



Todo lo que el dinero puede comprar

Existe una creciente clase de adinerados que están llevando los límites del lujo hasta su extremo.

Lauren Lipton nos cuenta cómo y dónde viaja ese 0,01 por ciento, y experimenta por sí misma lo que es disfrutar de unas vacaciones al más puro estilo multimillonario.

FRÍO RECONFORTANTE
Por una cantidad de seis cifras, Arctic Kingdom Polar Expeditions puede crear un campamento de lujo sobre el hielo, con globo aerostático incluido y un cámara que grabe el viaje.

DURANTE DOS DÍAS he tenido a mi disposición el ala entera de una enorme finca en la isla privada de un multimillonario y me he rendido ante las atenciones de un mayordomo que ha estado pendiente de mí en cada momento. He degustado almuerzos de tres platos, bebido cócteles de ron y champán, me he ejercitado en un gimnasio completamente equipado solo para mí, he nadado en una bañera del tamaño de un barco y tenido a mi completa disposición un resplandeciente yate. Me he bañado en el Caribe, siendo mis huellas la única marca en la arena. De repente es difícil imaginar unas vacaciones diferentes a esta. Incluso me empiezo a sentir con este derecho.

Estoy en la caribeña isla de Calivigny, justo al sur del país insular de Granada (junto a San Vicente y Barbados), donde por 126.000€ la noche podrás habitar junto a 59 de tus mejores amigos este paraíso vacacional propiedad de un empresario francés y su esposa: incluye la casa principal de 1800 m², dos piscinas, cinco duchas exteriores, cuatro barcos y un servicio permanente de 30 personas.

Aunque el precio pueda parecer un poco desorbitado existe un buen número de viajeros acaudalados que pueden permitírselo, y está creciendo. El año pasado, más de dos mil personas en el mundo tenían 1.000 millones de dólares (765 millones de euros) o más, 185 personas más que en 2011, según una encuesta mundial de la empresa WealthX. Y esos son los peces gordos. Si bajamos un escalón en ese



ranking de millonarios nos encontramos con que hay unas 187.000 personas con una fortuna de al menos 20 millones de euros alrededor del mundo. Así que no es para sorprenderse con su gasto vacacional: casi una cuarta parte se gastó 40.000 euros o más en ocio y viajes el año pasado, según un estudio de Spectrem Group, una consultoría de Illinois (EE.UU.) que realiza estudios para la banca y la industria de la jubilación. La mitad llegó a gastarse hasta 80.000 euros.

En su forma más básica, para los superricos viajar significa no tener que molestarse con los trámites insignificantes y, sobre todo, disfrutar de toda la privacidad y servicios que el dinero pueda comprar. Los superricos quieren espacio, mucho espacio, sentirse seguros lejos de la bulliciosa y menos afortunada multitud. Los empleados tienen que complacer cualquier antojo, sin importar lo mundano, loco o logísticamente extravagante que pueda parecer. ¿Se han cansado

UNA ISLA PROPIA
Calivigny Island, justo al lado de Granada, en el mar Caribe, cuesta 126.000€ la noche. No se permite ni fumar ni llevar mascotas.

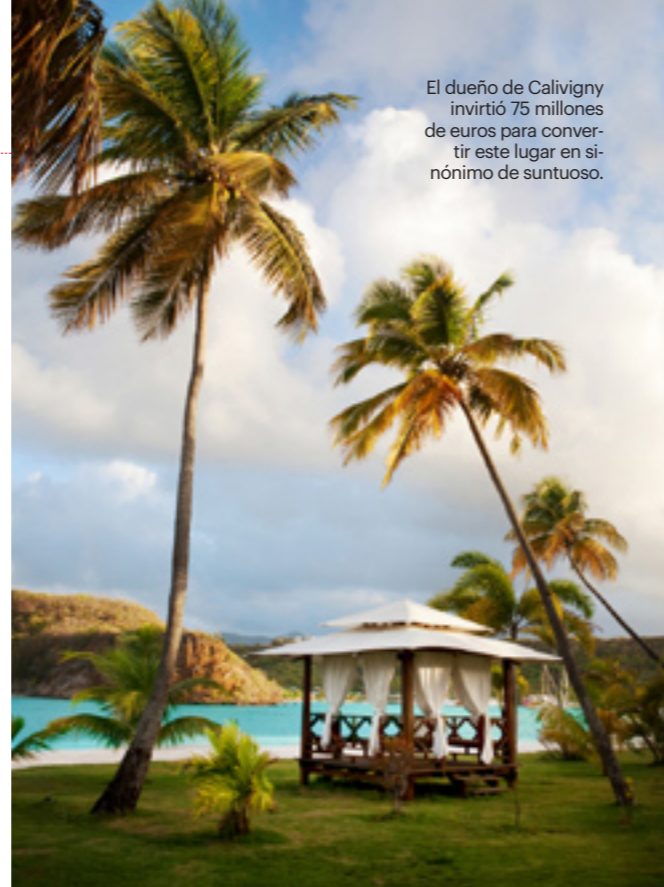
▼ Cómo se lo pasan los ricos, ricos de verdad

Historias reales de viajes para multimillonarios.

