



Elegidos para el arte

Visitas privadas a museos o paseos guiados por Madrid. Es la oferta de Arts Exclusive, empresa de Beatriz Bunzl, especializada en el lujo cultural.

«Estudié Empresariales y trabajé durante siete años en la banca de inversión en Francfort, Londres y Madrid. Un amigo de mi hermano comentó la idea de traer clientes extranjeros a España y proponerles fines de semana culturales, organizados por medio de turoperadores. El estudio de mercado que efectuamos demostró que el negocio tenía sentido, de modo que nos pusimos en marcha. La empresa arrancó en enero de 2004, con una inversión inicial que cubría la página web, los catálogos y los costes salariales de los primeros meses. Según empezamos a trabajar, la idea inicial cambió y acabé proponiendo programas culturales en Madrid, selectos y a medida, a empresas y clientes de la banca privada. Organizamos, por ejemplo, visitas al museo del Prado, el Thyssen-Bornemisza o el Lázaro Galdiano, una vez ya han cerrado al público y hasta las 11 o 12 de la noche. También ofrecemos la posibilidad de conocer una colección particular de arte al tiempo que se catan vinos o quesos, o se disfruta de un buen champán. Intentamos ser muy originales. Tenemos recorridos históricos y literarios, como la ruta del Capitán Alariste, tan de moda en la actualidad. O contratamos espectáculos, como una representación de Sara Baras en un lugar muy especial, actuaciones de un cuadro flamenco... Ofrecemos básicamente actividades culturales, no turísticas. Para ello, contamos con un grupo de profesores e historiadores del arte que hablan va-

rios idiomas y tienen un conocimiento profundo de la ciudad. Ellos consiguen que asistir a un museo o pasear por el Parque del Capricho, en la Alameda de Osuna, se convierta en una experiencia verdaderamente única y especial. Una visita guiada de un par de horas para dos personas cuesta unos 300 euros. Solemos recomendar un tope de siete por grupo y los precios varían según los horarios, el calendario, el precio de las entradas, etc. Yo dirijo el día a día de la empresa junto a dos empleados. Mi hermano y su amigo participan como socios y aportan ideas. Hemos logrado salir adelante gracias a una relación constante con grandes empresas, para darnos a conocer y concertar reuniones en las que presentar nuestros productos. Así, poco a poco, hemos conseguido ofrecer los servicios de Arts Exclusive a compañías muy importantes, algunas de ellas multinacionales. ¿Nuestro reto? Proponer cada vez programas más originales. En estos momentos tenemos 20 clientes fijos, entre ellos firmas como Louis Vuitton, Siemens, American Express, Morgan Stanley, Credit Suisse o Endesa. La verdad es que echamos muchas horas todos los días, fines de semana incluidos. Pero a uno no le da pereza trabajar tanto cuando el negocio te pertenece y se basa en una idea que te gusta y funciona. ¡En algún momento en el futuro espero tener una secretaria!» **POR SILVIA CASTILLO**

Todas las horas del mundo

«Lo más importante son las ganas de trabajar, dedicarle muchísimo tiempo y tener una buena agenda de contactos. Pero, sobre todo, empeñar en ello toda tu vida. Es como un bebé, que no te deja un minuto. Por eso, yo, de momento, he aparcado la idea de tener hijos.»

ARTS EXCLUSIVE

La inversión inicial, de 40.000 euros, sirvió para costear la creación de la página web y los salarios de los primeros meses. En 2005, la facturación alcanzó los 30.000 euros. Un año después, se acerca a los 315.000 y empiezan a llegar los beneficios. Tiene tres empleados fijos y una plantilla variable de profesores colaboradores, encargados de las visitas guiadas. (Más inf.: tel. 914 16 68 38/ 639 001 567, artsexclusivespain.com)