

SECTOR

nº 310 Junio 2025 / 6 euros

EJECUTIVO

Desde 1997

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS



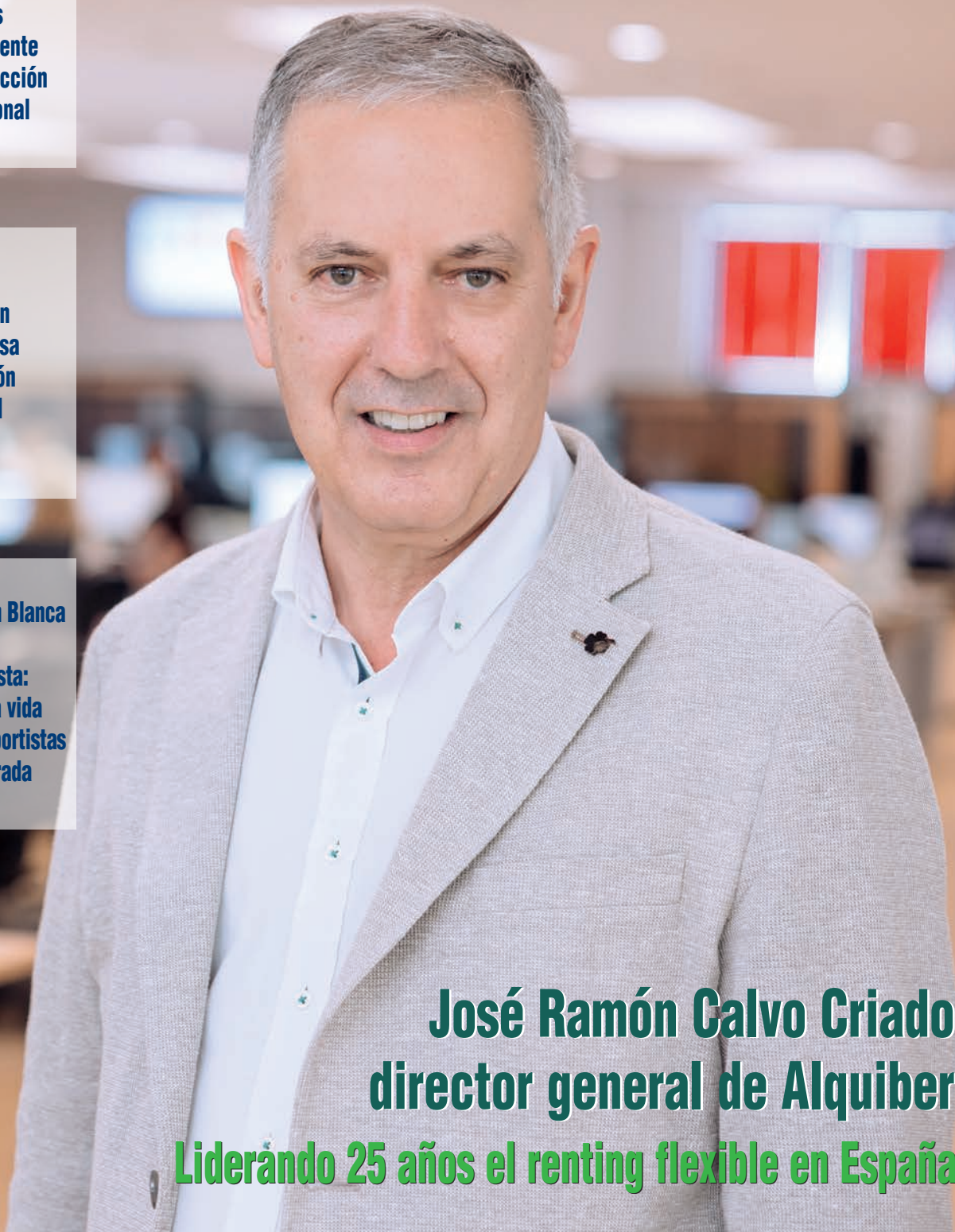
Irismedia:
Agencia
de medios
independiente
con proyección
internacional



