



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



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

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

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”.