Tropical Millenium crece un 24% hasta los 47 millones

INTERNACIONAL/ La compañía ubicada en Vélez-Málaga aprovecha la demanda exterior para volver a subir dos dígitos.

Juan Alberto Gómez. Málaga

Tropical Millenium, comercializadora de subtropicales, prosigue su estela de crecimiento iniciada en los últimos años. La enseña, afincada en Vélez-Málaga (Málaga), volverá a aumentar su facturación en dos dígitos. En concreto, prevé unas ventas de 47 millones de euros lo que representa un avance del 23,7 % respecto al año 2018. Esta subida es paralela al aumento de su comercialización de fruta, que pasa de 17 millones a 20,15 millones de kilos de aguacates y mangos. Su consejero delegado, Javier Fernández, atribuye las buenas cifras al "aumento del consumo y el número de clientes que hemos captado". Considera que el éxito está en "la calidad y el valor añadido ligado al producto" lo que permite "consolidar al cliente fijo y sumar otros nuevos". Su procedencia tiene origen tanto en la Axarquía y la Costa Tropical (Málaga y Granada) como en terceros países.

Exportación a 25 países

La comercializadora de subtropicales mantiene su cartera muy diversificada exportando a más de 25 países de todo el mundo. De hecho, las ventas exteriores concentran el 70% de todo su negocio. Los principales destinos son, fundamentalmente, la Unión Europea y, dentro de ella, Francia, Reino Unido y Alemania. No han abierto ningún mercado ante "el crecimiento generalizado" de todos en los que operan, puntualiza el directivo. España sigue siendo uno de sus grandes mercados ya que acapara el 30% de la demanda. Tropical Millenium ha crecido un 20% en el mercado doméstico, aunque su peso no ha variado "al crecer, en la misma medida, a nivel internacional". De cualquier modo, España representa para la compañía agroalimentaria "una gran alternativa de futuro".

Brexit

Reino Unido sigue siendo un mercado muy sólido para Tropical Millenium. De momento, no han advertido signos de fatiga. Si prospera un Brexit con acuerdo, como prevén los analistas, "habrá una fase de adaptación y todo será mucho más fácil", sostiene Javier Fernández. De hecho, no prevén impacto en el corto plazo por lo que la presente campaña quedará a salvo. A medio y largo plazo, afloran nuevos desafíos en un país que tendrá consideración extracomunitaria. Por ejemplo, mayores lapsos en el transporte y la necesidad de contar con la figura de los importadores al no poder vender directamente. De cualquier manera, "la principal ventaja del aguacate", defiende, "es que no tiene sustituto al igual que sucede con el plátano o la naranja". El CEO está convencido de que "su consumo se mantendrá entre los británicos". "La duda está -se pregunta- en si elegirán a los proveedores españoles o a los de ultramar".

J.A.G.

A la izquierda, Javier Fernández, consejero delegado de Tropical Millenium, acompañado de Miguel Páez, presidente de la compañía.

La firma ha adquirido una finca de 6,5 hectáreas para ampliar su capacidad propia

Nuevas inversiones

La compañía que dirigen Javier Fernández y Miguel Páez ha duplicado hasta dos millones de euros la inversión destinada a modernización y ampliación de su planta. En primer lugar, han adquirido una finca de 6,5 hectáreas lo que les permite "aumentar la capacidad productiva propia". También han reformado el almacén y han instalado un nuevo calibrador de fruta.