UN CUMPLEAÑOS MUY PERO QUE MUY ESPECIAL
PRECIO: 2 MILLONES DE EUROS

Como parte de la celebración de un cumpleaños que duró dos semanas, un hombre se llevó a su mujer y a 30 amigos hasta el **sur de Francia** para hacer un *rally* por la región vinícola de Bandol con 20 coches antiguos traídos de toda Europa hasta la Provenza. La vía se cerró al público durante los 90 minutos que duró la carrera, y en una de las paradas para repostar el **chef de Los Ángeles** favorito de la homenajeada les sirvió aperitivos. También disfrutaron de un crucero de lujo de seis días y de una clase de cocina impartida por un chef con dos estrellas Michelin. Lia Batkin, In the Know Experiences (tel.+1 212 776 1784).





El dueño de Calivigny invirtió 75 millones de euros para convertir este lugar en sinónimo de suntuoso.

“La palabra 'no' no forma parte de nuestro vocabulario”, asegura Jody Bear, de la agencia neoyorquina Bear & Bear/Tzell.

del empalagoso olor de los lirios de pascua? Se quitan de todo el hotel. ¿Necesita reservar habitaciones para su esposa y para dos de sus amantes en distintos hoteles para que unas no se percaten de la presencia de las otras? Los agentes, hoteles y conserjes que atienden a los más ricos harán todo lo posible por conseguirlo.

“La palabra 'no' no forma parte de nuestro vocabulario, porque lo que es imposible hoy puede que no lo sea mañana”, asegura Jody Bear, de la agencia neoyorquina Bear & Bear/Tzell, que, al igual que las demás empresas de este artículo, es una gran especialista en esta materia. “Hay clientes que me han llegado a llamar desde sus hoteles parisinos a 'mis' cuatro de la madrugada para que les gestione un *late checkout*; desde Milán para cambiar la hora en la peluquería y desde Hong Kong porque de repente les apetece otro tipo de desayuno. Con menos de 24 horas de antelación he organizado una cena especial de Navidad preparada por un chef con tres estrellas Michelin”, relata.

Después de todo, si el dinero no es un problema, todo es posible. “Haremos todo lo que un cliente nos pida, siempre y cuando sea legal”, dice Stacy Fischer-Rosenthal, de Fischer Travel, una agencia que solo presta sus servicios por recomendación y que tiene un precio de entrada de 80.000 euros (se rumorea que Barbara Streisand es una de sus clientas). Uno de sus agentes de viaje recuerda haber ganado 15.000 euros en propinas durante un viaje grupal de varias semanas. El dinero fluye fácilmente cuando tienes que lidiar con la seguridad de aduanas para que aceleren el proceso del equipaje o cuando tienes que hacer una reserva para 40 personas en uno de los mejores restaurantes de Cannes durante el festival de cine.

La empresaria y filántropa Tatiana Maxwell estuvo en Marruecos hace pocos años con su mejor amiga,

en unas vacaciones planeadas meticulosamente por un agente especializado en viajes de superlujo, y lo único que llegó a extrañar fue a su marido. “Seguramente le mencioné a mi amiga: me encantaría que Paul estuviese aquí. Sería fantástico”, recuerda. Y una noche, mientras deambulaba por los caóticos puestos de comida de Jemaa el Fna, escuchó una voz familiar. “Me di media vuelta y allí estaba mi marido, en uno de los puestos con un mandil y una espátula”, me dice. Para complacer a su clienta el agente había conseguido que su marido tomase un vuelo nocturno desde su hogar en Jackson Hole, Wyoming (EE.UU.).

La crisis financiera global que ha afectado a la mayoría de las personas no ha hecho que los más ricos disminuyan su gasto en viajes. De hecho, las compañías de hoteles de lujos se están expandiendo a un ritmo vertiginoso para satisfacer la demanda, sobre todo en China. Ritz-Carlton acaba de abrir su segunda reserva de primer nivel en Puerto Rico, con habitaciones que cuestan 1.000 euros la noche. El hotel Beverly Hills sacrificó recientemente una de sus pistas de tenis para hacer espacio para dos *bungalows* presidenciales de 170 m² (14.000 euros la noche, casi tres veces más de lo que solía costar el *bungalow* más caro del hotel). “Los ricos son los menos afectados por la crisis financiera —dice el dueño de Calivigny Island, Georges Cohen, quien es multimillonario desde que vendió su compañía tecnológica en 2000—. Es un momento terrible para la gente pobre, pero la crisis económica no ha cambiado para nada la forma de vivir de la gente rica”.

