



ANTONIO RENOM ARBOIX, CONSEJERO DELEGADO DE LEVANTE CAPITAL PARTNERS

La última peseta del duro

MAR GALTÉS
Barcelona

Me identifico con la burguesía emprendedora, que es lo que he visto desde pequeño. Mi abuelo me decía siempre: "Toni, no olvides que venimos de muy abajo". Antonio Renom Arboix (Barcelona, 1978) respira burguesía catalana por los cuatro costados, pero no quiso hacer la carrera de "hereu". De pequeño se imaginaba Indiana Jones, y un golpe de la vida le situó en escenarios más propios de Rambos y Gordon Gekkos. Hasta que otro batacazo le ha devuelto a casa, al frente del negocio de la familia. Levante Capital Partners es una *family office* que gestiona un patrimonio de edificios de viviendas en Barcelona y Madrid valorado en unos 120 millones de euros. "Acepté porque me dieron la libertad de romper los esquemas: quiero pasar de una gestión del siglo XIX a una del siglo XXI". Renom quiere innovar y no se identifica para nada con la burguesía rentista, aunque sí le inspira esa clase industrial, financiera y mecenas que dos siglos atrás dio lugar a personajes como Manuel Girona.

Antonio Renom estudió en un elitista colegio de chicos, luego Económicas en el IQS, e hizo sus pinitos montando un par de empresas y un bar de copas. A los 22 años una enfermedad medular degenerativa le colocó al límite de la muerte. "Me pareció una broma. Y pensé que me quedaba mucho por vivir". Salió bien de la operación, y empezó otra vida: "Me faltaba recuperar la confianza en mí mismo". Para demostrarse que merecía todos los minutos que le acababan de regalar, dice que necesitaba experiencias extremas, y las buscó en las fuerzas especiales del ejército, fue boina verde. "El primer año fue el infierno. Aprendes que el dolor es relativo, que todo pasa". Y del segundo no explica porque es información clasificada, "pero nada especial".

Luego dice que quiso recuperar su vida. Y en 2006 se fue a estudiar a Berkeley. Y trabajó en fusiones y adquisiciones en Bear Sterns en San Francisco y Nueva York. En 2008 pasó a Royal Bank of Scotland en Madrid, desde donde vio muchas de las operaciones de grandes corporaciones que se hicieron en el país. Y aún le quedaban tiempo y ganas para un MBA en el Instituto de Empresa, "¡quedé tercero de la promoción, por décimas!". Su ansia de experiencias le llevó a ser directivo de una empresa canadiense que explotaba minas en Panamá, "y se sorprendían de que yo me fuera con los geólogos. Pisar el terreno te da información. Me apasiona la parte industrial".

Estuvo un año, hasta el día que le llamaron de casa: su hermano mediano, que había asumido las riendas del negocio familiar, falleció a los 28 años, de un fallo cardíaco. Ese vuelo de regreso "fue el viaje más largo de mi vida", pero valora que todo lo que ya había vivido hasta entonces le había convertido en un tipo "capaz de procesar



GUSI BÉJER

Ex boina verde y financiero en Nueva York, lidera la inversión de una familia de la burguesía catalana

las emociones, distinguir lo importante y lo necesario". Y se quedó unos meses con su familia destrozada, "es cruel pero la vida sigue y hay que aportar valor a los que están vivos". Aceptó cuando desde Londres le tentaron con una oferta de Blackwood Capital Group - "ellos sabían que yo aún no volvía a ser el Toni que trabajaba al 120%". Pero una relación en Barcelona y el ultimátum de la familia -"o vienes, o vendemos"-

le hicieron regresar al cabo de un año.

"Siempre me miré el negocio familiar desde la barrera, no quería que me regalaran nada. Quería escribir mi propia página de la historia"... "Y ahora que estoy aquí, no se me ocurre nada mejor por lo que levantarme cada mañana. Antes sólo me preocupaba que cada minuto de mi vida valiera la pena. Ahora, en cambio, construyo un capítulo de la vida que debe honrar a los que me han precedido e inspirar a los que me sigan. La perspectiva cambia".

Por vía paterna, Renom es nieto del empresario de Cerdanyola hecho a sí mismo cofundador de Sarbus, de Prisa, del Banco de Huesca, de Alianza Popular. Por vía materna, los Arboix descienden de un indiano que regresó enriquecido a Caldes d'Estrac. Pero donde está la salsa de esta historia, la fortuna con la que se creó Levante Capital, es en los apellidos de la abuela materna, Vicente y Ballester. Una familia que arranca en la Conca de Barberà hacia 1850, hizo fortuna con el comercio del azafrán, tuvo fábrica de hilaturas de algodón en Piera, construyó su finca en el paseo de Gràcia; "tenían pasión artística y palco en el Liceu, ayudaron a la Iglesia durante la guerra, y luego reconstruyeron sus negocios, buscando refugio en el inmobiliario".

