

ELS NOMS
I LES COSES

MANUEL GARRIGA, PRESIDENT EXECUTIU DE CALL2WORLD

Visionari de la telefonia

LUIS FEDERICO FLORIO
Barcelona

Cap al 1996, quan els mòbils començaven a introduir-se en les nostres vides, Manuel Garriga va posar en marxa 3GMobile, per vendre aquests terminals. Va apostar i va guanyar. De la mà de Vodafone –comercialitzava els seus plans– va arribar a facturar cinc milions d'euros i va adquirir un coneixement que aplica en la seva última aventura: Call2World, que ofereix serveis de telecomunicacions, trucades internacionals i *roaming* per a empreses.

Nascut a Barcelona el 1977, va deixar Empresarials a mitges quan va veure clara l'oportunitat de 3GMobile. Constituïda formalment el 1999, al principi només venia telèfons: "Volia ser a la zona calenta del mercat, en una cosa que em motivés i sabia que la telefonia aniria més enllà dels executius". Va obrir dues botigues, que per Nadal tenien cues interminables, explica. "Però en el fons has d'esperar que vinguin els clients; si treballes amb empreses pots sortir a buscar-los". Es va reorientar per donar més servei al sector empresarial i va passar a gestionar la cartera de clients de Vodafone i a buscar-ne de nous. "Vaig aprendre'n molt, però estava limitat a un operador". Va superar els 70 empleats, encara que en un cert punt no podia créixer gaire més. Amb això al cap, Garriga es va posar a treballar en una cosa nova. "Va arribar l'estiu del 2013 i vaig muntar el pla de negoci del que volia fer, els hi vaig presentar els meus socis i tots em van donar suport".

I així, després de sortir de la primera societat, va llançar Call2World, que a dos anys de néixer ocupa unes 17 persones. Brinda solucions en telefonia per a empreses: gestiona els seus usuaris interns, adequa i negocia preus amb les operadores, actua com a intermediari... I també els ofereix plans internacionals i *roaming*. "Poden trucar a tot el món amb estalvis de fins al 80%", diu. En la fase inicial, deixava que coneguts ho provessin sense càrrec, fins que va obtenir les llicències. "Així vam aconseguir clients de renom: ho van provar, els va agradar i van accedir a pagar". Entre ells destaquen Trovit, IE Business School i Externalia.

Aquest començament sòlid li ha permès



GUSI BEJER

"L'expansió de Call2World farà empresa pròpia, no vull poder culpar altres si no funciona"

captar prop d'un milió d'euros en tres rondes d'inversió. Al setembre preveu tirar endavant la quarta, per aixecar mig milió més amb l'entrada de nous socis. Al seu primer exerci-

ci complet, el 2014, va facturar 270.000 euros, tancarà el 2015 amb 650.000 i espera assolir els 1,5 milions el 2016. "Podrem continuar doblant uns tres anys més", afirma.

Opera a Espanya, Colòmbia i té un negoci residencial als EUA amb un soci de Miami. Garriga calcula entrar en beneficis l'any que ve. "A l'abril estàvem a punt de sobrepassar el *break even* –equilibri financer–, però vam decidir continuar creixent". A mitjans de l'any vinent entraria a Alemanya, encara que mira amb calma futures expansions: "Es farà sempre amb empresa pròpia, no vull poder culpar altres si no funciona".

La vida de Garriga no sempre ha estat lligada a la telefonia. Ha treballat des dels 14 anys en coses tan dispars com rentant motos o de doble de llums (substitueix l'actor en un rodatge per fer ajustos d'il·luminació), i des d'aleshores mai no ha estat fora d'un projecte. Va estar ficat en un parell que no es van acabar impulsant. Des de 3GMobile sí que va tirar endavant una empresa dedicada a formació. "Teníem aquesta necessitat a la companyia, però vam decidir fer-ho nosaltres mateixos i vam acabar distribuint productes del nostre proveïdor". El seu no parar s'entén quan es defineix com un apassionat de la feina. "Si no, m'avorreixo de seguida", adverteix. Garriga forma part de Forum Berlín, un grup de nou emprenedors (inclou Dídac Lee, Manuel Vidal-Quadras i Elena Gómez del Pozuelo) que fan una reunió al mes amb convidats com Pedro Fontana, Santi Vila o Pierre-Louis Jezequel (Wonderbox) "perquè expliquin la seva experiència i aprendre d'ells". Aquest aprenentatge continu és una de les seves màximes.