En Calivigny 'la vida es bella'. Cohen compró 32 hectáreas cuando era poco menos que tierra salvaje y, junto a su esposa, gastó aproximadamente 75

millones de euros para convertir este lugar en sinónimo de suntuoso. La residencia principal de la isla, llamada humildemente Beach House (casa de la playa), tiene suelos de mármol, puertas de madera talladas en los talleres propios de Calivigny y muebles de estilo colonial francés.

Durante un almuerzo compuesto por bistec, patatas fritas y *mousse* de chocolate y servido por un mayordomo, Cohen subraya que la isla es un hogar privado, uno que no se ha de compartir a no ser que se desee lo contrario expresamente. Eso incluye a los Cohen, quienes pasan el invierno en la isla, pero que se escapan en su megayate a alguna de sus otras casas o a cualquier lugar si tienen reservada Calivigny. Cuando un grupo de 30 ocupó la isla en diciembre, los Cohen reservaron un camarote de lujo en el Queen Mary 2 para hacer su primer cruceo comercial. La verdad es que no sabían cómo iba a ser eso de mezclarse con las masas.

EL DESEO DE PRIVACIDAD no es necesariamente puro esnobismo, no, de verdad, lo dicen los que trabajan con los viajeros más acaudalados. Los lugares más seguros, los que protegen a los huéspedes tanto de la prensa como de posibles ataques a su integridad, son los más populares entre la *jet set*. Pensad en el Ártico, África, cualquier sitio al que no se pueda llegar más que con un helicóptero, barco, hidroavión o con todos ellos. Los expertos afirman que hay un importante número de multimillonarios que quieren aventurarse donde nadie, o al menos ninguno de sus amigos, haya estado antes. “Quieren ser los primeros en decir: yo estuve en Cartagena antes de que se

A ritmo de la mejor escuela de samba

UNA EXPERIENCIA INOLVIDABLE
PRECIO: 600.000 EUROS

Para celebrar el 50º cumpleaños de su marido, una mujer canadiense quiso sorprenderle con un exclusivo y animado viaje a Brasil. Las celebraciones del nacimiento del homenajeado, en las que participaron otros 30 invitados más, incluyeron una *cena privada* en el mismísimo *Pan de Azúcar* de Río de Janeiro y el unirse a la celebración de la escuela de samba ganadora del carnaval de ese mismo año. Gastaron aproximadamente unos 600.000 euros en una semana. Martin Frankenberg, Matueté (tel. +1 866 709 5952).



abriera Gansevoort”, asegura Know Experiences, una agencia en Nueva York que trabaja con *celebrities*, presidentes de grandes compañías e, incluso, con la realeza.

Algunos de los destinos exclusivos del momento para los clientes más exigentes son la Laponia sueca, el salar Uyuni en Bolivia y la costa Esmeralda en Nicaragua. Una especialista en viajes exclusivos está llevando a sus clientes a Afganistán y a Sudán. El tabú con el que se suele relacionar estos lugares por lo peligroso de su situación está atrayendo a los superricos, dice Batkin. “Es fanfarronería pura y dura”, concluye. Pero con todas las comodidades, por supuesto.

Todavía son muchos los que viajan a sitios más convencionales, sobre todo aquellos que no son nuevos ricos. Pasean en yate por el Mediterráneo o alquilan villas de lujo en Anguila, San Bartolomé, Costa Rica, Italia o el sur de Francia. Para los que quieren quedarse cerca de Wall Street está The Point, el antiguo lugar de vacaciones de William Avery Rockefeller, nieto del magnate del petróleo. Terminado en 1933, este estrafalario lugar de vacaciones a orillas del lago Saranac (2.300 euros la noche), en el estado de Nueva York, atrae a muchos de los peces gordos de Manhattan, quienes evitan las seis horas de coche tomando un vuelo privado hasta el aeropuerto regional Adirondack.

The Point parece en un primer vistazo la antítesis de Calivigny. Mientras que Calivigny es un ejemplo de ostentación, The Point tiene una atmósfera sencilla y un tanto rústica. No ofrece servicios como televisión ni internet en las habitaciones y, tal como me comenta un miembro del personal, el móvil funciona con ‘AT & Tree’, una manera suave de decir que no hay cobertura. Pero realmente

Cómo ser 'esa Bieber chica'

EN HELICÓPTERO A LO LOCO
PRECIO: 13.000 EUROS

Un viajero en Estambul quiso visitar Troya en el último minuto e insistió en usar un helicóptero de dos motores para ello. Tuvieron que conseguirlo, además de dos pilotos y un historiador, todo para hacer un *tour* de pocas horas. Kevan Cowie, Exeter International (tel. +1 800 633 1008).

