

EL PERFIL DE LA SEMANA

CARLOS BLANCO, FUNDADOR Y CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO ITNET

Un gurú de Internet forjado por las crisis

Su bagaje y experiencia, después de haber superado en dos ocasiones la amenaza del cierre de sus empresas, le han servido para hacerse un hueco en Internet en España.

NOEMÍ GÓMEZ, Barcelona

Se ha convertido en uno de los personajes más respetados del panorama online español. Emprendedor y empresario de Internet, *business angel*, bloguero y cofundador de First Tuesday. Así se podría resumir brevemente el intenso currículum de este catalán de 39 años, con estudios en informática de gestión, casado y con tres hijos. "Carlos Blanco es uno de los dinamizadores del mercado de Internet y de emprendedores de España", afirma Jesús Monleón, *business angel* y miembro del Keiretsu Forum, que conoce bien a Carlos fruto de una fluida relación profesional.

Los comienzos de Carlos Blanco en Internet se remontan a 1996 cuando fundó el portal de información de fútbol Servifútbol.com uniendo así dos de sus grandes pasiones: el fútbol -ha sido durante 18 años entrenador- e Internet. Al mismo tiempo creó otras dos empresas de servicios informáticos: Oace e InSAP, que decidió vender en 1999 para centrarse al 100% en el negocio de Internet. "Cambié el nombre de Servifútbol por el de Sports Internet Factory y empecé a lanzar portales de otros deportes y a vender información deportiva a webs generalistas como AOL o Yahoo!", explica Blanco. Ese mismo año cofundó en Barcelona el foro de emprendedores e inversores First Tuesday. "Leí en una revista inglesa la existencia de estos encuentros, me gustó y les propuse la idea de traerlo a España", dice este emprendedor.

Crisis de Internet

A comienzos del año 2000 explotó la burbuja punto-com y frustró dos oportunidades de venta de Sports Internet Factory a ya.com y Starmedia. Blanco estuvo a punto de pasar a engrosar las listas del paro. "De tener 22 empleados en junio de 2001 pasé a cuatro en diciembre; me arruiné, tuve que vender mi casa e irme a vivir con mi mujer y mis dos hijos a casa de mis padres", explica Blanco. "Ha sido -dice el directivo- la única etapa de mi vida en la que he tenido estrés". Aun así, afirma que lo que aprendió en 2000

y 2001 "fue exagerado". "Ha sido mi mejor MBA", asegura. Las principales lecciones que sacó de esta etapa son las siguientes: "Hay que diversificar, saber escoger a tus socios, que para mí tienen que tener mentalidad em-

prendedora, y analizar bien los sectores antes de meterse en ellos", explica. Con estas lecciones bajo el brazo y sus habilidades claramente definidas -"tenía un gran *networking* a través de First Tuesday y había aprendido a captar audiencia en Internet"-, Carlos Blanco fundó el grupo ITNet con 3.000 euros en diciembre de 2001. Pero antes de poder dedicarse *full time* al negocio de los portales, que es lo que realmente le motivaba, tenía que ganar dinero y en 2002 lo único que daba ingresos era la venta de contenidos para móviles (juegos y melodías) a través de Internet. Para comercializar estos servicios de telecomunicaciones fundó la empresa RSystem, que hoy todavía cuelga del paraguas del grupo ITNet, aunque el negocio de los contenidos para móviles lo dejó definitivamente en 2003 para dedicarse a la compra de portales de ocio en Internet.

"He adquirido -dice Blanco- unos quince portales, como Jocuegos y Nosotras, que agrupé, junto a los que he creado y a los de deportes que lancé al principio, bajo el paraguas de la empresa Ociomedia, otra de las filiales del grupo ITNet".

Aunque el negocio estaba rodado, Blanco volvió a vivir su segunda gran crisis a finales de 2004 en la que estuvo otra vez a punto de cerrar su



-Roberto Fernández, Emilio Márquez y Axel Serena -acudieron al rescate y le inyectaron 100.000 euros, además de convertirse en accionistas minoritarios del grupo ITNet. Como muestra de agradecimiento, Carlos Blanco hizo un pacto verbal con ellos por el que todo lo que invirtiera en otras empresas de Internet lo haría a nombre del grupo ITNet y no de Carlos Blanco. La compañía mantiene inversiones minoritarias en nueve empresas, como Vertical Social Networks, DAD, Synerquia o Iris Experience.

