

En línea

CAIXA GIRONA

Jordi Blanch asumirá la dirección general

El presidente de Caixa Girona, Arcadi Calzada, anunció el viernes su intención de proponer en la próxima asamblea a Jordi Blanch, actual director adjunto de la entidad, como nuevo director general de la caja de ahorros, en sustitución de Aleix Gimbernat, que está a punto de jubilarse. Según explicó la caja, el anuncio de Calzada se produjo durante la asamblea general ordinaria de Caixa Girona, que aprobó el viernes las cuentas del ejercicio 2006.

En su intervención, Calzada aseguró que

se ha cerrado "un ciclo importante" de crecimiento para la entidad, y que el actual "enfriamiento" del sector inmobiliario "obliga a idear y a aplicar nuevas estrategias dirigidas a aquellos sectores que presentan muy buenas expectativas, como la industria y el consumo". "Se abre ahora un nuevo periodo, difícil pero muy alentador", afirmó el presidente de Caixa Girona, quien también avanzó que la entidad adelantará en casi un año el cumplimiento de los objetivos fijados en su plan estratégico. La entidad tenía al cierre del año pasado 220 sucursales, la mayoría en la demarcación de Girona, y era la trigésima cuarta caja de ahorros de España por volumen de activos. - Agencias

C. DE COMERCIO AMERICANA

Primera conferencia empresarial UE-EE.UU.

La Cámara de Comercio Americana en España, presidida por Jaime Malet, ha convocado para los próximos 25 y 26 de junio la primera conferencia empresarial UE-EE.UU. sobre energía y tecnología, que inaugurarán el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Joan Clos, y Eduardo Aguirre, embajador de EE.UU. en España. Esta doble jornada, que tendrá lugar en el hotel Intercontinental en el paseo de la Castellana de Madrid, se abrirá con la conferencia *La cambiante demanda energética*

*mundial, seguirá con la ponencia ¿El final de la era del petróleo? Un momento...: El verdadero estado de la cuestión sobre las reservas del petróleo y contará con la intervención del catedrático de Recursos Energéticos Mariano Marzo. Por su parte, Maite Costa, presidenta de la Comisión Nacional de la Energía, moderará la conferencia del martes 26 de junio titulada *A power struggle: La geopolítica de la seguridad energética*. Otras ponencias previstas son: *¿El renacimiento de la energía nuclear? Equilibrando las necesidades energéticas con la sostenibilidad medioambiental, Opciones a largo plazo para abastecer la próxima generación y tecnología para nuevos adelantos y Eficiencia energética*. - Redacción*

LOS NOMBRES Y LAS COSAS CARLOS BLANCO, PRESIDENTE DE ITNET

Un superviviente.com

MAR GALTÉS
Barcelona

A los 13 años hacía el cubo rubik en menos de un minuto, se me daban muy bien las mates y además escribía muy rápido a máquina. Con este perfil, un profesor me recomendó que estudiara la recién creada FP de informática". Entonces Carlos Blanco no tenía ni idea de lo que era un ordenador, pero lo aprendió rápido y nunca más se ha desenganchado. A finales de los noventa fue uno de tantos emprendedores que se lanzaron a la piscina de internet y los negocios puntocom, y hoy es de los que siguen nadando: "Somos los supervivientes, los que no nos rajamos durante la crisis y ahora recogemos los frutos. No creo que seamos más de veinte o treinta los que seguimos, once años después, al frente de los mismos negocios con los que empezamos en internet en España". Blanco montó en 1996 un portal de contenidos sobre fútbol, y ha evolucionado hasta lo que es hoy ItNet, un grupo de creación de servicios y contenidos de ocio en la red. Entre sus portales de deportes y de juegos destacan servifutbol.com, jocjuegos.com, pequejuegos.com o mundijuegos.com, que tiene 1,5 millones de usuarios registrados. Ha invertido más de 300.000 euros en comprar dominios (tiene más de 8.000), en los que inserta publicidad o que luego vende. También produce contenidos para portales y móviles, e invierte en nuevas empresas. En el 2007 el grupo "facturará más de tres millones de euros, con una plantilla de 30 personas, y unos beneficios que se acercan al millón de euros".

Blanco lleva puesta la directa, convencido de que el éxito de sus negocios es que "tienen modelos de ingresos claramente definidos". Pero antes estuvo a punto de perderlo todo. Los atentados del 11-S destrozaron la entonces incipiente publicidad en internet: el 12 de septiembre del 2001 Blanco se desayunó con un fax de rescisión de contrato de sus tres principales clientes. "Pasamos de facturar 30.000 euros a 0, de una plantilla de 22 personas quedamos 4 y tenía que decidir: ¿qué hacemos?". Cuenta que desde entonces se obsesionó por diversificar, y que de esa experiencia aprendió el que ahora es su valor diferencial: "Pienso a medio plazo". Se recuperó gracias a la venta de contenidos en mensajes SMS y a números 906. "Hubiera podido ganar más dinero en

ese negocio. Pero yo seguía creyendo en los portales, es lo que me motivaba, y me dediqué a construir lo que tengo ahora. Empecé a montar portales, cada dos o tres meses cositas nuevas para ver cómo funcionan".