FIEBRE BIBER
PRECIO: 20.000 EUROS

Justin Bieber saca a una chica al escenario para cantarle en cada concierto, así que un cliente pagó 20.000€ para que su hija fuera 'esa chica'. Una pareja de Nueva York pagó 15.000€ para asistir en Washington a la segunda *investidura de Obama*. Jim Zissler, Inside Sports & Entertainment (tel. +1 646 453 8821).

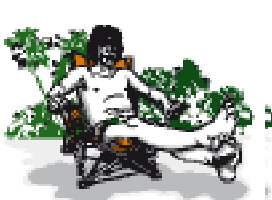


Los tres kilómetros de arena de Musha Cay, propiedad de David Copperfield, en las Bahamas, son visibles apenas unas horas al día.

Muchos están viajando a Afganistán y a Sudán. “Es fanfarronería pura y dura”, asegura Lia Batkin, de In the Know Experiences.

Las escapadas favoritas de los millonarios

(Y una segunda opción más asequible para el resto de los mortales)



Una isla

Escápate a una isla remota, lejos de los paparazzi y las miradas indiscretas.

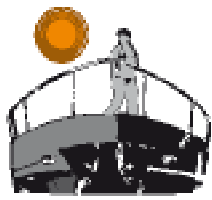
QUIÉN LO HACE Los duques de Cambridge pasaron el pasado enero en el Caribe, en la villa de un amigo en Mustique, en las Granadinas. The Mustique Company prohibió que se usaran los carritos de golf (incluso el jefe los utiliza como medio de transporte) para que nadie se acercase a su suite.



OTROS IMITADORES Mick Jagger también posee una villa privada en Mustique. Durante su décimo aniversario, los Beckham alquilaron una isla en las Seychelles. Richard Branson posee la isla Necker, en el Caribe.



ALGO MÁS REAL... Una manera menos extravagante de tener tu experiencia a lo Robinson Crusoe en las Granadinas es el Petit St. Vincent, el único resort que ocupa una isla privada de 46 hectáreas. La sensación de aislamiento se ve acrecentada por la falta de televisión, internet o teléfono en sus 22 cabañas (tel. +1 954 963 7401; petitstvincent.com; HD: desde 1.000€). Little Palm Island Resort, en los Cayos de Florida, solo es accesible en barco o hidroavión, con 30 bungalows bajo la sombra de las palmeras (tel. +1 305 872 2524; littlepalmsland.com; HD: desde 680€).



En yate

Alquila un yate privado para disfrutar del mar de la forma más exclusiva.

QUIÉN LO HACE El pasado verano, la cantante Rihanna alquiló Latitude, un yate de 50 metros de eslora que cuesta 230.000 euros a la semana, para unas vacaciones en St. Tropez y Cannes. El barco de cinco pisos tiene ascensor, gimnasio, una cabina de dj, y un montón de espacio para recibir a bordo a todos tus grandes amigos (en este caso Magic Johnson).



OTROS IMITADORES La también cantante Beyoncé alquiló un barco en St. Barts para celebrar su 31º cumpleaños junto Jay-Z y su hija, Blue. Bill Gates montó a su familia a bordo del Atessa IV, en Belice. El yate de Spielberg se puede alquilar por un millón de euros a la semana.

ALGO MÁS REAL... Es alquilar un yate en el Caribe también puede estar a tu alcance. Navega por las calmadas aguas que rodean las islas Abaco con Cruise Abaco, que oferta catamaranes y barcos con o sin tripulación (tel. +1 321 220 8796; cruiseabaco.com; una semana de alquiler cuesta 2.500€ con capitán). Para fondear en las Islas Virgenes Británicas, Santa Lucía, la isla de San Martín o cualquier otro lugar del Caribe, escoge la gran selección de barcos que ofrece la empresa The Moorings. Será una travesía más que ideal (tel. +33 1 41 58 67 70; moorings.com; desde 300€ al día).



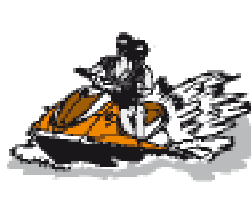
Casa en la playa

Escóndete en un secreto paraje a orillas del mar con tu familia y amigos.

QUIÉN LO HACE Mark Zuckerberg, creador de facebook, se llevó a su esposa y a 13 amigos (además de a un chef, dos criadas, dos guardaespaldas y seguridad) a una casa en la playa en Punta del Este, Uruguay, justo después de año nuevo de 2012. La casa estaba completamente amueblada, pero él solicitó que los muebles se sustituyeran por otros nuevos.

