

ANDALUCÍA

Tropical Millenium crecerá un 25% en este ejercicio

OBJETIVO EUROPEO/ La empresa malagueña, especializada en frutas tropicales, prevé cerrar 2016 con 23 millones en ventas y rozar las 10.000 toneladas de producto.

Juan Alberto Gómez. Málaga

El consumo de frutas tropicales, en especial de aguacate, dentro de Europa no cesa de crecer y el consumidor las ha incorporado en su dieta habitual. Como resultado, hay un fuerte componente de demanda y un alza de precios que, lejos de ser coyuntural, se mantiene en el tiempo.

En este nuevo escenario, la Costa Tropical (Granada y Málaga) juega un papel determinante. No solo porque constituye la única zona productora del marco comunitario, sino por su cercanía geográfica. En otras palabras, la posibilidad de distribuir aguacates o mangos a cualquier punto del viejo continente "listos para consumir se ha reducido a tres días", afirma Miguel Páez, uno de los socios fundadores y gerente de la empresa Tropical Millenium.

Con estos mimbres, los tropicales muestran un franco despegue dentro del agro andaluz. De hecho, la firma encadena cuatro ejercicios de crecimiento por encima de los dos dígitos. Y sus previsiones actuales son cerrar el año con unas ventas cercanas a los 23 millones de euros, un 25% más que en 2015 donde obtuvieron cifras récord.

Precisamente, en ese periodo su facturación había repuntado un 61,7% hasta los 18,3 millones. En términos de producción, la enseña ubicada en Vélez-Málaga (costa oriental de Málaga) comercializará casi 10.000 toneladas de fruta. De este volumen, un 75% corresponde a aguacates (su producto estrella), un 20% a mangos, y el resto a papayas, cultivo emergente.

Nuevas estrategias

Páez atribuye este fuerte crecimiento a dos causas. Por un lado, "una nueva estrategia de comercialización iniciada en 2014" y, de otro, "la inercia del producto y la propia demanda del mercado".

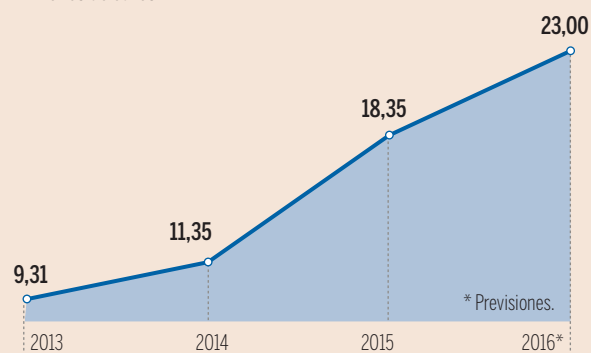
Quizás, una de las ventajas de que disfruta la compañía sea el permanente contacto que mantienen con los agricultores locales lo que "propicia un exhaustivo control de la fruta para enviarla en las mejores condiciones de maduración", explica a EXPAN-



J.A.G. Javier Fernández y Miguel Páez, socios de Tropical Millenium.

HISTÓRICO DE FACTURACIÓN DE TROPICAL MILLENIUM

En millones de euros.



Fuente: propia empresa

Infografía Expansión

SIÓN, el también socio y responsable de comercialización, Javier Fernández.

Más que una empresa que exporta a Europa (donde concentra el 70% del negocio), sus directivos prefieren hablar de una firma que opera en el continente "gracias a la facilidad logística".

En la actualidad, distribuyen aguacates y mangos a más de 25 países y cubren prácticamente toda la UE. Los mercados principales siguen siendo Francia, Alemania y Reino Unido (por este orden). Cuando la demanda excede su capacidad de producción, importan a terceros, principalmente de Chile, Perú, México, Colombia y Brasil.

Desde hace unos años Tropical Millenium ha incorpo-

rado la papaya a su despensa. Se trata de la única firma española en cultivar esta fruta exótica y ponerla en el mercado nacional si exceptuamos a los productores canarios.

Fruta saludable

Páez considera que "sigue siendo muy desconocida" aunque defiende "sus valores saludables y los beneficios para el organismo". Esta *bigfruit* (en torno a 1,5 kilos de peso medio) es muy diurética, rica en vitamina A y C, fibra y proporciona gran cantidad de antioxidantes. "Creemos en este producto y apostamos por él".

