

EMPRESSES



Angel Garrido (esquerra), CEO, i Xavier Ginesta, fundador i president, de Voxel Group. ORIOL DURAN

Voxel Group suma el pagament electrònic als seus serveis

CREIXEMENT. La nova línia de negoci permetrà a l'empresa consolidar-se a Europa i penetrar més en el mercat dels EUA

M. SARDÀ
BARCELONA

Voxel Group desenvolupa solucions tecnològiques per a la indústria turística i el canal Horeca, un negoci que no té res a veure amb l'*spin off* que va néixer ara fa vint anys al campus d'enginyeria de La Salle. "Després d'haver cursat el doctorat als Estats Units i de viure a Nova York cinc anys, vaig decidir tornar i aplicar el que havia vist i aprés allà. Eren els inicis d'internet i quan encara no havia començat l'emprenedoria a les universitats. Llavors va néixer Voxel Media, que havia de fer projectes vinculats a la xarxa. Vam crear un celler virtual, però va fracassar perquè va arribar massa d'hora", explica Xavier Ginesta, fundador i president de la companyia.

Tanmateix, van ser els con-

tactes fets per a aquest primer projecte els que els va guiar cap al negoci que és ara Voxel Group. "Vam crear una plataforma de comanda electrònica per als fabricants de vins i caves i els seus clients, hotels i restaurants. Va anar bé, i a la comanda electrònica va se-

guir la factura electrònica", diu Ginesta. Van començar a treballar amb cadenes de restauració i hotels, però el gran salt el van fer el 2006, quan el Grup Husa els va demanar que els proporcionessin un sistema per enviar factura electrònica a les agències de

EL GARATGE BARCELONÍ

Del pis d'una portera al 22@

Voxel va néixer amb deu persones al pis d'una portera, al carrer Dalmaes, al costat de La Salle. "No era un garatge, però seria l'equivalent barceloní", comenta Ginesta. Després de passar per un pis del carrer de Balmes, l'empresa està ara ubicada en dues plantes

d'un edifici del districte 22@ de Barcelona. Acabarà l'any amb 180 treballadors pel cap baix, de 25 nacionalitats, entre els quals l'anglès és el principal idioma de comunicació, i els programadors i enginyers representen al voltant del 40% de la plantilla.

viatges que treballaven amb ell. "Això ens va obrir un altre univers, perquè l'Estat, en aquell moment, era el tercer destí turístic mundial." Aviat van incorporar com a clients grans majoristes de viatges internacionals, com ara el grup TUI i Thomas Cook. A partir d'aquí va començar l'expansió internacional imparable de Voxel Group, amb creixements anuals de dos dígits.

Molts coneixen Voxel Group pel nom de la plataforma que van desenvolupar el 2002 per gestionar comandes i factures electròniques: baVel. "Utilitzem baVel per connectar-nos amb més d'un miler de proveïdors que hi ha a l'Estat. Ens hem convertit en la solució líder del canal Horeca, en què tenim una quota de mercat de més del 90% de les principals empreses del sector", comenta Àngel Garrido, CEO del grup. Aquest àmbit del negoci ha entrat també en el que s'anomena *procurement*, el circuit d'aprovisionament entre empreses internacionals. Amb baVel digitalitzem la cadena d'abastiment de qualsevol empresa", concreta Garrido.

DEVOLUIVA I TAXECURE. El grup, guardonat com la pime més competitiva en els Premis Pimes 2018 de Pimec, ha creat dues marques més, que complementen els serveis que ofereix a través de baVel: DevoluIVA i Taxecure. La primera, creada el 2014, permet la recuperació automàtica de l'IVA a autònoms i empreses. "A través d'una aplicació, es digitalitza el tiquet de despesa i nosaltres generem de manera automàtica una factura electrònica reconeguda per Hisenda", afirma Ginesta, que assegura que un autònom pot compensar entre 3.000 i 6.000 euros d'IVA a l'any, mentre una gran companyia pot arribar als 60.000 euros.

L'aplicació ha aconseguit dues aliances estratègiques: una amb Mastercard, que genera directament el tiquet de despesa sense necessitat de digitalitzar-lo, i una altra amb La Caixa, la primera entitat bancària que ha incorporat DevoluIVA en les seves targetes corporatives. Actualment hi ha 32.000 usuaris de DevoluIVA, tant autò-

VOXEL GROUP

FACTURACIÓ

10 M€

TREBALLADORS

180

ANY DE FUNDACIÓ

1998

● **Xavier Ginesta i Àngel Garrido creuen fermament que la innovació és l'única font d'avantatge competitiu sostingut. "Al ritme que evoluciona la tecnologia i el món empresarial, l'única manera de sobreviure és evolucionar constantment, i això vol dir innovar", diuen.**

noms com corporacions, que es beneficien d'una xarxa de més de 42.000 establiments ubicats a les principals capitals de província de l'Estat, bàsicament de taxis, benzineres, pàrquings i restaurants. Però "si un client sol anar a un establiment que no tenim a la nostra xarxa, ens ho comenta i l'afegim", puntualitza Garrido. L'aplicació indica quins són els establiments afiliats a través de geolocalització.

L'altra marca del grup és Taxicure, "una evolució de la factura electrònica i DevoluIVA per al sector turístic", assenyala Ginesta. Creada el 2015, s'encarrega de recuperar l'IVA reemborsable entre països de la Unió Europea. "Tenim baVel, una xarxa de més de 50.000 hotels i la capacitat de connectar-nos amb totes les agències tributàries europees. Nosaltres tramitem l'IVA i avancem els diners al client en qüestió de dies", diu Garrido.

Ara estan explorant l'última gran evolució de baVel: els pagaments electrònics. "De moment va força bé. Des que ha començat l'any ja hem facturat al voltant d'1 milió d'euros." I aquesta evolució serà, asseguren, el que permetrà multiplicar per tres o quatre el volum de negoci que tenen actualment. "Els pagaments electrònics ens han de permetre penetrar molt més en el mercat nord-americà i consolidar-nos a Europa", assegura Ginesta.