SpainCap:
Asociación
que impulsa
la inversión
de Capital
Privado



**Fundación Blanca
de Apoyo
al Deportista:**
Mejorar la vida
de los deportistas
en su retirada



José Ramón Calvo Criado
director general de Alquiber

Liderando 25 años el renting flexible en España

SUMARIO

PROTON MEDICAL



16

El MDI, o Módulo de Distribución Inteligente, es una solución tecnológica diseñada para actuar en situaciones de máxima urgencia médica, con el propósito fundamental de salvar vidas. Se trata de un producto desarrollado y patentado por PROTON MEDICAL, División de Productos Sanitarios del Grupo PROTON NEW ENERGY FUTURE, con el propósito de duplicar la capacidad de ventilación de un respirador mecánico, permitiendo así atender a dos pacientes de forma simultánea e independiente sin comprometer la calidad del suministro de aire.

GIV Solutions Group

Se creó hace 24 años con el propósito de modernizar y elevar la gestión y operaciones de empresas a través de tecnologías basadas en información y datos, y ahora llega a España con el objetivo de ser un aliado estratégico de las empresas en su camino hacia la transformación digital. El fundador y presidente de GIV Solutions Group es Meir Givon, y el director regional de Desarrollo de Negocio de GIV España, Juan Figueroa.



34

Atlas Robots



42

Antonio Blanco y Gonzalo Santacruz, tienen una experiencia de más de 10 años automatizando pymes y grandes empresas en Europa y América, con el objetivo de aportarles valor, expandiendo su tecnología propia y "know-how", aumentando la productividad y mejorando el rendimiento económico con la misma cantidad de recursos humanos. Sus sistemas cuentan con la garantía de un año y un servicio técnico que se desplaza hasta la ubicación de sus clientes para solucionar cualquier incidente que pueda ocurrir.

Sinergias Club Internacional

Es el club más dinámico de la Costa del Sol, con socios de diferentes partes de España y el que más rápido y sosteniblemente está creciendo en Andalucía gracias a su fuerte diferenciación y trato personalizado a los socios. Helena Olcina, su presidenta, nos comenta: "Al ser casi 200 socios, hay mucho flujo de información dentro del club, además de ser la forma más ágil de orientar sobre las diferentes herramientas de las que disponemos y la de conectarlos con empresarios con los que puedan generar negocio o alianzas estratégicas".



48

Editor-director: Juan Comas

Redacción: Felipe Alonso, Alberto García, Arturo Díaz, Sergio Checa, Paloma Serrano, Diego Roves, Carmen Peñalver, Manuel de los Santos, Enrique Calduch, Ricard López Pacheco

Colaboradores: Juan López Alegre *Corresponsal en Cataluña*, Lorenzo Sanchez (motor)

Delegados: Juan Ignacio Soria, Ramón Lara

Fotografía: Nina Prodanova, Lalin Press, Julia Robles

Publicidad: Sector Ejecutivo. Telf.: 91 539 28 50

Consejo editorial: Rodrigo G. Dopico, *Consultor Estratégico*; María Helena de Felipe, *vicepresidenta de CEPYME*; Ángel Fernández, *Business Advisor*; Pilar Ferrer, *Consultora de Public Affairs*; Clemente González Soler, *presidente de Grupo Alibérico*; Juan E. Iranzo, *Economista*; Javier Mirallas, *presidente de ICS 360*; F. Javier Saguar Quer, *Abogado*.

Depósito Legal: M -11978 - 1997

ISSN: 1137 - 5949

www.revistasectorejecutivo.es

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación sin autorización escrita del editor.

