


Empresas

La operadora española Call2World cierra una ampliación de 700.000 euros y lanza un OMV

LíderDigital.com, 27/02/2015

 **La firma ha indicado que la ampliación de capital es posible gracias a nuevas aportaciones de los actuales socios y a la financiación bancaria, pero también a la entrada de nuevos socios y a la confianza de la empresa pública ENISA.**

La operadora de telefonía española Call2World ha cerrado una ampliación de 700.000 euros que le permitirá, entre otras cuestiones, poner en marcha su propio Operador Móvil Virtual (OMV), con el que prevé ampliar su cartera de clientes hasta llegar a los 500 usuarios en un año.

La firma ha indicado que la ampliación de capital es posible gracias a nuevas aportaciones de los actuales socios y a la financiación bancaria, pero también a la entrada de nuevos socios y a la confianza de la empresa pública ENISA.

Call2World, hasta el momento especializada en la gestión de las telecomunicaciones internacionales de empresa, ampliará sus servicios con el fin de administrar la totalidad de las comunicaciones nacionales e internacionales de sus 2.000 clientes.

El consejero delegado y fundador Call2World, Manuel Garriga, ha explicado que hasta ahora toda la cartera de servicios de la compañía se limitaba a llamadas de telefonía móvil, mientras que ahora se ofrece además soluciones de ahorro y gestión de telefonía fija, móvil y datos a empresas con facturas "excesivas" en algunos de estos servicios.

En lo que se refiere a su OMV, Unique Com, la nueva compañía estará participada al 100 % por Call2World y su objetivo será gestionar de manera personalizada el "día a día" de sus clientes y las facturas derivadas de los contratos que mantienen con otras operadoras telefónicas.

Asimismo, Call2World ha abierto una oficina en Bogotá y se encuentra en fase de pruebas con clientes como Naciones Unidas, así como una segunda oficina en España, concretamente en Madrid.

Call2World, que nació en noviembre de 2013, cuenta actualmente con más de 2.000 usuarios y prevé alcanzar los 600.000 euros de facturación en 2015 y entrar en *break even* (umbral de rentabilidad) en el primer trimestre del año.