

A man with a shaved head, wearing a blue suit jacket and a white shirt, is sitting in a swimming pool. He is holding a white document in his left hand and adjusting his shirt with his right hand. The document has the name 'kike sarasola' printed on it in a light blue, lowercase, sans-serif font. The background shows a cityscape with a prominent tall building and a church spire under a clear blue sky. The pool's surface reflects the man and the document.

kike
sarasola

creatividad

Cuando uno lee el currículum de Kike Sarasola no puede menos que asombrarse del carácter polifacético y emprendedor de este madrileño, que triunfó en el mundo de la hípica y revolucionó, desde hace años, el de la empresa. Desde niño, la inquietud formaba parte de su carácter. *"Siempre me sentí motivado por muchas cosas, todo me despertaba curiosidad. Mi inquietud siempre ha sido mental más que física porque nunca he sido un niño hiperactivo. Podía estar, perfectamente, varias horas leyendo un libro o viendo una película, pero lo que me atraía de verdad era el mundo de los negocios. Cuando estaba con mi padre, desde bien pequeño, le decía: "háblame de negocios, háblame de negocios".*

Y mataba el tiempo escuchándole. Yo tenía claro que quería ser hombre de negocios. Mi padre era una persona con muchísimas inquietudes y me transmitió ese sentimiento vital".

Empezó a trabajar con su padre –el empresario Enrique Sarasola–, pero, en un momento determinado, tiene que definir su futuro y se decanta por el deporte, en concreto por ser figura en el campo de la equitación. Vivió de lleno la peste equina, que tuvo en jaque al país los años 1989 y 1990, aprovechando ese tiempo para prepararse –fuera de España– de cara a los Juegos Olímpicos del 92. *"En casa aceptaron muy bien mi decisión. Mi padre siempre se dio cuenta de que yo soy muy in-*

tenso, de ésos que cuando quiero hacer algo les gusta hacerlo bien. Soy muy perfeccionista. El sabía que si yo tomaba la decisión de prepararme para unas olimpiadas lo conseguiría. Competir para mi país y en mi país, como me ocurrió en Barcelona, fue mágico”.

Hasta el año 2003, Sarasola se centró en su carrera como jinete, consiguiendo uno de los mejores palmarés de un español en hípica. Acumuló tres diplomas olímpicos en las tres Olimpiadas que participó: Barcelona 1992, Atlanta 1996 y Sydney 2000. Fue campeón de España en cuatro ocasiones y obtuvo la medalla de bronce en el Campeonato de Europa de 2001 en su modalidad, la primera conseguida por un español en esta disciplina. En los Juegos Olímpicos de Atenas de 2004 sufrió una lesión en la espalda al caerse del caballo. *“El día que ocurrió, no paré de llorar. Lo había conseguido todo en mi disciplina, pero el deporte se había convertido en mi medio de vida. Al mismo tiempo, mi cadena de hoteles (ROOM MATE) ya había arrancado unos años antes. Te-*

nía muchas cosas en la cabeza, pero también estaba muy focalizado en la equitación y esa caída supuso un punto de inflexión en mi vida. Fue muy duro y lo llevé fatal. Estuve tres meses metido en una cama con un corsé de arriba abajo. Me rompí la columna, tuve muchísima suerte de no quedarme paralítico y me prohibieron moverme. Cambié el chip de mi cabeza y me centré en una recuperación que me devolvería a la vida, pero alejado del deporte. Instalé la cama en el salón de mi casa, me rodeé de mi ordenador, mis papeles, los teléfonos y me dediqué a tener ahí mis reuniones de trabajo”.

A partir de ese momento, concentra toda su energía y creatividad en su cadena de hoteles ROOM MATE, que desde el año 2000 ya había empezado a revolucionar el mundo hotelero. *“Es un nuevo concepto hotelero basado en mi experiencia al viajar por todo el mundo. La clave es una buena localización, fantástico diseño y un servicio excepcional. Todo a un muy buen precio”.* Son hoteles dirigidos a todo aquel a quien le gusta cuidar su dinero, ofre-



Fotos: Peppino Marino

ciendo una calidad-precio que no existía hasta ese momento en España. De un tiempo a esta parte, esa misma fórmula la está aplicando en la oferta hotelera que ofrece más allá de nuestras fronteras. ROOM MATE Hotels sigue en pleno crecimiento con Kike Sarasola dirigiendo hasta el último detalle de cada uno de los hoteles. La expansión actual está muy dirigida a establecerse decididamente en Estados Unidos, dónde el objetivo es tener cinco hoteles en Nueva York, y otros tantos en Chicago, Washington, Boston, Dallas, Miami, Los Ángeles y San Francisco. Méjico y Buenos Aires han sido las últimas incorporaciones. Londres, París y otras ciudades europeas es el ob-

jetivo más inmediato. Los hoteles Room Mate adquieren las características de un auténtico anfitrión. Sus clientes son considerados más huéspedes y compañeros de piso que clientes en sí. Se conciben como "hogares", que abren sus puertas a los viajeros que llegan a la ciudad buscando con-

fort, calidez y el espíritu acogedor que ofrece todo anfitrión a sus invitados.

Dice que la disciplina del deporte le ha ayudado a programarse en el tiempo, a ser previsor, a llegar a tener las cosas en los plazos previstos. Es diferente y eso le hace especial. *"Siempre me ha gustado ir a contracorriente, contra todo lo establecido. No me gustan los tópicos. No es algo premeditado, pero siempre he hecho las cosas cuando los demás no las hacían porque no estaba bien visto. Me gusta el perfeccionismo y utilizar el sentido común, tanto en mi vida personal como en el trabajo. Soy comedidamente ambicioso, pero no me dí realmente cuenta*

de lo que tenía entre manos hasta que abrí mi cuarto hotel. En ese momento supe que había encontrado un sitio en el mercado, que había hecho bien mi trabajo”.

Dicen sus subordinados que es todo un líder, un jefe excepcional, de los que da las gracias, sabe delegar y valora el trabajo

de los suyos... *“pero estoy pendiente de todo, desde el primer enchufe que se instala en el hotel a la última alfombra que se pone. Me gusta tenerlo todo controlado y me entero de todo. Me relaja delegar cuando me siento tranquilo. Tengo un equipo de gente responsable, resolutiva y profesional, que me ayudan muchísimo y me permiten tener mis pequeños tiempos de desconexión mental, pero eso no evita que esté pendiente de todo. Además, tengo un sexto sentido que me alerta de cuando las cosas no funcionan. Cuando entro en un hotel sé perfectamente si funciona o no, lo intuyo, lo capto inmediatamente. El secreto de lo “bueno, bonito y barato” es que*

tiene que parecer muy caro. Y eso implica estar mucho tiempo encima de todos los detalles. Así es como yo veo mi negocio”.

“Siempre me ha gustado ir a contracorriente, contra todo lo establecido. No me gustan los tópicos”.

Ese espíritu inquieto, del que siempre hace gala, ha llevado al empresario a implicarse en otro tipo de inquietudes.

Una gran parte de su actividad diaria está dedicada a poder recaudar fondos para los niños menos favorecidos. Hace ya unos años, junto con su marido, Sarasola está apoyando la Fundación MINICOL donde, con su ayuda y el apoyo de sus amigos, entre otras muchísimas personas, consiguieron comprar un orfanato en Colombia donde ayudan a 200 niños. El suyo es un espíritu creativo en constante evolución, un talento que parece no tener límites...