

# ANDALUCÍA

## HolaMobi abre 60 franquicias de telefonía en su primer año de vida

**EL GRUPO MALAGUEÑO PREVÉ DUPLICAR SU RED EN 2014/** La compañía dirigida y fundada por la que fuera subdirectora general de Almeida Viajes se ha centrado en las operadoras móviles virtuales.

Juan Alberto Gómez, Málaga  
La franquicia de telefonía global HolaMobi ha experimentado un crecimiento sin precedentes en el sector. La empresa radicada en Torremolinos (Málaga) ha incorporado un total de sesenta tiendas en su primer año de vida.

Esta fuerte expansión responde a varios factores. En primer lugar, la falta de otros actores de envergadura en su mercado de actuación.

Si se exceptúa The Phone House –el líder con gran diferencia sobre el resto con más de medio millar de establecimientos–, “la competencia es muy escasa”, explica a EXPANSIÓN su directora ejecutiva y una de las socias fundadoras, María Salas, quien fue durante siete años subdirectora de Almeida Viajes.

En paralelo, HolaMobi ha sabido aprovechar los cambios de estrategia que, en su momento, llevaron a cabo las grandes operadoras, con medidas como la supresión (parcial o total) de las subvenciones en el coste de las terminales o el recorte de sus redes de tiendas físicas.

Como consecuencia de todo ello, el usuario que renueva su teléfono acude ahora al mercado libre en “busca establecimientos con ofertas y productos especializados”.

La franquicia multioperadora no sólo brinda un punto de venta convencional, sino servicios añadidos que inclu-

**La firma ya tiene presencia en casi toda España, en especial en Valencia, Andalucía y Murcia**



María Salas, directora ejecutiva y una de las socias fundadoras de HolaMobi. / J.A.G.

yen reparación, compraventa, asesoramiento, *cazaofertas*, complementos, y productos de voz y datos.

El elemento diferenciador de la compañía andaluza con respecto a otros competidores es su decidida apuesta por las OMV (operadoras móviles virtuales, aquellas que no disponen de antenas ni de derechos de frecuencias radioeléctricas), como PepePhone, Tuenti Móvil o Simyo, en detrimento de las clásicas.

La ejecutiva enumera algunas de las ventajas que ofrecen este tipo de empresas, entre las que destaca “tarifas más agresivas, flexibilidad y que no exigen permanencia”.

Las OMV aterrizaron en España hace siete años y en la actualidad ya hay alrededor de medio centenar que suman más de seis millones de abonados.

En todo caso, el joven grupo malagueño también comercializa ADSL y telefonía para Jazztel y ONO e incluso pago de Vodafone y Orange.

### Sector en alza

La expansión de HolaMobi se puede calificar de vertiginosa dadas las actuales condiciones del mercado nacional. La emprendedora lo atribuye a que “no opera nada parecido y a que es un segmento en franco crecimiento”.

La distribución territorial de sus tiendas ha sido “bastante dispersa” y está presente en casi toda España, si bien Andalucía, la Comunidad Valenciana y Murcia encabezan las aperturas. La primera cuenta con una quincena, la segunda suma diez y ocho la región murciana, “la gran sorpresa”, según admite la empresaria.

En su primer año de vida, la

compañía ha facturado un millón de euros –cifra en la que no se incluyen los ingresos de las franquicias– y generó una inversión inducida de 1,4 millones. De cara al ejercicio que acaba de iniciarse, confía en duplicar su red de tiendas (hasta los 120 puntos de venta) y alcanzar un volumen de negocio de 1,35 millones, “siendo muy conservadores”.

Por el momento, no maneja datos excesivamente amplios de la evolución de cada franquiciado –la mayoría lleva menos de un año abierto–, si bien Salas estima que la facturación media se situará en el entorno de los 100.000 euros.

**Una de las claves de su crecimiento es la escasa competencia, a excepción de The Phone House**

### Experiencia previa

Pese a sus 33 años de edad, María Salas es una profesional con una amplia experiencia en el mundo de la franquicia. Licenciada en Ciencias de la Comunicación, durante siete años ocupó la subdirección de Almeida Viajes, enseña malagueña que llegó a contar con más de 300 establecimientos. Posteriormente, se puso al frente de una consultora especializada en este sector. Desde ahí decidió crear una empresa dedicada a la telefonía, para lo que contactó con profesionales vinculados a esta actividad, aunando así a expertos en telecomunicaciones con otros en franquicias.

Otros argumentos que explican su incipiente éxito son un coste inicial asequible –18.500 euros de canon de entrada– y unos bajos royalties, del 2% mensual sobre la facturación bruta y del 3% destinado a marketing y publicidad externa.

Su fundadora también destaca que la inversión media en los locales –cuya superficie mínima es de 25 metros cuadrados– se sitúa en una horquilla que va desde 22.000 a 25.000 euros.

HolaMobi se ha nutrido en gran medida de ex empleados procedentes de las tiendas de las grandes compañías y que “terminaron cerrando”.

Además de aprovechar su “perfil cualificado –recalca–, buena parte ha traído su antigua cartera de clientes, por lo que la transición ha sido muy positiva”.

## Nueve grupos optan a la singular obra en ‘Caminito del Rey’

J.A.G. Málaga

Un total de nueve constructoras optan a una de las obras más emblemáticas y singulares desde el punto de vista histórico de la provincia de Málaga. Se trata de la rehabilitación del ‘Caminito del Rey’, una pasarela construida en 1905 y visitada en 1921 por el Rey Alfonso XIII durante la inauguración del Embalse del Guadalhorce.

La Diputación ha licitado el proyecto por 3,12 millones y se ejecutará en un periodo de diez meses, mientras que su puesta en servicio se prevé para comienzos de 2015.

Las empresas que se han presentado al concurso son las nacionales Acciona, OHL, Ceinsa Contratas e Ingeniería, Construcciones San José y Sardesa; la granadina Ucop-Helopav y las malagueñas Sando, Guamar y EOC.

Las obras tratan de reparar y habilitar para uso público y turístico la pasarela sobre Los Gaitanes, denominada popularmente ‘Caminito del Rey’, y cuyo acceso está hoy prohibido por el deterioro de una estructura adherida a la roca y levantada hace más de un siglo.

### Proyecto complejo

El paraje presenta una enorme dificultad de acceso debido a su abrupta orografía. Se trata de un paso peatonal de tres kilómetros de longitud. En algunos tramos, la anchura apenas supera el metro con una vertical de hasta 100 metros de altura.

Por esta razón, será necesaria “la utilización de helicópteros y alpinistas especializados que deberán operar colgados” de la roca viva, señalan fuentes de la institución supramunicipal.



ESTE MES

**TELVA**  
belleza

NO TE PIERDAS LA **GUÍA IMPRESCINDIBLE**  
PARA DESLUMBRAR ESTA TEMPORADA



CADA MES LO ÚLTIMO Y NO SÓLO EN MODA.