OTROS IMITADORES Bono tiene una casa en la playa cerca de Mónaco; Michael Bloomberg, una mansión de casi 600 m² en las Bermudas, justo al lado de las propiedades de Ross Perot y Silvio Berlusconi.

ALGO MÁS REAL... Tendrás que convivir con muebles usados, eso sí, pero cualquiera de las villas que te proponemos a continuación transformará tu sueño de poseer una casa en una playa sudamericana en una realidad. Brazilian Beach House Company, empresa con sede en Río de Janeiro, ofrece 50 propiedades, incluyendo una cabaña de pescadores restaurada en Bahía (tel. +55 21 2225 9476; brazilianbeachhouse.com; desde 1.500€ la semana en temporada baja). Con servicio de conserje y 200 casas y apartamentos en los barrios más exclusivos de Buenos Aires, Oasis Collections ofrece una experiencia bastante más urbana (tel. +54 11 4777 3692; oasiscollections.com/es; desde 340€ la semana en temporada baja).



Actividad

Quítate el estrés con unas vacaciones vigorosas y de mucha acción.

QUIÉN LO HACE En 2011, el multimillonario ruso adicto a la adrenalina Mikhail Prokhorov contrató seis helicópteros, los llenó con sus amigos, se fueron a Courchevel y se lanzaron por pistas de los Alpes franceses a las que no hubiesen podido llegar de otra manera. Una vez llegaron abajo, todos se dirigieron a su chalet de 22 millones de euros, seguramente a tomar un chocolate caliente con un chorrito de vodka.

OTROS IMITADORES Ellen DeGeneres y Portia de Rossi hicieron esnórquel y kayak en St. Barts. Lady Gaga ha hecho surf en Puerto Vallarta.



ALGO MÁS REAL... Una hora al sur de Courchevel está Val Thorens, la estación más alta de los Alpes. Alójate en el hotel Altapura, que está a pie de pista y tiene un conserje experto en deportes extremos que puede organizar caminatas por glaciares, rutas por las montañas en bicicleta y deslizamientos en trineo (tel. +33 4 57 74 74 74; altapura.fr; HD: desde 250€). Si eres fiel a Courchevel, mejor reserva en Le Strato: sus 25 magníficas habitaciones tienen balcones con vistas a los Alpes y están equipadas con modernas comodidades como asientos de retrete climatizados y espejos con televisores en los baños (tel. +33 4 79 41 51 60; hotelstrato.com; HD: desde 900€).



Con amigos

Animáte llevando a dos o a 200 de tus mejores amigos contigo.

QUIÉN LO HACE En su 55º cumpleaños, Oprah Winfrey viajó hasta Europa llevando consigo a 1.700 amigos, familiares y empleados. Después de una parada en el noreste de España, el grupo tomó el Norwegian Gem para hacer un cruce de diez días por Italia, Turquía, Grecia y Malta.

IMITADORES Mitt Romney invitó a 30 miembros de su familia a su casa de seis millones de euros en el lago Winnepesaukee, New Hampshire. El antiguo presidente de Tyco, Dennis Kozlowski, se metió en problemas al presentar como gasto de representación una fiesta que dio para 75 invitados en Cerdeña (en el evento no faltó una infame escultura de hielo de dos metros y medio de un David que orinaba vodka).



ALGO MÁS REAL... En Amalfi, tú y tus amigos podéis escapar de la plebe en el Agriturismo Sant'Alfonso, una granja del siglo XVII con vistas panorámicas del mar, nueve habitaciones rústicas pero muy cómodas y acceso a senderos para rutas a pie (tel. +39 338 682 8004; agriturismosanalfonso.it; HD: desde 700€). El Olympia Lodge, en la villa costera de Ciralli, Turquía, tiene 12 habitaciones y el pescado de las cenizas viene de la bahía que está junto a tu ventana (tel. +90 242 825 7171; theolympia-lodge.com; HD: desde 2.300€).

ambas forman parte de una larga tradición de exclusividad y de escondites solitarios contruidos por y para los estratosféricamente ricos.

Para aquellos que 'lo han visto todo', el dinero puede comprar nuevas emociones vacacionales por encima de sus expectativas. En parte consejeros, en parte psicólogos, en parte conserjes y en parte organizadores, los agentes de viajes se amoldan a cada cliente para crear un itinerario a su medida.

