

ENTREVISTA SERGIO ESCOTÉ DIRECTOR GENERAL DE VARIOS NEGOCIOS EN GRUPO INTERCOM Y PROPIETARIO DE OPTIMA NETWORK

“Con 14 años empecé a ganar dinero con internet”

En unos días en los que está tan de moda hablar de emprendedores, no está de más fijar la vista en la persona de Sergio Escoté, un directivo y empresario catalán, nacido en la localidad barcelonesa de Sant Celoni, que con sólo 23 años ha puesto en marcha diversos negocios de gran éxito relacionados con internet, un segmento con el que viene trabajando desde que era un niño.

¿Desde cuándo trabajas con internet?

Empecé a interesarme por el mundo de internet siendo muy niño, pero no fue hasta los 14 años cuando comencé a investigar algunas formas de ganar dinero a través de la red. El primer paso que di en este sentido tuvo relación con el tema de los dominios, que por aquella época era una parcela bastante desconocida en España pero que en Estados Unidos suponía una buena oportunidad de negocio a medio o largo plazo.

¿En qué consistía esta inversión en el negocio de los dominios?

Me dedicaba a invertir los pocos ahorros que tenía en la compra de aquellos dominios que pudieran tener un cierto potencial o interés a corto y medio plazo para, más tarde, revenderlos por un valor bastante más alto del que yo había pagado en un primer momento.

¿Qué hiciste con los beneficios obtenidos en estas primeras inversiones en dominios?

Los beneficios que fui obteniendo en este primer negocio los reinvertí en la constitución de una primera empresa, que fue MultasNo.com, uno de los primeros portales que hubo en España dedicado a ofrecer servicios de defensa para que los ciudadanos pudieran recurrir las multas de tráfico. Esta plataforma surgió, además, en un momento muy oportuno, puesto que acababa de aparecer el carné por puntos, por lo que tuvo una excelente acogida por parte de los consumidores. Posteriormente vendí esta empresa, lo que significó la consecución de un cash muy rápido y que con sólo 16 años diversos medios de comunicación comenzaron a interesarse por mí como un ejemplo precoz de empresario de éxito.

¿Cuándo empieza tu relación con Grupo Intercom?

Mi relación con Grupo Intercom empezó por casualidad cuando tenía 17 años. Fui un día a sus instalaciones, hablé con el máximo responsable y me ofrecieron la posibilidad de que, un día después de cumplir los 18 años, me incorporara a su plantilla para responsabilizarme de algunos proyectos de la casa.

Tiene mérito que una empresa como Grupo Intercom apostara por tu talento a una edad tan temprana.

Una de las máximas de la filosofía corporativa de Grupo Intercom se basa en financiar ideas y, sobre todo, invertir

■ “Mi experiencia en Grupo Intercom me ha servido para aprender mucho, me abrió puertas y me permitió establecer contactos muy interesantes”

en personas. Así que, un día después de cumplir los 18 años, me incorporé a la disciplina de esta compañía y durante unos seis meses me dediqué a observar su funcionamiento en general. Fue una etapa en la que obtuve un enorme aprendizaje.

¿Cuánto tardaste en lanzar tu primer proyecto?

Cuando pasó ese medio año de observación y aprendizaje lancé mi primer gran proyecto en Grupo Intercom, que fue Home for Home, un portal que consiste en facilitar el intercambio de viviendas entre personas durante sus respectivos periodos vacacionales. Comenzamos con un equipo de unos seis o siete trabajadores y en estos momentos somos la segunda web más grande del mundo y el líder en Europa en intercambio de viviendas.

Pero Home for Home no ha sido el único negocio que has lanzado en Grupo Intercom.

No, a la edad de 20 años creé otro negocio en el seno de esta entidad, que fue Intercom Adsites, una plataforma orientada a invertir en proyectos web que generen un gran volumen de tráfico en internet para incrementar todavía más sus beneficios, un objetivo que logramos mediante la optimización del rendimiento, especialmente a través de la publicidad. Nuestra última apuesta guarda relación con una nueva línea de juegos sociales para dispositivos móviles, denominado Rival.com. También dirijo el portal Noticias.com.

¿En qué momento decides crear tu propia empresa, Optima Network?

Mi experiencia en Grupo Intercom me ha servido para aprender mucho, me abrió puertas y me permitió conocer a diversas personas y establecer contactos muy interesantes. Así, con 20 años monté de forma paralela mi propia empresa, que es Optima Network, dedica-



■ “En los próximos meses vamos a abrir delegaciones en Nueva York, Berlín y Tokio”

da a aumentar ingresos en negocios online de todo el mundo, asesorar a las administraciones públicas y, mediante una tecnología específica, optimizar ciertos patrones publicitarios. De manera más reciente nos dedicamos, además, a cuestiones relacionadas con la seguridad informática para grandes corporaciones.

¿Cómo ha sido la trayectoria de esta compañía?

Hemos obtenido un crecimiento im-

presionante, con incrementos del 15-20% mensual, de tal forma que vamos a cerrar este mes de junio con una facturación de algo más de medio millón de euros y tenemos previsto superar el millón de euros mensual antes de fin de año. Por otro lado, contamos con oficinas en Barcelona y en los próximos meses vamos a abrir delegaciones en Nueva York, Berlín y Tokio, que son los mercados donde existe actualmente mayor beneficio y más crecimiento.

Tienes 23 años y has realizado varios proyectos de éxito, pero seguro que una mente inquieta como la tuya debe tener nuevos objetivos en el horizonte. ¿Hacia dónde se dirigen tus metas a corto, medio o largo plazo?

Mis metas más inmediatas están centradas en el ámbito del mobile, es decir,

en la publicidad para cualquier tipo de dispositivo móvil. Ahora mismo estamos investigando y dedicando muchos esfuerzos a este campo y ya contamos con una tecnología especialmente creada y mejorada por un equipo especializado. Creemos que en cuatro o cinco años la publicidad en dispositivos móviles será esencial para el posicionamiento estratégico de cualquier entidad. Además, a medio plazo, mi intención es invertir en proyectos con potencial de emprendedores y convertirme en business ángel.