

## "Arruinarse es más beneficioso que un MBA"

Itnet gestiona más de 25 portales virtuales pero a su fundador no siempre le ha sonreído la suerte

Paula Zapata

BARCELONA. Imagínese que después de un acontecimiento que ha dado la vuelta al mundo, que ha sacudido los cimientos de la economía mundial y que ha puesto a los gobiernos de medio mundo en alerta, usted pierde a los clientes de su empresa. Puede parecer no tan grave teniendo en cuenta el panorama, pero si son sus dos únicos clientes, gracias a los que sustenta la empresa, la broma puede no tener tanta gracia.

"La mañana del 12 de septiembre de 2001, cuando llegué a la oficina, me encontré con dos faxes de nuestros dos únicos clientes. Rescindían el contrato sin más, así que nos quedamos entonces sin nadie a quien vender nuestros productos". El que habla es Pablo Blanco, fundador del conglomerado de portales web Itnet y cofundador de la iniciativa *First Tuesday* —reuniones mensuales entre inversores y emprendedores—.

Ésta fue la primera vez que Blanco se arruinó, ya que sus dos únicos clientes eran norteamericanos y los contratos que firmaron incluían una cláusula de rescisión en caso de ataque terrorista. "¿Quién se lo iba a imaginar?", bromea ahora Blanco.

Este emprendedor se dedica a ayudar a los que empiezan en el sector de Internet y las nuevas tecnologías: "En este tipo de empresas los socios capitalistas son escasos. Normalmente los que ponen el dinero son gente que ha pasado por el sector y ya se ha jubilado, pero en Internet no pasa eso, la media de edad de los emprendedores y de los inversores está entre los 30 y los 40 años".

La plataforma de *First Tuesday* es ideal para ayudarles, por eso desde finales del pasado año Pablo Blanco apostó por relanzarla en Barcelona y en Madrid. Asegura que para un emprendedor es fundamental "el conocimiento, el talento y los contactos, hoy sin ellos no eres na-



Pablo Blanco, fundador de Itnet y cofundador de 'First Tuesday'. LUIS MORNO

die, es lo que se llama dinero inteligente. ¿Dónde mejor que en un encuentro como el *First Tuesday* para hacer negocios?". Sabe de lo que habla. Optó desde un primer momento por "las telecomunicaciones, Internet, los media y el en-

tretenimiento. El sector TIME". Itnet es un conglomerado de tres empresas propias en Barcelona y participaciones de otras dos en Madrid (Aztive) y en Valencia (Excelweis). Asegura que cada semana tiene "unas 2 ó 3 oportunidades de in-

vertir en nuevas empresas que empiezan", pero que siempre que ve a un emprendedor con un *Powerpoint* huye: "Me dan más seguridad los que van con los datos en *Excel*".

Quizá sea porque también le tocó vivir el estallido de la burbuja .com a la cabeza de una empresa proveedora de contenidos audiovisuales para móviles. Pero volvió a levantarse y por eso asegura que "los emprendedores de verdad, nunca se achantan. Para mí arruinarme dos veces fue más provechoso que sacar un MBA".

Una de las claves está en "replicar" un modelo de éxito para diferentes *targets* del mercado. Itnet lo ha hecho en los 25 portales que gestiona y le ha funcionado. "Tenemos un portal importante del que salen otros que funcionan como nichos y aquí está la publicidad, vendemos de forma rentable y ganamos más". La facturación media de cada portal no baja de los 10.000 euros mensuales y en menos de un mes lanzarán una red de 15 blogs temáticos.