

Expansión

Martes 6 de mayo de 2014 | 190€ | Año XXVII | nº 8.396 | Edición Catalunya

www.expansion.com

HOY



BRASIL

LOS ROSTROS DEL MUNDIAL

ESPECIAL CAMINO AL MUNDIAL

Páginas 1 a 24

Declaración del IRPF: Ya se puede pedir cita previa P32

HOY GRATIS
6ª ENTREGA
GUÍA DEL IRPF
Páginas centrales

Ritz, Hilton y Four Seasons: revolución hotelera en Madrid

Alicia Koplowitz y Orient-Express buscan un nuevo propietario para el Hotel Ritz

MAÑANA

MENSUAL DE
BOLSA

CATALUNYA

Ofensiva de nuevos modelos de Nissan en la planta de Barcelona P3

Fomento convocará elecciones en pleno debate soberanista P7

inversor

El sector industrial corre hacia nuevos máximos P26

Ibex 35	10.477,00	+0,02%
EuroStoxx	3.171,29	-0,21%
Dow Jones	16.530,55	+0,11%
Euro/Dólar	1,3874	+0,09%
Riesgo País	152,46	-0,13%

Nueve detenidos por un caso de corrupción en Adif P11

La banca confía en liberar provisiones de Pescanova P23



OPINIÓN

Nouriel Roubini

La zona cero mundial en Asia P55

Hilton se adelanta a Meliá, Barceló y Kempinski en la puja por gestionar el Hotel Miguel Ángel

Los grupos Marriott, Four Seasons y Mandarin se preparan para desembarcar en la capital de España

Revolución en el mercado de los hoteles de lujo de Madrid. La llegada a España de Four Seasons, de la mano de Juan Miguel Villar Mir, en el complejo Canalejas ha avivado el interés de las marcas internacionales por desembarcar en las principales zonas de la capital. Alicia Koplowitz y Orient-Express han encargado a la consultora JLL (Jones Lang LaSalle) la venta del Hotel Ritz de Madrid, mientras que el grupo estadounidense Hilton se adelanta en la puja por hacerse con la gestión del Hotel Miguel Ángel, propiedad

del inversor británico de origen iraquí Nadhmi Auchi. Hasta el pasado 1 de enero de 2014, la gestión de este hotel estaba en manos de Occidental, la cadena de BBVA y Amancio Ortega. Enseñas extranjeras como Marriott, Hyatt y Mandarin Oriental también buscan ubicaciones en la capital española. Otro posible objetivo es el Hotel Villa Magna, que desde su reapertura en 2009, tras una reforma de 150 millones de euros, está gestionado directamente por su dueño, el grupo portugués Sodim. P34/LA LLAVE



Alicia Koplowitz, dueña del 50% del Hotel Ritz de Madrid.

Bruselas: El PIB de España crecerá un 2,1% en 2015 P28/EDITORIAL



EXPANSIÓN LANZA EDICIÓN DIGITAL EN ARAGÓN

Ayer se presentó en Zaragoza la edición digital de EXPANSIÓN en Aragón. En la imagen, Luisa Fernanda Rudi (centro), presidenta del Gobierno de Aragón; Alejandro de Vicente, vicepresidente de Unidad Editorial, y Ana I. Pereda, directora de EXPANSIÓN. P15 a 17

Bankinter y Popular impulsan su negocio a través de agentes P19

Descubra las soluciones que propone Amundi, líder europeo en renta fija. Pág. 9

LA CONFIANZA SE GANA

Amundi

ASSET MANAGEMENT

BOLSA DE BARCELONA

BCN Mid-50

18.876,20 | -10,46 | -0,06%

BCN Global-100

884,55 | +0,41 | +0,05%

Ofensiva de nuevos modelos de Nissan en Barcelona

Arranca la producción de la furgoneta eléctrica eNV-200 en la fábrica de la Zona Franca. En julio empezará a ensamblarse un turismo y, el año que viene, una 'pick-up' que creará 1.000 empleos.

La multinacional japonesa empezó ayer a fabricar en Barcelona su primer vehículo eléctrico, la furgoneta eNV-200, que ha supuesto una inversión de 100 millones y que se exportará a más de 20 países. Dentro de dos meses, la planta catalana empezará a ensamblar un turismo similar al Nissan Note, y el año que viene, una furgoneta *pick-up* con la que espera alcanzar los 200.000 vehículos producidos al año en Barcelona. Nissan tiene inversiones en curso en España por 431 millones de euros, y el grueso de esta cifra se concentra en Catalunya. **P3**



Frank Torres, director general de Nissan Motor Ibérica; el president Artur Mas; Andy Palmer, vicepresidente de Nissan, el ministro José Manuel Soria y el alcalde Xavier Trias, ayer. / Efe

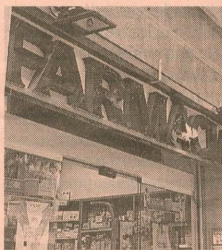
La empresa empezó a producir ayer su primer vehículo eléctrico fabricado en España

En los próximos meses, la planta catalana sumará dos vehículos adicionales



Airbus 'A330' de la aerolínea.