“Se trata de hacer cada experiencia rotundamente perfecta”, dice Philippe Brown, fundador de Brown & Hudson, una agencia ubicada en Londres con clientes en Reino Unido, China y Estados Unidos (Maxwell, cuyo marido ‘apareció’ en Marrakech es una de ellas). Puede ser desde un espectáculo pirotécnico privado hasta un viaje en globo sobre el Ártico para ver osos polares (organizado por Arctic Kingdom Polar Expeditions, una empresa con sede en Toronto). Quizá solo deseen pasar desapercibidos en un evento ya de por sí exclusivo. Based on a True Story, una compañía que se encarga de organizar experiencias excesivamente exclusivas, organizó un viaje a Birmania para una familia que pagó más de un millón de euros por visitar un tradicional monasterio budista en el que comieron y recibieron una bendición especial del monje principal. También tomaron parte en una ceremonia de iniciación en la que 14 jóvenes se iban a convertir en monjes: salieron en procesión y ayudaron a rapar las cabezas de los chicos como parte del ritual budista.

A lo mejor simplemente lo que desean es mezclarse con los que Brown llama ‘los individuos influyentes’, que van desde periodistas a historiadores, pasando por expertos en vino o gente excepcional. Brown organizó una vez una luna de miel para una pareja que dejó claro que quería conocer ‘a gente local’. Brown les

pidió que fuesen más específicos: “¿Se refieren a los pintorescos masáis o a Nelson Mandela y Desmond Tutu?”. Eran los segundos. Mandela, el antiguo presidente de Sudáfrica, no estaba disponible, pero Brown pudo hacer que la pareja conociese a Tutu, el clérigo pacifista y activista por los derechos humanos. El precio: un donativo cuyo valor no quiso revelar.

MÁS ALLÁ ESTÁN las vacaciones verdaderamente excéntricas, fantasías tan cuidadosamente orquestadas como el dinero pueda comprar. Estos elementos fantásticos están incluidos en Musha Cay, un *resort* en una isla privada de las Bahamas que ha hospedado a Oprah Winfrey, Bill Gates y Sergey Brin, así como a la realeza saudí y europea. Propiedad del mago David Copperfield, su lema no oficial para los huéspedes es ‘cualquier cosa que puedan soñar puede convertirse en realidad’. Por 28.000 euros la noche para 12 personas o 40.000 para un máximo de 24, los huéspedes pueden, si así lo desean, ver una película en una pantalla de cine en la playa, todo ‘atrezzado’ con letreros de los años 50 y caramelos de estilo retro. En otro escenario, el helicóptero Musha Force aterrizará en la playa, creando un espectáculo de luces láser. Si, como es normal, los huéspedes no quieren hacerse cargo de los desperdicios que han dejado en la playa, no hay problema, la isla tiene un equipo de guacamayos entrenados para recoger la basura y dejarla en los contenedores. “Lo mejor de todo es conseguir entretener a personas que lo han visto todo”, dice Copperfield.

El espectáculo de los guacamayos es insignificante en comparación con algunos de los viajes organizados por Based on a True Story. El fundador de la compañía, Niel Fox, es un aventurero inglés que saltó a los medios en el año 2000 por viajar desde el Reino

Unido a la Antártida simplemente por caridad y utilizando únicamente transporte propulsado por su fuerza o la de animales (bicicleta, kayaks y trineos tirados por perros). A lo largo del camino conoció a gente con mucho dinero y “se me ocurrió que nosotros podríamos enseñarles el mundo entero a ellos”, dice. Entre las creaciones marca de la casa, Based on a True Story ha construido escenarios, iglús con alfombras de piel, cabañas de pescadores y guiones diseñados generalmente para atraer a los hijos de los superricos. En 2011 la compañía montó un viaje navideño al Ártico para la familia de un multimillonario en el que los niños ayudaron a un Papá Noel que estaba padeciendo la gran demanda de un mundo codicioso. Para una familia rusa organizó un viaje de once días que llevó al grupo a través de varios países utilizando medios de

Mandela no estaba disponible, pero Brown pudo hacer que la pareja conociese a Desmond Tutu. El precio: un donativo nunca desvelado.

Una aldea entera para ti solo

POLÍTICOS COQUETOS

PRECIO: 800.000 EUROS

Seis miembros del **parlamento ruso** planearon unas vacaciones de un mes en Canadá para pescar, cazar y someterse en Montreal a una operación de **cirugía estética**. Desafortunadamente por contratiempos con sus tarjetas de crédito tuvieron que cancelar el viaje. Marc Telio, Entrée Destinations (tel. +1 604 408 1099).

¿Y SI ALQUILAS LA ALDEA ENTERA?

PRECIO: 800.000 EUROS

Para entretenerse durante unas vacaciones de tres días en Irlanda, una familia alquiló **una aldea celta** entera (con sus pintorescas casas de techos de paja y un ajuar de plata elaborado en el castillo Lismore). Como parte de la diversión tuvieron **malabaristas, violinistas, duelos con espadas** y un show pirotécnico. David Tobin, Dream Escapes (tel. +44 845 1085).