Antoni Renom tiene 35 años y no sólo muchas historias que contar, sino que además sabe muy bien cómo contarlas. Y sabe también que su experiencia es tan extrema, tan intensa, que embelesa, descoloca. "Es verdad que soy una *rara avis*, porque yo no debería estar aquí...". Además, su formación le despojó de la tradicional discreción de la burguesía local acomplejada con el dinero. Con sus maneras anglosajonas se ha propuesto una pequeña revolución, que empieza por su propia empresa: "Somos una patrimonial que invierte capital. Nuestro objetivo tiene que ser crear valor". Y ha creado un capital riesgo para invertir en empresas, "para recuperar el sentido de nuestro origen" de burguesía industrial. También busca otro tipo de proyectos, como una fundación con el Liceu para captar público y patrocinio en Nueva York. Y no olvida las enseñanzas del abuelo, cuando le decía: "No quieras nunca ganar la última peseta del duro". "Siempre decía que ganar dinero está muy bien, pero es más satisfactorio enriquecer también la vida de los demás".

"Me va la marcha", funciona con Coca-Cola, duerme poco y hace "toneladas de deporte", su entreno para trabajar es el mismo que cuando se prepara para un Ultraman o pruebas similares. Se implica en las obras de rehabilitación de sus edificios -"los arquitectos se sorprenden: no quiero ser arquitecto, pero me juego mi dinero, tengo que saber de qué hablamos"- y de su nueva vivienda, en una finca modernista, pero ha dejado en manos de su novia, Cristina Fuster, ejecutiva en Deutsche Bank, todos los preparativos de su boda, que celebran dentro de poco más de un mes.●

TODOS LOS PERSONAJES DE
LOS NOMBRES Y LAS COSAS, EN
www.lavanguardia.com

ICF

El organismo impulsa un nuevo fondo

El Institut Català de Finances (ICF) ha puesto en funcionamiento, junto con la sociedad de capital riesgo Venturcap, un fondo de inversión destinado a empresas de nueva creación o a aquellas que estén en su fase inicial. El fondo estará dotado con tres millones, de los que el ICF aportará uno. Lo gestionará GVC Gaesco. / Redacción

BASF

El Govern y la firma, por una FP Dual

La conselleria d'Ensenyament y una delegación hispano-alemana de Basf han firmado un convenio para impulsar la primera FP Dual transnacional en España. Veinte estudiantes de ciclo formativo de grado superior de Química Industrial se formarán en el Institut Comte de Rius de Tarragona y harán prácticas en la sede de Basf en Ludwigshafen. / Redacción

NISSAN

La dirección en Barcelona ofrece 250 puestos temporales

La dirección de Nissan en Barcelona ha planteado al comité de empresa la necesidad de crear un tercer turno después del próximo verano para asumir un pico de producción de la furgoneta X83 (furgoneta que también tiene el nombre de Renault Trafic, Nissan Primastar y Opel Vivaro), lo que supondría contratar a unos 250 trabajadores temporales. La idea ya se aplicó en el 2011. / EP



Planta de Nissan

SEAT

Oferta de 75 plazas para aprendices

La escuela de aprendices de Seat ha abierto la convocatoria para que 75 jóvenes se formen este curso académico con la marca española y opten a un contrato indefinido. Es el segundo año académico que Seat incorpora la formación dual, inspirada en el modelo alemán, que combina formación y trabajo y un contrato remunerado. / Efe

**ESTANCO Y LOTERÍA
EN VENTA**
629 47 84 04
jrpimmobiliaris.com

**COMPRO EDIFICIO
A BARCELONA**
TRACTE DIRECTE
629 147 488

Barcelona, frente
Ikea y Gran Via 2

SE VENDE LOTE DE
50 VIVIENDAS NUEVAS
(con parking y acabados de lujo)

Precio: 8 Mill €
(160.000 €/vivienda)
m. 670 50 23 97 - t. 93 505 33 88

VALES
DESCUENTO
PROMOCIONES



Por només
7,95€

VAL DESCOMPTÉ
La nostra història II
Diumenge 14
LA VANGUARDIA



Por solo
9,95€

VALE DESCUENTO
Segundo libro + CD
Domingo 14
LA VANGUARDIA

Servicio de Atención al Suscriptor
902 481 482

club suscriptores
LA VANGUARDIA