SECTOR EJECUTIVO

Carta, por Laura González-Molero

El propósito de trascender y generar valor

5

EMPRESAS

Alquiber	6
Molecor	11
Irismedia	12
Moeve/GSK	19
Madrral	20
SpainCap	30
Naturgy	37
Fundación Blanca de Apoyo al Deportista	38
Santander/SEUR	41
MAPFRECellnex/Automobile	51
Wires	52
Alport Management	56
Bequers	58
Motor	60
Gastronomía	62
Libros	64

TRIBUNAS

Conectar con quienes nos eligen: el verdadero motor de la competitividad, por Albino Campo	10
El gran apagón: consecuencias laborales para empresas y administración, por Daniel López	28
¿Cómo proteger la mente de la empresa?, por Antonia Chinchilla	46
Si no eres diferente, no existes, por Isabel Aizpún Viñes	55
El talento también elige, por José Miguel Sánchez	66



Liderando 25 años el renting flexible en España

José Ramón Calvo Criado, director general de Alquiber Quality

Juan Comas

Alquiber destaca porque son los mayores expertos en renting flexible en el mercado español. “Nuestro equipo gestor acumula más de 40 años en el sector. Nos gusta decir que estamos en esto del renting flexible desde antes de que se llamase así. Este saber hacer y nuestros principios de mejora continua y cercanía con los clientes nos han logrado posicionar como referentes en España”, comenta su director general, José Ramón Calvo Criado.

Ustedes se definen como pioneros en el renting flexible. ¿Cómo ha evolucionado este concepto desde los inicios de la empresa hasta la actualidad, y qué papel ha jugado Alquiber en esa evolución?

Llevamos tanto tiempo en el renting flexible que, en nuestros inicios en los años 70, el término aún no había llegado a España, se llamaba *alquiler à longtemps*. Han cambiado muchas cosas, aunque destacan la calidad de los vehículos, la tecnología, la seguridad y la preocupación por el medioambiente. Controlábamos los vehículos con subrayadores: el verde para disponibles y el rosa para alquilados. Entonces, la novedad era recibir los pedidos por fax. Ahora, es tan sencillo como hacer

un pedido por una App. Comenzamos alquilando dos R4L, y ahora sólo en el mes de abril el sector ha matriculado 111.140 vehículos. Lo que no ha cambiado es el fin último del servicio, que es proporcionar movilidad a empresas con una duración flexible

Siempre hemos sido un actor principal en la evolución del renting, desde los inicios implantando este modelo de negocio en España, hasta ahora, con distinto nombre, pero con el mismo equipo gestor. En el ADN llevamos la mejora continua de nuestro servicio y todo lo que hay detrás: vehículos cada vez más especializados, cercanía, atención y, sobre todo, experiencia.

La empresa cuenta actualmente con una plantilla formada por los mayores expertos en renting flexible de España. ¿Qué estrategias de captación y retención de talento implementan para asegurar este nivel de especialización?

En Alquiber tenemos claro que alcanzar cualquier meta sería imposible sin nuestro equipo. Por ello, buscamos los profesionales más adecuados, sin importar la edad, para cada puesto. Contamos con programas de formación para reforzar aquellas áreas de conocimiento en las que se puede mejorar. Anualmente realizamos encuestas y proponemos soluciones en base a las inquietudes de nuestros empleados. Aplicamos la mejora continua de nuestra filosofía también a esta área.

La “movilidad flexible” es uno de los pilares de Alquiber, adaptando la flota a las necesidades de cada negocio. ¿Podría detallarnos cómo se lleva a cabo este proceso de adaptación y qué tipo de soluciones a medida son las más demandadas por sus clientes?

Por un lado, el renting flexible permite al cliente seleccionar el vehículo que necesita según un plazo concreto, con una tarifa mensual fija y sin penalizaciones por devolución o cambio. Así, la flota puede ajustarse plenamente a las fluctuaciones de actividad de cada negocio, con un plazo variable entre 3 y 60 meses.

Por otro lado, en Alquiber prestamos la solución de movilidad más adecuada para cada cliente a través de la customización y transformación de los vehículos. Para nuestros clientes, el vehículo no es sólo un modo de transporte, es una herramienta de trabajo. Y muchas veces necesitan que ese vehículo ejerza otras funciones. En este caso, Alquiber cuenta con este tipo de vehículos transformados para cubrir todas sus necesidades, también con todas las ventajas del renting flexible.

