

# Cinco Días

Fin de semana 26 y 27 de septiembre de 2015

cincodias.com

Año XXXVIII Número 10.810 1,60 €

## Las mejores ofertas de la banca

Unos **DEPÓSITOS** que llegan al 5%, bonificaciones en los recibos, fondos **SUPERVENTAS** con riesgo controlado y **ATRACTIVAS** hipotecas ofrecen un **TENTADOR** escaparate para el cliente

PÁGINAS 11 A 17 / EDITORIAL EN LA PÁGINA 10



GETTY IMAGES

### SUMARIO

#### EMPRESAS

Repsol vende el 10% de CLH a Ardian con plusvalías de 300 millones

PÁGINA 7

Abengoa lleva a la junta una 'operación acordeón'

PÁGINA 6

#### 5D

El Ibex gana el 2,4% el viernes pese a la crisis por el 'caso VW'

PÁGINA 18



El incierto resultado del 27S acelera la volatilidad

PÁGINA 19

#### DIRECTIVOS

Las empresas buscan ganarse al empleado

PÁGINAS 29 A 31



33 **LORENZO FLUXÁ:** "CARTUJANO quiere ser la marca de REFERENCIA de calzado en España"

37 Así es la 'FIRST CLASS' del avión más GRANDE

39 **EL JAMÓN** que apuesta por la COCINA

Matthias Müller, en la sede de Volkswagen, en Wolfsburg. REUTERS

## VW revoluciona la cúpula para combatir su crisis industrial

Matthias Müller preside el grupo y Luca De Meo sustituye a Jürgen Stackmann en Seat PÁGINAS 3 Y 4



## Secretos de despacho



MANUEL CASAMAYÓN

# Supervivencia y un toque de arte en Grupo Nivel 29

Juan Carlos Sabido gestiona el mercado de San Ildefonso de Madrid

JAVIER GARCÍA ROPERO *Madrid*

La crisis inmobiliaria se ha llevado por delante, en los últimos ocho años, a una cantidad innumerable de promotores del sector, sobre todo a los que no supieron ver que la burbuja llegaba al límite sus posibilidades. Hubo otros que supieron retirarse a tiempo y que ahora recogen los frutos de varios años alejados de la primera línea.

Es el caso de Juan Carlos Sabido, dueño de la promotora Grupo Nivel 29 desde 1988 y dueña, entre otros negocios, del mercado de San Ildefonso de Madrid, situado en la calle Fuencarral y abierto en junio de 2014. Un espacio que quiere recoger lo bueno de los puestos de comida callejera, pero bajo techo. "Creo que Madrid necesitaba un concepto diferente al puro mercado de abastos y a la restauración tradicional. Es un espacio para socializar, poder comer desde un punto de vista más *gourmet*, en una buena localización y en un sitio divertido", explica.

Sabido deja claro, eso sí, que no son hosteleros, "somos promotores de negocios". Sociólogo de formación, afirma que esto le permite ver más allá de lo que dicen los números: "Con esta última hemos pasado tres crisis inmobiliarias, entre otras cosas por estar pendiente del público, hacer ese análisis del comportamiento. No soy Donald Trump, así que tengo que ver ese tipo de cosas. Eso hizo, por ejemplo, que nos

retirásemos un año antes de la gran debacle, y luego en plena crisis ver un nicho de mercado donde iniciar un nuevo proyecto". La empresa se hizo con el solar entre finales de 2011 e inicios de 2012, aprovechando un precio atractivo.

Sobre él se sitúan ahora hasta cuatro negocios diferentes, todos gestionados por ellos: un aparcamiento subterráneo y robotizado de 25 metros de profundidad, apartamentos turísticos, una tienda de ropa y, finalmente, el mercado. "El local se prestaba a hacer algo relacionado con moda. Esa era mi idea originalmente, pero al final me decidí a hacer esto, que iba a ser gratificante y a la vez novedoso para mí. Era un reto". En definitiva, resume así su decisión: "Tengo el momento, tengo el tiempo, la experiencia, me permito hacerlo a mi medida... Me la puedo jugar".

El mercado ha resultado ser, por volumen, el negocio más rentable del edificio, y un laboratorio de ideas, un espacio para la creatividad que otros negocios no permiten: "Estoy acostumbrado a que una decisión errónea en la promoción pueda acabar en un negocio fallido. Pero el mercado me permite jugar mucho a prueba y error. Por ejemplo, ponemos dobles de cerveza y no cañas. ¿Por qué? Porque me lo puedo permitir". Juan Carlos Sabido reconoce que son otros volúmenes a los que un negocio como el suyo está acos-



**La empresa se retiró de la inversión inmobiliaria en 2005 y volvió a finales de 2011, en plena crisis**

**"Después de 27 años cogiendo lo que dejaban los demás, ahora somos nosotros los que decidimos"**

tumbado. Pero, aun así, el mercado de San Ildefonso y la crisis han marcado un punto de inflexión para su empresa. "Hemos podido subir unos peldaños. Por primera vez en 27 años de esta empresa yo decido. Estás acostumbrado a bailar con la más fea, con lo que no quiere nadie. A que te dejen lo peor. Eso me vino muy bien para ver lo que los demás no ven".

El terreno de la calle Fuencarral no fue su última compra. También sendos solares en la calle Cardenal Cisneros y en la calle del Pez, en pleno centro de Madrid, adquisiciones que acometió en el primer trimestre de 2013, "cuando nos rescataban todas las semanas. Había que tomar decisiones, y ahí te sale la vena empresarial. Nos hemos metido en cinco proyectos importantes, esperando este momento".

Ese es el que el suelo de Madrid está entre los más solicitados por fondos y todo tipo de inversores.

"Cuando nos salimos del mercado en 2005 se descolaban de nosotros, éramos los raros. Ahora me preguntan si vamos a hacer negocio. Y por supuesto: ahora vamos a hacer negocio".

### Una mesa muy 'vintage'

El despacho de Juan Carlos Sabido, así como la oficina de Grupo Nivel 29, tiene sus paredes repletas de obras de arte. No hay una que se libre e incluso sobre alguna pared se apoyan unas sobre otras. "Soy coleccionista de arte, en un enamorado del *street art*", afirma el empresario. "Hay muchos cuadros, pero van y vienen según mi estado de ánimo, no según el último que haya comprado".

El arte callejero será, de hecho, la base de uno de sus futuros proyectos: "Vamos a hacer un hotel, seguramente en el centro de Madrid, y el *street art* va a tener mucho que ver con ello". Los cuadros, como dice, van y vienen de su despacho, pero hay algo que siempre le ha acompañado en cada mudanza. No es una fotografía ni un regalo, o un reconocimiento, como suele ser más habitual. Es su propia mesa de trabajo: "Yo empecé a trabajar en 1974, pero mi primera experiencia empresarial empezó en 1980, cuando decidí establecerme por mi cuenta y monté un despacho. Esta mesa, junto a otro de los muebles del despacho, la compré de segunda mano al director general de una empresa de calderería que cerraba".

Desde entonces, ha resistido todos los traslados, y no han sido pocos, pese a que, a diferencia de las mesas más modernas, es un módulo único, que hay que desmontar para poder transportar. "He estado en cinco sitios diferentes desde que la tengo y siempre la he tenido en mis despachos. Además, es que es una mesa que me gusta. Yo para las mesas soy muy especial, porque al final pasas muchas horas en el despacho. Eso sí, no sé si aguantará otro traslado".