Existe una emergente clase de millonarios, más jóvenes y nuevos en esto de las fortunas, que se sienten incómodos con los excesos.

DESDE MANHATTAN
La elite neoyorquina del siglo XIX veraneaba en las montañas Adirondacks. Hoy en día vienen a The Point durante todo el año.

transporte tan llamativos como camellos, yates y un globo aerostático, y que terminó con una batalla pirata colosal aquí, en las costas españolas.

También organizó lo que él bautizó como 'Los niños que salvaron Grecia', unas vacaciones familiares multimillonarias en las que contó con la colaboración de la mayor autoridad europea en lo que a mitología griega se refiere; el talento de cientos de actores ataviados con trajes de la época y un tesoro que encontrar. "Los niños tenían la misión de localizar un alijo de oro con el que salvar a Grecia de sus problemas y así restaurar el poder de los dioses griegos. Pudieron quedarse con una parte del oro, que por supuesto era real, pero tuvieron que 'ceder' el resto. El mensaje era: los niños tienen que ayudar, no quedarse con todas las ganancias", resume el aventurero.

Realmente es él quien inyecta el mensaje en estos cuentos moralistas, no sus clientes. Aunque también es cierto que no son pocos los multimillonarios que intentan usar estas exclusivísimas vacaciones para impartir lecciones a sus hijos, con resultados un tanto dispares. "Hay muchos que tienen una venda en los ojos", diagnostica el doctor Jamie Traeger-Muney, un psicólogo que trabaja tanto con instituciones financieras como con personas analizando las consecuencias emocionales de la riqueza. "A menudo llevan a sus hijos a conocer el otro extremo: van a la India y ven a gente viviendo en la calle. Es realmente importante que antes de lanzar a los niños a ese ambiente los padres tengan una charla previa acerca de la gratitud, cuánta suerte tienen y cuán afortunados son, la ventaja

Un afterworking de lujo extremo

DESDE RUSIA CON AMOR
PRECIO: 600.000 EUROS

Un magnate ruso se llevó a siete de sus empleados y sus hijos a un viaje de diez días por México.

Alquiló un 747 privado para volar hasta Chiapas, alquiló quince 4x4 (8.000€ cada uno), contrató tanto seguridad privada como de la policía local para cada tramo de su ruta e importó la que sería su comida desde varias partes del mundo: langosta de Maine, faisán de Inglaterra y caviar de ya sabes dónde. Zachary Rabinor, Journey Mexico (tel. +1 800 513 1587).



que supone tener que tener por posesión un año, recomendar.

Aunque la mayoría de los ricos están cómodos con esta clase de viajes, existe una emergente clase de millonarios, mucho más jóvenes y nuevos en esto de lidiar con una gran fortuna, que se sienten incómodos con los excesos. Este grupo aún prefiere volar por debajo del radar, aunque lo haga en primera clase. En The Point, conocí a una pareja de financieros de unos 40 años que hablaban en términos despectivos de los resorts extravagantes que habían visitado. Buscaban lugares con carácter, me dijo el marido, no exagerados. Un sentimiento que comparten unos amigos míos, una joven pareja de multimillonarios retirados que no pueden soportar la enorme disparidad entre las personas que son atendidas y los que atienden en este tipo de lugares.

LLÁMAME BURGUESA, pero después de dos días de residir en Calivigny estoy anhelando salir de esta burbuja de lujo. Mi mayordomo cumple mi deseo y me lleva hasta Granada. En su capital, San Jorge, la gente vive en hogares humildes con cabras pastando por doquier. En 2004, el huracán Iván hizo desaparecer la principal fuente de riqueza de la isla, la industria de la nuez moscada. Los árboles ya están volviendo a crecer, pero para muchos locales la vida es dura. Subo a lo alto del fuerte George. "Una estructura de 300 años de antigüedad construida por los franceses —me dice Alice, una jovial guía turística—, después de que conquistaran y masacraran a los indígenas caribeños y a los arahuacos y trajeran a los esclavos africanos". Cuando me pregunta dónde me alojo, se lo digo, pero, de repente, avergonzada por la revelación, añado rápidamente: "¡Estoy allí por trabajo!".

De vuelta en Calivigny, recapacito sobre si de verdad disfrutaría de este tipo de vida todo el tiempo, alejada del mundo, apartada de cualquiera que no sea de mi misma clase social... a no ser que trabaje para mí. Es un bonito lugar para visitar, decido, pero no me gustaría nada tener que vivir siempre aquí. □





Volar en jet privado

Barbara S. Peterson nos cuenta cómo este medio de transporte ya está al alcance de muchos.