Air China inicia la ruta entre Pekín y Barcelona con alta ocupación **P5**



Más de dos meses por cobrar.

El CatSalut acumula una deuda de 221 millones con las **farmacias** **P6**

Lacambra releva a Tusquets en el **Carec**, el consejo asesor de Mas **P5**

Bidaway capta 250.000 euros y se traslada a Silicon Valley **P3**

Uriach entra en Japón de la mano del laboratorio Teikoku Seiyaku **P3**

Energía La Generalitat reduce en seis millones al año su factura eléctrica **P6**

Entrevista Ana Bru, Fundadora Bru & Bru



Elena Ramón

“El lujo es salirse de las rutas turísticas establecidas”

■ Primera viajera espacial española **P8**

Fomento convocará elecciones en pleno debate soberanista

Joaquín Gay de Montellà convocará elecciones en Fomento del Trabajo, aunque espera que el proceso soberanista no monopolice el debate. El actual presidente podría optar a la reelección. **P7**

La patronal espera que la mejora del entorno empresarial centre los comicios y no el referéndum

Gay de Montellà deja entrever que le gustaría liderar la organización otros cuatro años más



Elena Ramón

Palatchi da entrada a sus hijos en Pronovias

El presidente de Pronovias, Alberto Palatchi, que ayer recordó su voluntad de que la empresa siga siendo familiar, ha incorporado a sus dos hijos mayores en la firma de moda nupcial. “La familia aporta valor añadido a la empresa”, dijo ayer Palatchi en la inauguración de una exposición que conmemora el 50 aniversario del grupo. **P5**

Siga todos los contenidos de

Expansión
CATALUNYA



en twitter.com/exp_catalunya

ENTRE PREGUNTA Y PREGUNTA

“No sólo vendo viajes a la Luna”

ANA BRU Propietaria de la agencia de viajes Bru & Bru / La primera turista española que se ha apuntado a viajar al espacio asegura que el auténtico lujo es tener experiencias únicas y salirse de la ruta establecida. Sus viajes cuestan, de media, unos 7.000 euros.

Marisa Anglés. Barcelona

Ana Bru (Barcelona, 1962) es conocida como la primera turista española que se apuntó a los viajes suborbitales que organizará Virgin Galactic a partir de 2015. Su vocación de descubrir nuevas experiencias en todo el mundo (y fuera de él) la ha llevado a conocer cientos de destinos de más de ochenta países y de los seis continentes para darlos a conocer a los clientes de su agencia de viajes, Bru & Bru.

—¿De dónde viene su pasión por los viajes?

Me la inculcaron mis padres. Mi padre era ingeniero industrial y el primero que vendió lavadoras automáticas en España (Lavadoras Bru). También era el único español que viajaba a las ferias de electrodomésticos de todo el mundo, así que crecí con el espíritu de viajar para buscar algo más. —¿Cuál es ese valor añadido que aportan sus viajes?

Lo importante no es el destino, sino lo que hagas en él y con quién. Puedes ir al sitio más turístico del mundo, que si te acompaña la persona adecuada, tendrás las experiencias más increíbles.

—¿Cómo lo consigues?

Siempre que recomendamos un destino o una experiencia, la hemos hecho nosotros antes. Tengo un equipo de seis personas e *insiders* por todo el mundo, que hemos conocido nosotros o que nos contactan ellos directamente, y que nos aportan las experiencias más increíbles.

—¿Por ejemplo?

Por ejemplo, conocemos a los monjes que tienen las llaves de los templos de Bután que están cerrados al público en general. Cuando no los visita la reina, entramos nosotros. Nunca había entrado antes ningún occidental y, a nosotros, nos permiten celebrar una ceremonia o plantar banderas de bendición frente al palacio real.

—¿Cuántos países ha visitado?

Conocemos a los monjes que tienen las llaves de los templos de Bután: entramos cuando no los visita la reina”



Ana Bru fundó la agencia de viajes Bru & Bru hace diez años. /Elena Ramón.

