



MADE IN MÁLAGA ▶ El tejido productivo de la provincia

Terraminium dará el salto a Latinoamérica y elevará su plantilla

● La firma de gestión de comunidades de vecinos permite asistir y votar en las juntas por internet o una contabilidad automática



Alejandro Gómez, fundador y copropietario de Terraminium.

Ángel Recio MÁLAGA

La empresa malagueña Terraminium, especializada en la gestión de comunidades de vecinos, sigue creciendo a un ritmo alto gracias al sistema de franquicias. En estos momentos dispone de 80 oficinas en España, prevé abrir otras 15 en el país este año y ya está en conversaciones avanzadas para dar el salto a Latinoamérica. “Estamos en la fase de vender licencias (máster franquicias) en el extranjero y estamos en negociaciones muy avanzadas para Venezuela y Colombia”, explica Alejandro Gómez, fundador y copropietario de esta cadena, quien también subraya que cuentan con peticiones del resto de Latinoamérica, Portugal, Estados Unidos y Emiratos Árabes.

La gestión de comunidades de vecinos ha seguido habitualmente el método tradicional, es decir, un administrador lleva varias fincas. El éxito de Terraminium se debe a

Cuenta con 80 oficinas y 300 empleados en España y en 2016 abrirá otros 15 locales



Una reunión en una de las oficinas de esta empresa malagueña.

que ha innovado desde el punto de vista tecnológico. Se hizo popular por lanzar plataformas propias como *Junta 2.0*, a través de la cual los vecinos pueden debatir y votar *on line* desde su casa o puesto de trabajo sin necesidad de tener que acudir a las reuniones de la comunidad, “que siempre son tarde y en las que suele haber tensión”, comenta. También cuentan con otro sistema que permite a los vecinos conectarse a internet y ver, de forma actualizada, en qué se gasta el dinero la comunidad de vecinos e incluso las facturas, así como la gestión de incidencias. Gómez explica que la última novedad es un sistema llamado *Autobanking*, una plataforma conectada a 33 entidades financieras en la que se descargan movimientos de cuentas, el sistema interpreta los datos y realiza la contabilidad de forma automática. “Lo que hacemos es traer estándares empresariales a las co-

munidades de vecinos. Cambiamos el modelo del administrador de fincas y éste ya no tiene por qué estar haciendo todo el día papeles administrativos y de contabilidad, sino que se puede dedicar a la gestión de la comunidad”, añade.

Gómez trabajaba en comunidades de vecinos desde 1996 y se alió con Antonio Martínez, un experto en nuevas tecnologías y en el sistema de franquicias. De esta forma nació Terraminium en 2008. Siempre han apostado por crecer exclusivamente a través de franquicias. Tenían 22 establecimientos en 2011, abrieron otros 24 en 2012 y ahora cuentan con 80 oficinas desde las que atienden a 3.000 comunidades con más de 100.000 vecinos. En la provincia malagueña tienen cinco locales.

“El año pasado tuvimos mucha demanda y este año también, acabamos de abrir dos oficinas en Alicante y en abril lo haremos en San



Vista de la plataforma tecnológica en el móvil.

Cugat del Vallés y Santa Coloma de Gramanet”, desgrana Gómez, quien apunta que, en total, sumarán 15 nuevos establecimientos en 2016.

Las oficinas actuales en España poseen 300 empleados y una facturación agregada de seis millones de euros. En 2016, con los nuevos locales, se prevé la contratación de otras 30 personas y que las ventas suban en torno a un 30%, siguiendo el ritmo de los últimos años.

Junto al aspecto tecnológico, esta firma malagueña tiene una relación tan directa con sus franquiciados que, incluso, cuentan igual en las votaciones a la hora de decidir qué rumbo seguir. Crearon un comité ejecutivo del franquiciado formado por nueve miembros, entre los que se encuentra él. “Somos los dueños y solo tenemos un voto, pero estamos todos en el mismo barco. Así nos dan el pulso y nos ayuda mucho a crecer”.