

Empresas | jueves 04 de diciembre de 2014 | 08:58hs

Call2World recibe inyección de capital millonaria para desembarcar en Latinoamérica

TyN dialogó en exclusiva con Manuel Garriga, CEO de la compañía, sobre los planes de expansión y crecimiento que tienen en la región.



Call2World fue fundada en 2013 Barcelona por Manuel Garriga, impulsor de varias empresas de telecomunicaciones y directivo y consejero de compañías del sector como MAD, Nexica, Networking o Transworld Consortium y está respaldada por un grupo de profesionales con un amplio conocimiento del sector de la telefonía, gracias a su trayectoria profesional en diferentes

operadores. Entre sus inversores destacan Pedro Fontana, presidente de Áreas; Javier Llansó, ex director general de Cespa y Fede Segura, consejero delegado de Esbelt.

Garriga, CEO de Call2World, explicaba: **“Somos una operadora española de telefonía que nace hace un poco más de un año para cubrir un nicho de mercado donde los operadores tradicionales no competían: en llamadas internacionales y roaming.** Esa fue la idea original pero con el paso del tiempo nos fuimos dando cuenta que hay clientes satisfechos que demandan que amplíemos nuestro servicio y otro, donde no accedíamos porque no tenían llamadas internacionales ni roaming, que demandaban otro tipo de soluciones”.

La empresa está dirigida especialmente a empresas que ofrecen soluciones flexibles y definitivas en servicios como las llamadas internacionales, el roaming o la incorporación de dos números de teléfono en un único dispositivo, algo que las operadoras tradicionales mantienen fuera de sus contratos estándar para empresas y someten a opacidad y múltiples salvedades.

El ejecutivo continuaba: “Salimos al mercado con algunas premisas. Por un lado, la **inexistencia de requisitos de permanencia**, es decir que sea posible la baja instantánea y sin necesidad de tramitación cuando el usuario lo desee. Por otro, **la posibilidad de contratar el servicio sin abandonar el operador telefónico con el que la empresa trabaja**, es decir que fuéramos complementarios. Esto nos ha ayudado a ingresar a empresas grandes, que confíen y nos conozcan”.

Además, continuaba el ejecutivo, “ofrecemos tarifas reducidas, facturación por segundos, y atención al cliente rápida y resolutiva, con un chat online con respuesta máxima en 30 segundos”.

De este modo, Call2World ofrece soluciones de llamadas de voz tradicional y datos –tanto desde teléfonos fijos como móviles– a aquellas empresas para las que facturas de determinados servicios son excesivas pero descartan usar soluciones de VozIP que ofrecen pocas garantías para su uso diario en un ámbito profesional.

Servicios

La empresa ha ido teniendo muy buenos resultados por lo que ha decidido ir ampliando sus servicios. Al respecto, Garriga detallaba la oferta, la cual consiste en:

1. Numeración global

El sistema de numeración global nace como respuesta a la cada vez más frecuente internacionalización de las empresas y su presencia en mercados internacionales. Con la numeración global ya es posible recibir llamadas en un número local de cualquier ciudad donde la empresa tenga actividad, sin necesidad de que haya allí presencia física de equipo; las llamadas se desvían hacia la oficina elegida por el cliente, se encuentre donde se encuentre.

La combinación de este servicio con otros del portfolio de Call2World –como el de centralita virtual o asistencia remota– garantiza a sus clientes una presencia corporativa internacional real sin necesidad de desplazamientos.

2. Global Phone

Call2World habilita una solución de Roaming Global por el cual los clientes eliminan las altas tarifas que las operadoras aplican por itinerancia: se pueden recibir llamadas de 138 países sin ningún coste adicional y ahorrar en el uso de datos. El servicio se activa a través de una app y conectando una carcasa al teléfono. A partir de aquí el dispositivo actúa como un teléfono local y desaparecen los costes de roaming. Con esta funda, tu operador no sabe que estás fuera del país y no te cobra roaming.

Global Phone está operativo en 48 países, pero Call2world da la posibilidad que el cliente decida en qué países quiere habilitar el roaming global, ya que se trata de un gadget tecnológico personalizable a las necesidades específicas de cada cliente.

