

Llamadas Heladas se regaron con éxito



Orgullosos. Edgard Cruz y Brian Forde muestran

la placa que les reconoce como Pioneros de

la Prosperidad.

LA PRENSA/ RENÉ ORTEGA

Comenzaron con cinco cabinas de teléfono que instalaron en un pequeño espacio alquilado por 100 dólares al mes, de una heladería en la ciudad de León hace más de cuatro años.

Cinco años después es una empresa con 29 sucursales en las principales cabeceras departamentales y algunos municipios del país. La marca de la empresa recuerda su inicio: Llamadas Heladas.

Uno de sus propietarios es americano y el otro nicaragüenses, Brian Forde y Edgard Cruz, dos jóvenes apasionados por la tecnología. Unieron esas característica al espíritu emprendedor y “querer responder a un problema social” que les llevó hasta el éxito.

Llamadas Heladas da servicios de telefonía pública nacional e internacional.

La manera en que han hecho crecer la empresa, que ha generado 75 empleos hasta hoy y se propone llegar a 100, permitió que Llamadas Heladas destacara entre 650 pequeñas empresas como Pionera de la Prosperidad.

Forde y Cruz se ajustan bien al modelo del premio porque ambos inspiran a una nueva generación de empresarios en economías emergentes, para enfrentar nuevos retos y conseguir el éxito.

RESPUESTA A UN PROBLEMA

La idea de Llamadas Heladas surgió en el 2005 cuando Forde, quien entonces era voluntario del Cuerpo de Paz de los Estados Unidos, aprendía el idioma español con una familia de la comunidad de Pío XII, en Masatepe.

El Día de las Madres quiso llamar a su mamá en Estados Unidos para felicitarla, pero tuvo que viajar en bus, durante una hora, hasta encontrar un lugar con servicio telefónico y se gastó “siete salarios” en el costo de esa llamada.

Cruz dice que esa experiencia “se convirtió en una oportunidad de negocio y de brindar una respuesta en un país de migración, donde las familias necesitan comunicarse con sus familiares en el exterior”.

El éxito llegó después de que estos emprendedores aprendieron a obtener capital, supieron invertir y dirigir una empresa y mantenerla sostenible.

El reto ahora, explica Forde, es diversificar el negocio. Aparte de la telefonía, brindan servicio de Internet, envío de documentos, asistencia de llenado de solicitud de la visa de Estados Unidos y, para este año, los planes son ofrecer un plan de profesorado del idioma español a extranjeros, en sus propios países de origen.

Son 100 mil clientes por mes los que atiende Llamadas Heladas. Eso, afirma Forde, requiere reinventarse. “Queremos lanzar un sitio web, donde extranjeros con deseos de aprender español puedan buscar personas en lugares como Jinotega. Tenemos clientes con tiempo libre que pueden servir de tutores. Nosotros recibimos el pago y se los entregamos, así colaboramos con otra situación del país, no sólo generando nosotros empleos con más sucursales”, expresa.

Ver en la versión impresa las páginas: 8 A