La producción alcanzará este año las 800 toneladas y "por el momento su destino es el mercado nacional", declara el socio, Javier Fernán-

Es la única firma de la península que produce y vende papaya en el mercado nacional

Francia, Alemania y Reino Unido son sus principales mercados fuera de nuestras fronteras

dez. Aunque parte del volumen proviene de Brasil, el objetivo es que el grueso de la producción se concentre en la franja tropical andaluza.

Tropical Millenium fue fundada en 2002 por Miguel Páez, con gran experiencia en la agricultura tropical y Carlos Portoles. En 2010, gracias a la efervescencia del sector y al fuerte crecimiento, se trasladaron a la actual ubicación en el Camino del Higueral (Vélez-Málaga), en unas instalaciones de 4.000 metros cuadrados que cuadruplican las anteriores. En 2014, se incorporó como tercer socio, Javier Fernández, responsable de la redefinición de la estrategia de comercialización que profundiza en la internacionalización.

HolaMobi adquiere la empresa Fix y lanza una franquicia

J.A.G. Málaga

En 2015, el porcentaje de reparaciones en el ámbito de los *smartphones* aumentó en nuestro país un 70%, tendencia que se ha visto incrementada durante el presente año. Los usuarios demandan arreglos exprés que, generalmente, no exceden la hora. Las averías más comunes son la rotura de la pantalla, fallos en los conectores de carga o daños provocados por el agua.

Para atender esta creciente demanda, HolaMobi, especializada en servicios y venta de telefonía móvil, se alió este verano con la firma Fix (también malagueña). El objetivo era introducir paulatinamente el concepto 'doctorMobi by Fix' en los establecimientos de la franquicia a través de un 'corner shop' de reparaciones.

La experiencia piloto demostró tal éxito (cinco locales) que los responsables de HolaMobi han decidido adquirir el 50% de Fix, lo que incluye las ocho tiendas propias de la sociedad en Fuengirola, Marbella, Antequera, Valencia (3), Murcia y Málaga.

Su directora ejecutiva, María Salas, explica que "valoramos la seguridad y garantía que ofrecían sus técnicos



J.A.G. María Salas, de HolaMobi.

además de la experiencia y la rentabilidad que brindaba este modelo de negocio". Como contrapartida, Fix aprovecha la infraestructura de la primera para crecer y tener mejores condiciones de compra en piezas y dispositivos.

Una vez realizada la absorción, se plantean dos caminos. El primero es franquiciar el modelo de Fix. De hecho, ya han lanzado en Ronda el primer establecimiento bajo esta modalidad. De otro, seguir extendiendo el concepto 'doctorMobi by Fix' en la red de 128 puntos con que cuenta la matriz. Así, la previsión es llegar a los 30 locales al cierre del ejercicio (tanto HolaMobi como Fix).

Seidor aumenta su presencia en Sevilla

Nacho González. Sevilla

Seidor, consultora de origen catalán especializada en servicios, software y soporte tecnológico quiere seguir ganando presencia en el mercado andaluz y para ello acaba de inaugurar su nueva oficina en Sevilla, que acoge ya a 150 trabajadores y ejerce de sede central para las de Málaga, Granada y Las Palmas.

Con más de 1.000 metros cuadrados, desde su nueva sede en la capital andaluza la consultora presta servicio a más de 300 clientes, tanto del ámbito público como del privado. La firma tiene importantes planes de crecimiento en la comunidad, fundamentalmente en el área de transformación digital de empresas. "Queremos convertir a Seidor en un actor clave para el desarrollo del sector em-

presarial y para la formación de talento cualificado en Andalucía", aseguró el director de la delegación sur de Seidor, Francisco Cantón, durante el acto de inauguración de la nueva oficina, que contó con la presencia del alcalde de Sevilla, Juan Espadas.

Seidor, que opera en Andalucía desde 2005, colabora de manera activa en el ámbito de la formación con instituciones como la Universidad de Sevilla, el Instituto San Telmo o la Cámara de Comercio.

A nivel global, la firma facturó 260 millones de euros en el último ejercicio y su plan es crecer a doble dígito de aquí al año 2018. A nivel mundial cuenta con una plantilla de 3.400 trabajadores para dar servicios a más de 5.000 clientes.