

FAMILIA CARMONA

ALMACENES CARMONA - 1920

Manuel Carmona Pérez nació en Antequera en el año 1909, en el seno de una humilde familia de hortelanos que cultivaban productos de la tierra en una pequeña huerta para, posteriormente, venderlos en los mercados. Era el mayor de seis hermanos y, a consecuencia de la inesperada enfermedad de su padre, con tan sólo 11 años tuvo que encargarse del traslado y la venta de la mercancía, responsabilidad que no sólo le hizo crecer y madurar repentinamente, sino que también le enseñó la antesala del oficio al que dedicaría toda su vida y el sector en el que se posicionaría como uno de los principales empresarios malagueños. En la década de los años 20 arranca la historia de Almacenes Carmona, una empresa familiar que se ha convertido en la despensa que abastece el sector hostelero andaluz, por la que han pasado dos generaciones y que se prepara para recibir a la tercera.

La década de los 30 llegó con importantes cambios para la vida de Manuel, quien decidió abrir su primer puesto de venta de productos agrícolas en Antequera. En 1935 contrajo matrimonio con la joven Carmen González Tortosa y tres años más tarde decidió abrir el primer almacén al por mayor, que se ubicó en la Plaza de Abastos, negocio en el que además de la venta al público se dedicó a abastecer a otros establecimientos de frutas y verduras. El matrimonio, padre de nueve hijos, dedicó los mejores años de su vida a impulsar un negocio que durante décadas fue creciendo y asentándose en su municipio, hasta que en 1961 adquirieron las instalaciones de Luis Sarrias en la Plaza de Abastos y fue en ese momento donde comenzó la gran expansión del negocio, incorporando nuevas secciones de congelado y helados. En la década de los 70, la empresa de Manuel Carmona Pérez fue una de las pioneras en España en vender productos congelados.

En 1981, el emprendedor antequerano pasó el testigo a cuatro de sus hijos (Rafael, Antonio, Manuel y Francisco Javier), que fundaron Almacenes Carmona. A pesar de las adversidades económicas de la época, los hermanos Carmona decidieron adquirir unos terrenos en el polígono industrial de Antequera para ampliar la gama de productos que vendían al por mayor, ya que hasta entonces sólo eran frutas, verduras y congelados. En 1985 la actividad de la empresa se trasladó a las nuevas instalaciones y tres años más tarde abrieron una delegación en Mercamálaga para la venta de fruta y verdura al por mayor.

Fue en 1994 cuando los cuatro hermanos decidieron emprender una nueva línea de negocio enfocada al canal HORECA, una apuesta que los impulsó a crear, cuatro años más tarde, el nombre comercial de ABASTHOSUR, que fue el colofón al nuevo giro que estaba tomando la empresa. A partir de ese momento, la actividad principal de la empresa de Manuel se centró en hacer llegar a hoteles, restaurantes y bares, no sólo malagueños sino de distintos puntos de la geografía andaluza, todo lo que necesitaban en bebidas, frutas, verduras, carnes, congelados, productos de higiene y limpieza, menaje, etc. Incluso lanzaron al mercado productos con marcas propias de la empresa, una idea que surgió en la crisis económica que marcó el final del siglo XX y que sirvió para potenciar y consolidar el negocio que emprendió su padre en los años 30.

A partir de ese momento el crecimiento de la empresa fue imparable y los cuatro hermanos comenzaron a planificar su expansión: en 2010 abrieron la primera delegación de Abasthosur en Jerez, a la que le seguiría otra en Granada, en 2013, y en Córdoba, en 2015.

En la actualidad, es Francisco Javier Carmona el único hermano que continúa al frente del negocio familiar y una tercera generación se prepara para recibir el testigo.

Abasthosur, que cuenta con más de 180 trabajadores y alcanza una facturación anual de 32 millones de euros, es un mayorista de productos de alimentación, bebidas, congelados, bazar e higiene, maquinaria y mobiliario. La empresa, que supera los 9.000 clientes en Andalucía y ofrece más de 9.000 referencias, de las cuales más de un millar son marcas propias, trabaja con más de 600 proveedores. Además, abastece todos sus clientes en menos de 24 horas y para ello maneja una flota comercial y logística de más de 90 vehículos y camiones con capacidad para 3.000 kilos, preparados con tres temperaturas, que responden a la importante apuesta del negocio por la distribución en frío.

La calidad de sus productos, sus controles de calidad, el equipo comercial cualificado y dinámico, y la atención personalizada que prestan a sus clientes con sus principales señas de identidad, a las que se suman un sofisticado sistema de televenta y esfuerzo de un gran equipo de profesionales. El principal objetivo de Abasthosur es abastecer y satisfacer las necesidades de todos sus clientes, y por ello comercializan productos de primeras marcas nacionales e internacionales. Diversificar, innovar y mejorar son las principales líneas de trabajo, para lo que aumentan continuamente la cartera de productos y buscan nuevas líneas de negocio, como por ejemplo la elaboración de lotes y cestas de Navidad. Su reto: cubrir todas las necesidades de sus clientes mediante una oferta de servicio integral.

El emprendedor antequerano Manuel Carmona supo transmitir a sus hijos su visión de gestión empresarial eficaz y su trato cercano con los clientes, dos pilares que fueron la clave de su éxito a lo largo del pasado siglo XX. Con su lema de “en el trabajo hay que ser puntual en la entrada y generoso en la salida”, este empresario consiguió hacer de un humilde puesto en el mercado de abastos de Antequera una de las empresas con mayor renombre en Andalucía.

Su gestión pasó a manos de sus hijos y éstos a su vez le entregarán el testigo a sus herederos, que se preparan ya para coger las riendas de uno de los principales mayoristas de la región, respetando los valores de su fundador: pasión, calidad, eficacia, confianza y prosperidad.