Emilio Márquez dice que una de las virtudes de Blanco es que tiene un gran olfato para los negocios de Internet y que es muy amigo de

"En 2001 me arruiné y pasé de tener 22 empleados en junio a cuatro a finales de ese año"

"En los negocios hay que diversificar, escoger bien a tus socios y analizar en detalle los sectores"

"He comprado 11.000 dominios como una inversión para luego venderlos o utilizarlos"

empresa, ya que todo el dinero que había ganado con las *telecos* lo había reinvertido en los portales y su empresa todavía perdía dinero. En ese momento, tres emprendedores como él, que ahora son también amigos

sus amigos. Una de sus normas de amistad es que cada vez que se reúne con sus amigos-socios lo hacen en el restaurante Tibet de Barcelona con los caracoles a la llauana, la sangría y el pollo como menú estrella. Por contra, es demasiado sincero y directo y eso a veces le causa algún que otro problema.

Además de RSystem, de Ociomedia y de sus inversiones como *business angel*, el grupo ITNet controla el 50% de la empresa de tecnología para móviles Aztime Mobile y el 31,5% del portal de citas online yunu.com. Blanco también se ha metido en el negocio de los dominios. Desde 2003 en el que empezó a comprar dominios de Internet se ha hecho con unos 11.000 dominios por 450.000 euros. "Es una inversión para luego venderlos, utilizarlos o desarrollarlos", dice Blanco. Seguro que en estos tiempos se le revalorizan más que cualquier inversión inmobiliario.

Cajas de ahorros

Caixa Sabadell celebra su 150 aniversario



Caixa Sabadell ha dado el pistoletazo de salida a la celebración de su 150 aniversario con la presentación de su programa de actos conmemorativos. El presidente de la entidad, Salvador Soley, y el director general, Jordi Mestre (en la foto, de izquierda a derecha), destacaron ayer que Caixa Sabadell es la caja catalana más antigua y la segunda con más historia en el sector en España, después de Caja Madrid. "La celebración no llega en el mejor momento por la coyuntura financiera internacional", destacó Mestre, quien se mostró convencido de que la entidad se encuentra preparada para afrontar las crisis como avala su historia. "Creo que celebraremos el 175 aniversario como entidad independiente, pero no sé si por el camino absorberemos a alguien", señaló el director general en referencia a los rumores sobre fusiones de cajas de ahorros en Catalunya y en España. En el marco de la celebración, la caja inaugurará este año la nueva Biblioteca de Humanidades de Sabadell, que ha supuesto una inversión de tres millones de euros. La entidad también ha presentado en su sede social de Sabadell la exposición *El valor del dinero*. Se trata de una muestra orientada a acercar la economía a la gente de la calle con fotografías y juegos. La caja también prepara la presentación del libro *Caixa Sabadell. Finanzas y acción social*, que será presentado en un acto público en el mes de octubre al que acudirá el presidente de la Generalitat, José Montilla, entre otras personalidades.

Cultura

Abacus entra en el capital del Club TR3SC



La cooperativa Abacus y la Federació Lull se han incorporado como socios al Club TR3SC para impulsar su apuesta de ocio cultural en Catalunya, con un 20% y un 8% del capital, respectivamente. El club es una iniciativa del Departament de Cultura, la Corporació Catalana de Mitjans Audiovisuals (CCMA), Iberautor, Prometeatre, Servicaixa y Tel.entrada y su objetivo es ofrecer información cultural y descuentos a sus 23.000 socios. El acuerdo entre Abacus y el Club Tr3sc supone la promoción del club entre los 600.000 socios de la cooperativa. Además, Abacus se incorporará al consejo de contenidos para seleccionar la oferta editorial. Las tiendas de Abacus pasarán a ser la puerta del club en la calle, ya que los socios podrán recoger allí los productos adquiridos.