

CATALUNYA

NUEVOS ACTIVOS

NICHO DE MERCADO

LA 'START UP' HA ENCONTRADO UN SEGMENTO DE MERCADO EN LOS SERVICIOS DE 'ROAMING' Y LAS LLAMADAS INTERNACIONALES. LA FIRMA HA ABIERTO EN MADRID Y COLOMBIA, DESDE DONDE ATACARÁ LATINOAMÉRICA.

Call2world, una alternativa a las operadoras móviles

T. Díaz, Barcelona

Siguiendo la moda del *low cost*, Call2World aprovecha los segmentos de mercado que las operadoras de telecomunicaciones no cubren, como las llamadas internacionales y el *roaming*, y saca partido de otras medidas que no son rentables para el cliente, como la obligación de permanencia con el mismo operador por un periodo de tiempo determinado.

“Las operadoras no compiten en llamadas internacionales y *roaming*; cobran cada llamada a 0,46 euros por minuto y nosotros la cobramos a 0,06 euros por minuto”, dice Manuel Garriga, fundador y consejero delegado de la *start up* que nació a finales de 2013. “El mercado de las telecomunicaciones es económico en Europa y queremos ser el *Vueling* del sector, combinando calidad y precio”, agrega.

La compañía ingresó 280.000 euros en 2014 y aspira a alcanzar los 950.000 euros de facturación este año. Call2world, que nació con una inversión de 540.000 euros, ha cerrado recientemente su primera ronda de financiación con 380.000 euros de in-

La tecnológica ha recibido 810.000 euros de inversión pública y privada en su primera ronda



Manuel Garriga, consejero delegado de Call2World, en la sede central de la *start up* en Barcelona.

Accionariado

Socio principal
Manuel Garriga es el fundador y principal accionista con el 30,15% del capital de la empresa.

Inversores con gancho
La firma tiene socios de renombre como Pedro Fontana, presidente ejecutivo de Áreas; Javier Llansó, exdirector de Cespa; Fede Segura, consejero delegado de Esbelt; Juan Corominas, hijo del expresidente de Banco Sabadell; el inversor Guillermo Torra y Víctor Verdú.

versores privados, un préstamo de 150.000 euros Enisa y la aportación de tres entidades financieras, que han inyectado 280.000 euros.

Internacionalización

Trovit, Cooltra, Ferrovial y Externalia, son algunos de los clientes de Call2world, que se dirige a empresas de cualquier sector pero sobretodo que trabajen a nivel internacional. La compañía se ha centrado en el sector empresarial, pero se ha planteado entrar este año en el cliente particular.

Con sede en Barcelona y oficina en Zaragoza, la tecnológica ha abierto sucursales en Madrid y en Bogotá (Co-

lombia), donde tiene dos empleados. En España trabajan 14 personas, una cifra que pretende doblar este año.

Tras descartar Brasil y México, el ejecutivo considera Colombia como la puerta de entrada a Latinoamérica, desde donde crecerá a otros países del continente. Panamá y Chile podrían ser los próximos destinos, comenta.

La empresa compite con Telefónica, Vodafone y Orange, entre otros. “No queremos ser un operador más, es un sector muy maduro”, afirma Garriga, que había trabajado en Vodafone. El ejecutivo piensa que “es un mercado muy atomizado que se irá concentrando”.

GENERACIÓN 2.0



La CEO y el fundador de Ledmotive, Meritxell y Josep Carreras.

Ledmotive instala luz natural en la oficina

Irene G. Pérez, Barcelona

Un foco de LEDs capaz de imitar cualquier tipo de luz y que se puede controlar a través de Internet. En eso consiste la idea patentada por Ledmotive, una *spinoff* del Institut de Recerca d'Energia de Catalunya (Irec) que en apenas dos años ya ha trabajado con la National Gallery y estará presente en el Mobile World Congress (MWC).

Si el LED *normal* se caracteriza por su eficiencia energética, el valor añadido de Ledmotive, según su fundador y director de tecnología, Josep Carreras, es “lograr la máxima similitud a la luz natural con una calidad de iluminación que hasta ahora no era posible”.

Su producto lo valoran, “sobre todo, profesionales de la luz como museos, fotógrafos y horticultores”. Otros posibles usos son hospitales y oficinas, puesto que el tipo de luz repercute en el sistema neurológico.

Entre junio y septiembre

del año pasado, la empresa participó en la exposición *Making Colour* de la National Gallery. Carreras explica que la institución se interesó por ellos porque tiene una división de I+D que estudia el impacto de la iluminación en las obras de arte.

MWC

La empresa, que el año pasado facturó 90.000 euros por la venta de prototipos, presentará tres productos en el MWC. Uno de ellos es un módulo para que los fabricantes de iluminación puedan integrarlos en sus diseños de luminarias, otro es su propia luminaria y, el tercero, un *downlight* o luz descendiente para oficinas.

Ledmotive fue uno de los ocho ganadores del Fondo Emprendedores Fundación Repsol de 2013, que les supuso una inyección de 288.000 euros. Su patente está registrada y aceptada en 23 países, 14 de la Unión Europea y otros como Canadá, EEUU, Rusia y China.

LA WEB DE LA SEMANA

TARONGES NOSTRES TAMBIÉN VENDE CALÇOTS

La tienda online Taronges Nostres, que nació en noviembre del año pasado y ya tiene clientes en toda la península, diversifica ahora su oferta, centrada en cítricos, con un producto de temporada: los *calçots*. Este portal, fundado por Guillem Espinach y Esperança Forcadell, reparte cítricos procedentes del Huerto del Vallero, en el municipio de Aldover (Baix Ebre). Venden a toda la península

española. A las islas todavía no llegan, pero su idea es vender principalmente a Catalunya y destinos próximos. Los *calçots*, que comercializan en manojos de 30 a 300 unidades, a precios de entre 19,95 euros y 74,95 euros, han sido la primera iniciativa para desestacionalizar la actividad. Para verano, cuando no sea temporada de cítricos, ya planean la venta de otras frutas.



LO MEJOR

- Los productos proceden directamente del huerto y tardan 24 horas en llegar a casa de los consumidores.
- La web ha tenido éxito y desde su lanzamiento en noviembre se han vendido ya más de cinco toneladas de fruta.

LO PEOR

- Por problemas técnicos, la web sólo está por el momento en catalán.
- Al ser producto de proximidad, el consumidor tiene que adaptarse a las temporadas de cada fruta.