En resumen, el renting flexible brinda a los clientes una mayor libertad para gestionar su negocio, minimizando los riesgos asociados a la necesidad de una flota específica para desarrollar su actividad profesional.

Alquiber se especializa en vehículos transformados. ¿Qué importancia tiene esta especialización dentro de la oferta de la empresa, y qué valor añadido aporta a sus clientes?

Desde siempre tenemos claro que cada cliente es distinto y tiene unas necesidades específicas. Precisamente, estas gamas de vehículos transformados surgen de la voluntad de proporcionar a los clientes la movilidad que necesitan. En un primer momento, incluíamos accesorios en nuestros vehículos como bacas, bola, etc. Pero, en ocasiones, este tipo de complementos no son suficiente. Por ello, decidimos dar un paso más y dar el salto al renting de vehículos transformados. Estos vehículos han sido modificados para añadir algún tipo de maquinaria o funcionalidad que no tienen de fábrica. Puede ser desde un aislamiento isoterma hasta una cesta elevadora de personal o incluso una adaptación para el transporte de personas con movilidad reducida (PMR). De esta manera, no sólo seguimos proporcionando la movilidad corporativa que nos hizo despegar, sino que somos especialistas en vehículos transformados. Así, nuestros clientes ganan en eficiencia y ahorro de costes al contratar nuestro renting flexible, con todas las ventajas y una flota completamente adecuada para su negocio.

En un contexto de constante cambio en el sector de la automoción, ¿cómo está usted abordando las nuevas formas de movilidad y las tendencias emergentes, como la electrificación o la conectividad?

Nuestro caso es un poco especial, al dedicarnos a los vehículos industriales y para empresas para las que aún no existen





muchas alternativas realistas con autonomía suficiente para cumplir con su jornada y tareas. A pesar de ello, ya estamos entregando flotas completamente electrificadas. En cuanto a la conectividad, ya tenemos operativas varias pruebas con clientes. Además, crecemos en tecnologías híbridas que nos permiten reducir el volumen de emisiones con nuestra flota y dejar un mundo mejor. Siempre nos hemos caracterizado por ofrecer la movilidad que nuestro cliente necesitaba en cada momento y esa sigue siendo nuestra filosofía, por lo que seguiremos innovando en la creación e implantación de nuevas soluciones.

Usted cuenta con una amplia experiencia en el sector del renting, desde sus inicios como mecánico en Fualsa hasta su actual posición como director general de Alquiber. ¿Cómo ha influido esta trayectoria en su visión y gestión de la empresa?

Toda una vida de trabajo ligada al sector del renting flexible en los distintos niveles -desde los puestos operativos hasta los ejecutivos- me permiten conocer al detalle el proceso que supone ofrecer el servicio de renting flexible, entendiendo sus necesidades y expectativas. Esto se traduce en un enfoque centrado en el servicio, buscando siempre ofrecer soluciones personalizadas y de alta calidad. Para que esto sea posible, cada paso de esta cadena es esencial, así como cada miembro del equipo. A nivel técnico, mi formación en mecánica me ayuda en la toma de decisiones, optimizando el trabajo para garantizar que nuestra flota esté siempre en perfectas condiciones. Como director, mi progreso profesional me ha enseñado

la importancia de un liderazgo motivador. A lo largo de los años, he adquirido un conocimiento amplio del sector, lo que me ayuda a anticipar tendencias y adaptar la compañía rápidamente a los cambios del mercado. Esta adaptabilidad es clave en un sector tan dinámico como el renting flexible.

En su etapa en Northgate, fue responsable de áreas como talleres, logística y atención al cliente. ¿Qué aprendizajes de esa experiencia son aplicables a su rol actual en Alquiber?

