto todas las religiones. ¡Estoy ansiosa por volar al espacio con la nave de Virgin Galactic!

“Seré ingrávida y veré toda la Tierra”



INMA SAINZ DE BARANDA

Se va usted al espacio? ¡Sí! Estoy entusiasmada. Seré la primera turista espacial española, la primera en subir allá.

¿Cuándo? Durante el primer semestre del 2009. Tres meses antes, los de Virgin Galactic me avisarán de la fecha exacta del vuelo.

Toda una experiencia, ¿eh? Ahora iré a Filadelfia a hacer unas pruebas de ingravidez y centrifugación. “Empezaste con una centrifugadora y acabarás centrifugada!”, se ríe mi padre.

No entiendo. Es Lluís Bru, el ingeniero que fabricó la primera lavadora en España, y también la primera centrifugadora, entre otros electrodomésticos, desde los años 50 a los 80.

¿Y son necesarios esos ensayos? Sí, porque pasaremos de 10 kilómetros de altitud a 110 kilómetros ¡en 90 segundos! Como ir de Barcelona a Girona en minuto y medio. Volaré a 4.000 kilómetros por hora.

¿Por qué le apetece tanto este viaje? Desde que volé en Concorde me aficioné a la velocidad supersónica... Y quiero ver mi planeta desde fuera, pensar que ahí abajo vive mi hijita, sentir que la Tierra es responsabilidad de todos.

¿Cuánto durará el vuelo? Dos horas y media. Y, durante cuatro minutos, seré ingrávida dentro de la nave, flotaré libremente y veré la Tierra y el espacio a través de las ventanas panorámicas.

¿Cuánto dinero le costará la aventura? 200.000 dólares. Doscientas personas ya lo hemos pagado.

Son casi 24 millones de pesetas... Seré pionera de algo que dentro de unos años será accesible para mucha gente. Seremos seis pasajeros por vuelo. Antes que yo, habrán volado sólo 150 personas: tengo el número 151.

¿Tiene enchufe? Mi agencia de viajes es la única autorizada por Virgin Galactic para comercializar en España su viaje suborbital. Somos nueve agencias en Europa y 40 en el mundo.

¿Por qué su agencia y no otra? Por nuestra experiencia en organizar viajes exclusivos. ¡Y no vendo ningún viaje que yo no haya experimentado antes!

¿Qué debo entender por exclusivo? El lujo está bien, pero hoy cualquiera puede acceder al hotel más caro. Y mi cliente busca algo más, algo muy especial, algo único...

Lo entenderé mejor con ejemplos. Castillos privados en Europa, ciertos ran-

Paraísos

La señora Bru te diseña el paraíso en esta Tierra. Tú pones el dinero y el tiempo, ella el resto. Son paraísos que ella ha experimentado previamente. Por eso ahora volará a la estratosfera, para contemplar desde fuera el paraíso terrestre en su globalidad, y luego vendérselo a quienes puedan y quieran desde su agencia de viajes exclusivos, Bru&Bru (bru-bru.com). Se entusiasma hablándome de los preparativos de su vuelo suborbital, mostrándome la maqueta de la WhiteKnight2, la aeronave que la llevará allá arriba. Me asegura que con naves así volaremos dentro de unos años de Londres a Sydney ¡en una hora!: despegarás, ascenderás, esperarás a que la Tierra gire... y descenderás a tu destino.

chos en Sudáfrica, islas privadas en el Pacífico, villas en Asia...

Más ejemplos. En las montañas del hermético Bután ciertos antiguos monasterios están habilitados como hotelito para pocas personas. Y a mis clientes les abren las puertas de viejos templos cerrados al público...

¿Cómo consigue todo eso? Contactos personales atesorados durante años de viajar por el mundo. Viajar ha sido siempre mi pasión, desde que de niña acompañaba a mi padre a ferias por Europa...

¿Qué viaje le ha cautivado más? En una isla de Madagascar era tan puro el cielo nocturno que me pareció tocar las estrellas con las manos... Y sobrevolar Namibia es espectacular, asistir a fiestas privadas en Asia es maravilloso, practicar heliski en los Andes chilenos es un gozo...

¿Heliesquí? Te llevamos en helicóptero a laderas andinas en las que nadie ha esquiado antes. O a ríos vírgenes patagones, a pescar.

¿Cuál ha sido su último viaje? A un hotel en una apartada bahía de pescadores en una península del sultanato de Omán, al pie de la cordillera de Musandam. Bajé al hotel saltando en parapente.

Diseñe un viaje exclusivo para mí. Primero una semana en la casa que nos cede Bruce Willis en su isla privada del Caribe, Parrot Kay: buenas playas, spa, masajes... Luego unos días de marcha en Miami, antes de ir de compras a Nueva York.

Me apetece luego algo más exótico. Volarás a Chile, verás el desierto de Atacama, saltarás a la isla de Pascua, a ver moáis, y luego a Tahití. Allí te espera el yate Tu Moana, con todos los lujos: spa, los mejores cocineros... Navegarás por la Polinesia de isla en isla, harás submarinismo, el helicóptero del yate te llevará a atolones a pescar...

Quiero ir a Nueva Zelanda. Pasa antes por Fiyi: conozco una isla privada donde te darán un masaje a diez manos.

Ah, vale. Ahí trabaja gente que hasta hace poco eran canibales... Luego navegarás por Nueva Zelanda en un yate para ocho personas, con restaurante japonés en cubierta. Y, luego, Australia, a ver Ayers Rock. Desde Sydney volarás a Singapur en la superlujosa suite del Airbus 380, y pasarás un tiempo en Asia: Camboya, Bután... Y acabarás el viaje en Bangkok, de marcha.

¿Cuánto tiempo y dinero necesito? No hay límite: una familia de 40 personas gastó 400.000 € para pasar varios días en una isla privada polinesia, pero una pareja, en un viaje de un mes, puede gastarse lo mismo.

¿Cuál es el hotel más maravilloso que conoce usted? Uno de la isla privada Amanpulo, en las Filipinas, junto a unos fondos marinos cristalinos, con tiburones bebé jugando a tus pies... O uno de unos amigos míos en Maldivas, donde te sientes un Robinson Crusoe.

VÍCTOR-M. AMELA

PROGRAMAS MASTER

• MASTER EN DIRECCION DE MARKETING Y GESTION COMERCIAL (GESCO) (Inicio Febrero 2008)
SESIÓN INFORMATIVA
18 de Enero de 2008 a las 19:00 h.
Confirmación asistencia: info@ismarketing.com - Tel. 93 414 44 44

PROGRAMAS POSTGRADO

• POSTGRADO EN MARKETING ESTRATÉGICO (Inicio Febrero 2008)
• POSTGRADO EN MARKETING OPERATIVO (Inicio Febrero 2008)

Más información:
93 414 44 44 - info@ismarketing.com
www.ismarketing.com

Sentadó, 36 - Edificio "Las Américas" (Parking en el mismo edificio)
08021 BARCELONA

BARCELONA - MADRID - VALENCIA - NAVARRA - ZARAGOZA - SEVILLA - MURCIA - BILBAO - GRANADA - MALAGA - SALAMANCA - SANTANDER - BRASIL



www.esic.edu

Lograr el equilibrio es cuestión de visión y desarrollo