Para utilizar este sistema y prevenir los habituales picos en la facturación telefónica asociados a desplazamientos internacionales, no es necesario cambiar de operador de telefonía móvil ni realizar ningún tipo de migración o modificación contractual.

3. Bring Your Own Device (BYOD)

Para eliminar los costes fijos asociados a las líneas móviles de plantilla, Call2World propone un servicio BYOD que permite a los trabajadores unificar llamadas personales y profesionales en un solo dispositivo móvil capaz de discriminar entre ellas. Para utilizarlo, basta con bajar una app.

Mantener un solo teléfono y una sola línea –pero dos números– por persona implica una importante reducción de costes fijos para la empresa en líneas de voz, datos y llamadas, además de en el tiempo de gestión de la flota de teléfonos de la empresa, así como una simplificación en las comunicaciones cotidianas del trabajador.

El servicio se adapta completamente a las necesidades y características de cada empresa, que puede definir quiénes utilizan el servicio y qué destinos están permitidos (llamadas nacionales, llamadas dentro de un horario, llamadas hasta un límite, etc.)

4. Llamadas internacionales

Las llamadas internacionales de Call2World permiten acceder a un servicio de máxima calidad a través de una llamada de voz tradicional alejada de la tecnología IP, con la diferencia de ofrecer ese servicio con un ahorro medio entre un 40% y 80% respecto a los precios de una operadora telefónica tradicional. Esto es posible mediante el uso de una app que permite que la llamada internacional pase por un número local, lo que implica una tarificación más económica.

Este servicio puede activarse en cualquier país del mundo, es apto tanto para llamadas fijas como móviles

y para acceder a él no es necesario ni cambiar de operador ni migrar contratos.

Tanto el servicio de llamadas internacionales como el servicio BYOD funcionan a través de la aplicación Call2World, disponible de manera gratuita en la App Store y en Play Store.

5. Telefonía IP

Se instalan teléfonos IP en empresas brindando una tarifa mucho más económicas que la ofrecida en la actualidad por otros proveedores.

Planes de internacionalización

Como alternativa a los operadores tradicionales de telefonía, Call2World ya ha obtenido una rápida respuesta del mercado español y cuenta ya con una sólida cartera de clientes, entre la que se encuentran referencias como Privalia, Trovit, IE Business School, I-Neumáticos, Lifestyle Barcelona, Cooltra o Externalia y suma más de 2.000 usuarios. A raíz de esto, ha decidido expandirse y ha visto en Latinoamérica un mercado ideal.

Al respecto, el CEO explicaba: "Hemos decidido empezar la expansión en Latinoamérica porque los costos de telecomunicaciones allí son muchísimo más altos que el precio que el precio de mayorista al que nosotros estamos accediendo. Estos diferenciales hace que sea muy atractivo para los clientes latinoamericanos adquirir nuestros servicios. Nosotros podemos dar precios baratos, con un 80% de ahorro respecto a la factura del operador tradicional. También hay una cuestión de cercanía cultural".

Tras una inversión inicial de seis socios capitalistas de más de medio millón de dólares que permitió a Call2World afianzarse en España, una nueva inyección de capital hará posible el desembarco en América Latina. Esta expansión internacional será el factor clave que impulse las ventas de la compañía, que prevé superar los 340.000€ de facturación en 2014, un 36% más sobre los pronósticos iniciales, y alcanzar los 600.000€ en 2015.

El ejecutivo agregaba: "Hemos sumado 150 mil euros de un fondo estatal que se llama Empresa Nacional de Innovaciones SA (ENISA), un ente público-privada que apoya los proyectos innovadores. Además, los bancos nos quieren financiar y estamos decidiendo si es necesario o no, y por último, hemos contados con algunos apoyos de capital por parte, tanto de los socios existentes, como de un socio de Miami que es el que gestiona nuestras operaciones en Colombia, y ha decidido que además de trabajar con nosotros, invertir. Es decir, que al día de hoy estamos en una inversión de un millón quinientos mil euros".

Para finalizar, Garriga sostenía: "Buscamos que Colombia sea en sí mismo un país rentable, nuestros esfuerzos están en eso. Una vez que se logre eso, el siguiente paso será Panamá, por su proximidad con Colombia, la cantidad de empresas y de inversión radicadas. Luego sería México, Argentina y Chile o Perú".