I ni tan sols a l'estiu no descansa. "Aprofito les vacances per pensar les coses amb més calma". Separat fa poc i pare de tres fills –Manuel (9), Sonsoles (7) i José (4)–, assegura que ara els dedica més temps. "He descobert el plaer de sortir a caminar amb el gos". Confessa haver pensat si és rendible dedicar-se a passejar gossos. "No és un negoci escalable", fa broma. Abans feia més esport, però una lesió el va obligar a reduir el ritme, si bé manté la seva afició per l'esquí i les motos, això últim heretat del seu pare. Per damunt de tot, valora les seves dutxes ben llargues. "Es on sorgeixen les millors idees", sentència.●

Els autònoms augmenten a Catalunya un 1,85% al juliol

BARCELONA Redacció

L'afiliació al règim d'autònoms a Catalunya es va situar al juliol en 539.883 persones i va augmentar en relació amb el mateix mes de l'any anterior en un 1,85%. Respecte al conjunt de l'Estat, aquesta xifra es va situar en 3.172.237 persones, un 1,80% més. Per províncies, la variació ha estat d'un 2,23% a Barcelona, d'un 1,12% a Girona, un 0,24% a Lleida i un 1,21% a Tarragona. Aquestes dades suposen una variació en l'afiliació al règim d'autònoms respecte al mes anterior d'un -0,31%. Per províncies, ha estat d'un -0,54% a Barcelona, d'un 0,54% a Girona, d'un -0,07% a Lleida i d'un 0,16% a Tarragona.

Sobre això, Autònoms Pimec valora positivament l'evolució en l'afiliació al RETA (règim especial de treballadors autònoms) dels últims mesos, però insisteix en la necessitat de promoure mesures que impulsin al màxim les potencialitats del col·lectiu. En aquest sentit, reitera la necessitat que es proce-

Pimec insisteix en la necessitat de promoure mesures que impulsin al màxim aquest col·lectiu

deixi a la constitució del Consell del Treball Autònom de Catalunya. Aquest nou marc de diàleg ha de servir per continuar impulsant el conjunt de reivindicacions dels autònoms en matèria de cotitzacions socials, equiparació de drets entre treballadors autònoms i els assalariats, o pel que fa a la potenciació de la segona oportunitat per a aquells autònoms que vulguin tornar a emprendre.

D'altra banda, considera que és molt important que la reforma de la LETA (Llei de l'Estatut del Treballador Autònom) que s'està tramitant en l'actualitat, amplii el conjunt de millores per al col·lectiu que es contenen en el Projecte de Llei en matèria de cotitzacions socials, equiparació de drets entre treballadors autònoms i assalariats o respecte a l'impuls de la segona oportunitat.●

Les comandes de béns industrials de consum creixen un 7% al juny

BARCELONA Redacció

Les comandes a la indústria catalana de béns de consum van créixer un 7,1% el mes de juny, en taxa interanual, segons dades que ha fet públiques l'Idescat aquesta setmana. En l'acumulat de l'any l'augment és menys, del 2,1%. Aquesta és una

dada positiva de cara a la producció de les empreses del sector en els pròxims mesos. Al costat d'aquesta estadística, cada mes es dona a conèixer l'índex de xifra de negocis de la indústria. També en aquest cas els béns de consum són els que creixen més de pressa, a un ritme del 6,8% i un acumulat anual

del 2,3%. En canvi, en els béns d'equip hi ha una punxada en les comandes de juny, encara que la xifra de negoci puja un 5,6% i en l'acumulat anual és la que presenta un millor comportament, en créixer un 4,7%. Aquestes xifres resulten congruents amb l'índex de producció industrial del juny, que tam-

bé prepara l'Idescat amb dades de l'INE, que es va donar a conèixer un parell de dies abans. A la producció, qui porta les regnes són els béns d'equip, amb un augment interanual el juny del 10,2%, fonamentalment per la tirada de la maquinària, que asenyala un 18%. En aquest últim epígraf, la remuntada acumulada anual és del 5,3%. En el cas dels béns de consum semblen sortir de la letargia a la producció, com s'apunta a les comandes ja esmentades. Així, mentre en l'acumulat anual creixen un 0,6%, al juny ho fan al 5,4%. ●

Junta de Comerç, 16 | 08001 Barcelona | Tel. 93 317 00 13 - Fax 93 301 16 06
info@casaldelsinfants.org

www.casaldelsinfants.org

Casal dels Infants

acció social als barris

**La pobresa amenaça
1 de cada 4 infants del nostre país**

Transferència o ingrés a: "La Caixa" 2100-3001-62-2500027076 / Catalunya Caixa 2013-0087-16-0200448775

El teu compromís és la seva oportunitat

VAL DESCOMPTE PROMOCIONS

VAL DESCOMPTE 4a entrega
Ulleres vermelles
Per només **2,99€**
Diumenge 23
LA VANGUARDIA

Estalvia diners utilitzant la targeta de Subscriptor

Consulta tots els descomptes a la web

www.subscriptorsdelavanguardia.com

club subscriptors
LA VANGUARDIA