Más de ochenta, seguro. De ahí han salido todas las experiencias que desde 2004, cuando fundé Bru & Bru, comparto con mis clientes. La gente se cree que sólo ofrezco viajes a la luna, cuando en realidad llevo diez años vendiendo miles de experiencias igual de increíbles.

—Deme más ejemplos.

Otro de mis contactos es el fotógrafo Andoni Canela, que está viajando por todo el

Andoni Canela está fotografiando a los animales en peligro de extinción y permite que le acompañemos”

Puedes ir en helicóptero a cartografiar zonas de Groenlandia sin explorar y ponerle tu nombre a un pico”

“Cuando vuelvas del espacio nos cuentas”

Richard Branson, a través de su empresa de viajes espaciales Virgin Galactic, prevé realizar el primer viaje suborbital a finales de 2014. “Y en 2015, si todo va bien, empezarán los viajes turísticos”, indica Ana Bru, que recuerda que “no se trata de una carrera espacial, la seguridad es lo primero”. Branson siempre dice que “de momento, sabemos cómo ir, pero hay que estar seguros de cómo volver”. La empresaria y su marido fueron los primeros españoles que se apuntaron a los viajes espaciales, que tienen un precio de 250.000 dólares por persona (180.146 euros al cambio actual). En España, sólo hay quince personas más que se han apuntado a este viaje de tres horas y media, que parte desde Nuevo México. Según Bru, “hay mucha gente interesada, pero todos mis clientes me dicen lo mismo: Ana, ve tú, y cuando vuelvas nos lo cuentas”.

En Nueva York, con el entrenador de Madonna

A Ana Bru le cuesta hacer una lista de las cinco mejores experiencias que ha vivido en sus viajes. “Son interminables”, dice, y recuerda la más reciente, cuando fue con su hija a Manhattan y estuvieron haciendo deporte cada mañana con el entrenador personal de Madonna. Finalmente, accede a enumerar un top cinco de los destinos más increíbles: Camboya, Bután, Amanpulo (Filipinas), Botswana y Laucala Island (Fiyi), la isla privada del dueño de Red Bull, Dietrich Mateschitz, donde Bru asegura que “absolutamente todo es posible”. Se trata de “una isla con un millón de palmeras en la que nunca falla nada”, dice. Sin ir tan lejos, uno de sus últimos descubrimientos ha sido un viaje en globo por La Garrotxa, donde los negocios están regentados por sus dueños y se desviven por sus clientes.

Hay de todo. Hay jóvenes que quieren irse de luna de miel un mes de mochileros y vienen aquí porque quieren experiencias nuevas. Por supuesto que nuestro principal cliente son las familias de siempre y con un cierto nivel. Pero en los últimos años el dinero ha cambiado mucho de manos, así que trabajamos con todo el mundo.

—¿Cuál es el precio medio de un viaje?

Nuestra media ronda los 7.000 euros por persona. No somos caros, vendemos exclusividad, y la calidad tiene un precio.

—¿Cuáles son los viajes más exclusivos?

El verdadero lujo es tener experiencias únicas y hacer actividades que se salen de la ruta establecida. Ya no puedes irte de vacaciones, como antes, y volver más gordo, hay que buscar experiencias. —Recomiéndeme una experiencia que seguro que no ha hecho antes nadie que conozca.

Por ejemplo, bañarte con las focas en Groenlandia, en zonas donde el ser humano no había llegado antes. Puedes ir en helicóptero y cartografiar áreas sin explorar, así que puedes bautizar picos con tu nombre.

—¿Todavía quedan experiencias únicas, por ejemplo, en España?

¡Por supuesto! Tenemos acuerdos con propietarios de casas excepcionales, que nos reciben y nos enseñan sus colecciones de arte, de joyas o de coches. Tenemos incluso acuerdos con toreros muy conocidos.

—¿Cómo logran que les abran sus casas?

Las circunstancias económicas han cambiado mucho y hay gente que busca vías alternativas de ingresos.

—¿Usted conoce a Richard Branson. ¿Conseguiría que me alojara en su isla?

Claro.

—¿Cuánto costaría?

El precio es de 60.000 euros por noche y caben treinta adultos y seis niños.

mundo fotografiando a los animales que están en peligro de extinción y nos permite compartir experiencias con él.

—¿Cuál es el perfil de su cliente?

Es muy heterogéneo. Generalmente, es muy viajero y lo ha sido siempre. Familias, deportistas de élite, famosos...

—¿De un poder adquisitivo alto?



Ana Bru fue la primera española en apuntarse a los viajes espaciales de Virgin Galactic. /E. Ramón