Esos ingresos que obtenía vendiendo juegos, bromas y tarot en el móvil y en la tele le salvaron las cuentas, pero se cobraron su precio: "Mucha gente no entendía cómo sobreviví en etapas de crisis y se inventaron que estaba en el negocio de los contenidos porno. Pero yo no me metí en el porno porque hay demasiada competencia. En el ocio digital aún hoy tengo poca competencia". Sus maneras corresponden a esa nueva hornada de empresarios que tienen y manejan sus propias reglas. Más allá del símbolo externo que es no llevar corbata y exprimir al máximo las tecnologías, les une también una forma de relacionarse. Blanco está en contacto con sus socios y empleados a tra-



GUSI BÉJER

vés del Messenger, y es un gran defensor del networking: "Hay que ir a eventos y conferencias. A mis socios de Valencia los conocí en una conferencia", asegura. Por eso es también promotor en España del First Tuesday: lo empezó en 1999, cuando en estos encuentros de apariencia informal se tramaron y festejaron algunos de los mayores excesos de la nueva economía, y de nuevo ahora, cuando todo apunta a que internet vuelve a ser negocio, dentro de la racionalidad. "Creo en la suerte pero más en el trabajo. La suerte no pasa siete veces", dice Blanco, que se define como un emprendedor que ha sabido delegar. "Estoy en 20.000 sa-raos, conferencias... Nada puede depender de mí, estaríamos muertos", dice.

Es habitual encontrarle en varios o muchos frentes a la vez. Empezó como analista programador y pronto montó una tienda de ordenadores. "Desde los 16 años soy entrenador de fútbol de chavales y directivo de equipos de fútbol base. Antes de internet yo ya quería montar algo de compraventa de fútbol, una red para conectar a agentes y jugadores". Cuando decidió ampliar su formación, prefirió compartir

"Tengo una frase: 'Hasta ahora no he inventado nada que no haya inventado otro antes que yo en otro país'"

aulas con Fernando Hierro y Alfonso en el máster de Director Deportivo, y actualmente se está sacando en el CAR de Sant Cugat el título de entrenador de Primera División: "Es el que me falta, es por motivación y como hobby, no quiero ser entrenador". Aun así, dedica a ese objetivo once horas a la semana: "Es muy duro", asegura. Hasta el año pasado estuvo en la secretaría técnica del Espanyol, y esta temporada es asesor del presidente del Miapuesta Figueres. "Pero ya no tengo tiempo".

"Tengo una frase: 'Hasta ahora no he inventado nada que no haya inventado otro antes que yo en otro país'. Muchas veces he pensado algo desde cero, y cuando investigo, encuentro a alguien que también lo está haciendo. Esto significa que hay que desmitificar el valor de las ideas: la clave no es la idea, sino cómo la ejecutas, el equipo, los socios". Expresa su decepción por la falta de "business angels" en España. Somos los empresarios de internet que tenemos recursos los que apoyamos a los nuevos emprendedores".

A punto de ser padre por tercera vez, con sus hijos de 10 y 11 años comparte juegos y consolas: "Tenemos la PSP, la Nintendo DS, la Wii. Pero no me considero adicto a la tecnología". Cuando su familia se acuesta, se dedica a su blog. "No me esperaba que tuviera tanta audiencia. Si no escribo, recibo quejas en el Messenger".

La Camisería T & P abrirá su primera franquicia

LORENA FARRÀS PÉREZ

BARCELONA. - La Camisería T & P, creada en el 2002 por Joan Torrents y José Luis Peyra, está trabajando en una línea de franquicias repartidas en ciudades como Tarragona, Girona, Reus o Mataró. Además, la empresa inauguró a finales de mayo su tercera tienda en la Via Augusta de Barcelona con la que prevé superar el millón de euros de facturación. Esta última apertura ha supuesto una inversión de 120.000 euros.

La característica principal de La Camisería T&P es que desafía la actual crisis del sector textil comprando sus productos en fábricas catalanas. Está especializada en camisas de vestir, tanto para hombre como para mujer, y corbatas. El precio medio de una de sus camisas supera los 100 euros y además la empresa las confecciona a medida a todos los clientes que lo soliciten, servicio que pocas empresas ofrecen. "Vendemos un producto de calidad, todas nuestras camisas son de algodón y cuidamos todos los detalles al máximo hasta el punto de que las lavamos y repasamos sus botones antes de venderlas", explica Peyra. Torrents asegura que "no vale la pena querer competir en cantidad porque siempre hay alguien que puede fabricar más barato, sino en calidad. Creemos que ésta es la apuesta que debería de seguir el sector textil español y que ya siguen en Italia".

El cliente medio de La Camisería T & P es un ejecutivo de clase media-alta y que supera los 30 años, aunque la empresa quiere abrirse un hueco en otros segmentos de edad como entre los más jóvenes. Tanto Torrents, que también es el presidente del Gremio de Comercio Textil y Sastrería desde hace 14 años, como Peyra han trabajado toda su vida en el sector textil. Ambos decidieron crear este proyecto empresarial porque consideraban que existía una demanda no atendida en el mercado y en un futuro prometen diversificar el producto.

OFICINAS CORPORATIVAS EN VENTA / ALQUILER



CONSELL CENT - AV. DIAGONAL

• 1.200 m² + 250 m² terraza

• Edificio Comercial Representativo

INFORMACIÓN 93 505 40 05 / 629 29 39 18

COMPRAMOS LOCALES EN BARCELONA

Con o sin inquilinos.



Atenderemos todas las ofertas.

SIGLO XXI FINCAS 93.301.77.77

Venta de solar de 5.230 m² de techo (72 pisos)

Municipio de Riells i Viabrea

Junto estación de Renfe

Teléfono: 93.253.19.50