



Madrid, 21 de febrero de 2013

El sábado 23 de febrero, a partir de las 22:00h.

**ENERGY ESTRENA “LOS REYES DEL TRUEQUE”,
DOCURREALITY DE INTERCAMBIO DE OBJETOS SIN DINERO
QUE PONE EN VALOR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA DE
DOS INTRÉPIDOS EMPRESARIOS**

- **El objetivo de sus protagonistas, Anthony Palazzola y Steve McHugh, expertos negociadores en el negocio del trueque, es conseguir un objeto de gran valor partiendo de uno poco costoso**
- **Su capacidad negociadora puede hacerles cambiar un disco de vinilo por una gran embarcación**

¿Se puede llegar a obtener un barco partiendo de un disco de vinilo? ¿Es posible hacer negocios sin gastar dinero? Anthony Palazzola y Steve McHugh, dos empresarios y amigos, recorren ciudades y pueblos de Estados Unidos intercambiando objetos de escaso valor por otros más valiosos. Este es el método de trabajo de “Los reyes del trueque”, nuevo *docurreality* de Energy que estrenará el próximo sábado 23 de febrero a partir de las 22:00h.

Parten de un objeto pequeño o de escaso valor y pueden terminar teniendo un auténtico tesoro valorado en miles de dólares: un barco de alta velocidad, un caballo, un carrito de golf, un coche, una mesa de billar e incluso un diamante serán los objetos que se propondrán conseguir “Los reyes del trueque” en sus primeras entregas. Gracias a este negocio, en el que el dinero nunca forma parte del proceso, sus protagonistas estiman sus ganancias en un beneficio de entre 3.000 y 5.000 dólares semanales.



Antonio Palazzola y Steve McHugh son “Los reyes del trueque”

“Los reyes del trueque”, que actualmente emite su segunda temporada en el canal de cable norteamericano Art and Entertainment, sigue el proceso de la capacidad negociadora de Antonio Palazzola y Steve McHugh.

Antonio Palazzola empezó en el negocio del trueque cuando tan sólo tenía 8 años adquiriendo varias canicas de plástico partiendo de dos canicas de vidrio. Creció rodeado de artículos de segunda mano y su capacidad innata negociadora le permite convertir algo prácticamente inservible en un tesoro incalculable. Pese a haber sufrido cuatro ataques al corazón y padecer el síndrome de *tourette* -trastorno caracterizado por padecer múltiples *tics* físicos y vocales- esto no le supone ningún obstáculo en su capacidad negociadora. Su socio **Steve McHugh**, despedido de una empresa como comercial de coches, tuvo que emplearse en el negocio del trueque para mantener a su familia. Unos esquís acuáticos por un juego de palos de golf y una boa constrictor por un equipo estéreo para el coche fueron algunos de sus primeros intercambios.

GABINETE DE PRENSA

MEDIASETespaña.