LA FIESTA en el museo de aviación de Manhattan fue un evento por todo lo alto: mientras unos invitados probaban el caviar y el cabernet de 150 euros la botella, otros aguardaban turno para conducir un Rolls-Royce. Pero la verdadera atracción fue el último juguete de Bombardier, el fabricante de jets: un elegante Learjet 85 de largo alcance (cuesta once millones y medio de euros, más el mantenimiento anual de seis cifras).

Pocos invitados a la fiesta podían permitirse volver a casa en un 85, una cuestión que el anfitrión, el subsidiario de Bombardier Flexjet, quiso subsanar al ofrecerlo en alquiler mediante su tarjeta jet. Este tipo de tarjetas funcionan como las de crédito: haces un depósito, entre 25.000 y 80.000 euros, y ten dan acceso a la flota de la operadora: un vuelo para cuatro cuesta unos 8.500€ o 1.200€ por persona, lo que no es mucho más caro que un vuelo en primera clase (casi siempre garantizan la devolución del depósito).

La empresa NetJets fue pionera en este tipo de servicios con sus tarjetas Marquis. Ahora, gran parte de esta creciente demanda se debe a que los viajeros que se pueden permitir una primera clase ya no la ven tan glamurosa, y a la caída de los precios debido a la crisis mundial.

A pesar de que nunca serán tan asequibles como los vuelos comerciales, los vuelos privados podrían abarataarse aún más si se siguen construyendo aviones pequeños y cada vez más eficientes. La empresa JetSuite, con sede en Long Beach, California, lanzó al mercado hace cuatro años un servicio más económico, usando el Phenom, un jet ligero de cuatro asientos construido por la empresa brasileña Embraer. Su coste es

de tres millones de euros y utiliza bastante menos combustible, lo que permitió ofrecer tarjetas a partir de 27.000€. También añadió a su flota el Cessna Citation CJ3, con el doble de alcance que el Phenom y un espacio para siete personas (desde Nueva York al Caribe sin hacer paradas). JetSuite dio el salto recientemente a las redes sociales y ofrece a aquellos que le den a 'me gusta' en su página de Facebook optar a un vuelo entre Oakland y Las Vegas por 380€ (aprovechan que los aviones hacen uno de los trayectos vacíos cuando tienen que recoger a otro pasajero).

Hay otros que están explotando nichos como el de compartir los vuelos en jet privado. Jumpjet, ubicada en Newport Beach, California, está prometiendo vuelos privados por el precio de un vuelo en primera clase si a los viajeros que vayan a hacer el mismo trayecto no les importa compartir el avión. Empresa recién llegada, todavía queda por ver si su negocio funcionará o no.

Finalmente, si lo único que quieres es hacer 'el viaje de tu vida', contrata un chárter, como hacen algunos equipos de fútbol. Pero recuerda que muchas de las compañías son meros intermediarios que negocian con los dueños de los aviones. El único inconveniente es la falta de supervisión formal por parte de las autoridades. Los futuros clientes deberían preguntar si la operadora ha hecho una auditoría segura, con un inspector aprobado por la Administración Federal de Aviación (FAA, por sus siglas en inglés), como Argus, que vigila que se cumplan los estándares mínimos exigidos por la FAA.

A la derecha te proponemos algunas de las compañías que ofrecen vuelos en jets privados...

● Tarjetas jet

OFRECIDOS POR: Bombardier (flexjet25.com); Cessna (citationair.com); Empyrean a través de su tarjeta Lindbergh (flyempyrean.com); Jet-Suite (jet-suite.com); Marquis (netjets.com) y Sentient (sentient.com).

VENTAJAS: Más barato que comprar un jet privado.

DESVENTAJAS: La tarifa por hora puede ser igual de cara que el coste del alquiler completo de ida y vuelta, ya que puede incluir el precio de devolver el avión sin pasajeros.

● Compartir un jet privado

OFRECIDOS POR: Jumpjet (jumpjet.com) y BlackJets (tel. +1 800 916 5387).

VENTAJAS: Se puede ahorrar hasta el 70% del coste del alquiler; las operadoras se ocupan de todo el papeleo y las molestias que puedan surgir.

DESVENTAJAS: Encontrar un avión que vuele en el horario que necesitas puede ser complicado, y compartir un espacio pequeño con desconocidos puede ser una molestia, además de que le resta sentido a eso de jet 'privado'.

● Alquiler y taxis aéreos

OFRECIDOS POR: OneSky (onesky.com) and Blue Star Jets (bluestarjets.com). Linear Air (linearair.com) maneja una pequeña flota de microjets como el Eclipse (para tres personas).

VENTAJAS: Precios bajos en rutas habituales.

DESVENTAJAS: Solo son ideales para quienes viajan en horarios flexibles en rutas populares.