Mi experiencia en las diferentes áreas que dependían de mi responsabilidad -talleres internos y externos, Logística, Call Center, Compras, compra de VN, venta de VO- me ha permitido adquirir una gran experiencia en el renting. He conseguido mejorar en Alquiber estos *gaps*, diferenciándonos del resto de competidores y ofreciendo una mejor atención al cliente, con el objetivo de que nos elijan sin dudar cuando valoran el servicio y no sólo miran el precio. Alquiber se diferencia claramente por el servicio que prestamos a nuestros clientes, sin duda somos mejores.

La compañía ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, con un aumento en la facturación y la expansión de su red de delegaciones, incluyendo la reciente apertura en Italia. ¿Cuáles son los principales retos y oportunidades que plantea esta expansión?

En los últimos 5 años, Alquiber ha arrojado cifras sobresalientes. Hemos pasado de 20 delegaciones a nivel nacional en 2020 a las 25 con la última apertura en Córdoba este mayo. Si añadimos nuestra primera sede fuera de España, en Milán, su-

mamos 26. En cuanto a flota, pasamos de 10.394 vehículos a cierre de 2020 a 19.426 en 2024, es decir, un crecimiento interanual del 17% en 5 años. Si hablamos de facturación, a 31 de diciembre de 2020 alcanzó los 58,9M€. En 2024, llega a los 144,5M€, con un crecimiento interanual superior al 25%. Estas cifras no se alcanzan sin un modelo de negocio sólido, con un equipo experto y un saber hacer. El gran reto, aparte de ser capaces de mantener este crecimiento, es adaptarnos a las tendencias del mercado y a las necesidades de movilidad de nuestros clientes. Siempre hemos sabido analizar y escuchar, y es lo que vamos a seguir haciendo para dar un servicio de calidad, destacar y, gracias a ello, seguir nuestra expansión y crecimiento.

¿Cómo valora Alquiber la importancia de la sostenibilidad en su modelo de negocio y qué iniciativas están implementando en este sentido?

Al trabajar con vehículos somos especialmente sensibles en este tema. Contamos con un Sistema de Gestión Ambiental de acuerdo con la norma ISO 14001. Nuestra flota cuenta con los modelos más modernos para buscar la eficiencia en la movilidad de nuestros clientes. Si bien, al ser especialistas en vehículos industriales, en el mercado aún no existen eléctricos con autonomía para cubrir las necesidades de los clientes, trabajamos mano a mano con los fabricantes para buscar los vehículos más sostenibles y que garanticen la operatividad. Progresivamente aumentamos el peso de la flota de vehículos de combustibles alternativos, llegando a alcanzar el 12% en 2024. A diciembre de 2024, el 25,37% de electricidad consumida en nuestras instalaciones a nivel nacional proviene de

energías renovables. En las delegaciones con placas solares de autoconsumo, el 40% de la energía consumida proviene de ellas. Por último, el pasado año hemos realizado nuestra 3ª fase de reforestación, plantando más de 2.400 árboles en Valladolid y hemos realizado campañas de voluntariado corporativo de recogida de basura en la naturaleza.

¿Cuáles son los objetivos a corto y medio plazo de la compañía en términos de crecimiento, innovación y posicionamiento en el mercado?

Yo siempre digo “crecer, crecer y crecer”. Ha sido nuestra orientación en estos últimos años y seguiremos en la misma línea. Y para cumplir este objetivo, seguiremos con nuestro posicionamiento de pioneros en renting flexible de vehículos para empresas, ofreciendo las soluciones que necesiten nuestros clientes.

¿Podría compartir con nosotros alguna reflexión sobre el futuro del renting flexible y el papel que Alquiber jugará en él?

Los últimos años no han sido sencillos para el sector, con todos los cambios de normativas, la incertidumbre sobre los nuevos modelos de energías alternativas y, en resumen, con un mercado convulso. Pero nosotros siempre hemos estado a la cabeza del renting flexible en España y así seguiremos. Estamos especializados en ofrecer soluciones de movilidad, sea cual sea el escenario en el que nos movamos y los clientes eligen Alquiber porque aseguramos la movilidad con soluciones inmediatas sin demoras, que es lo que demandan ■

Fotos: Nina Prodanova

