

SECTOR

nº 311 Julio/Agosto 2025 / 6 euros

EJECUTIVO

Desde 1997

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS



DKV Seguros:
Calidad
asistencial
y experiencia
de cliente
personalizada



MAPFRE No Vida:
Las mejores
soluciones
para sus clientes



CEPYME Aragón:
Ayuda
al crecimiento
de las pymes
aragonesas



**Rocío del Mar Álvarez,
directora general de tuTECHÓ**

La solución para el fin del sinhogarismo



SUMARIO

Caetano Automotive España Distribución



14

Ignacio Román Virseda, su director, comenta: “España es un mercado prioritario dentro del Grupo Salvador Caetano, tanto por su tamaño como por el momento de transformación que está viviendo el sector. El grupo ha apostado de forma clara por reforzar su presencia con una estructura propia de importación y distribución, y eso nos convierte en una pieza clave dentro de la estrategia global”.

Wolters Kluwer Tax & Accounting Europe South Region

Es un proveedor tecnológico de soluciones de ‘software’ y servicios especializados para mejorar la competitividad de despachos profesionales, pymes, autónomos y grandes corporaciones. Hablamos con Sergio Boaretto, Product Strategy Director, que nos explica: “Desde julio de 2024, la compañía ha reconfigurado su estructura en Europa en torno a tres grandes regiones, agrupando a España e Italia en la Región Sur”.



22

Creand Wealth Management



26

Forma parte del Grupo Creand, con una trayectoria de 75 años. Prestan servicios de inversión 360º a familias, particulares, instituciones y entidades financieras y ofrecen servicios y productos especializados de custodia, asesoramiento patrimonial global, gestión de fondos y SICAV. Tienen presencia en España, Luxemburgo, Estados Unidos y Andorra a través de una plataforma propia de soluciones en banca privada internacional. Eduardo José García Lorenzo es director de Finanzas Personales en la empresa.

Preventiva Seguros

Compañía aseguradora con más de 80 años de trayectoria especializada en la protección familiar, especialmente en el ramo de decesos. Ha consolidado su presencia a nivel nacional, adaptándose con solvencia a los cambios sociales, económicos tecnológicos del país. Su vocación ha sido siempre la de acompañar a las familias en los momentos más delicados, ofreciendo soluciones cercanas, humanas y adaptadas a cada etapa de la vida. José María Martín Gavín es su director general.



34

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, *presidenta de AFAEMME*; 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 Sagar 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 Íñigo Fernández de Mesa

La Contribución Tributaria Total, verdadera medida de la tributación empresarial

5

EMPRESAS

tuTECHÔ 6

DKV Seguros 10

Moeve 17

MAPFRE 18

Naturgy 29

CEPYME Aragón 30

A.M.A. 33

Santander/CaixaBank 37

Fundación SEUR 38

Santander 42

MBIT School 44

Novomatic Gaming Spain 47

Asociación DEC 50

Patrocinios en el sector ecuestre 54

Bodegas Hnos. Pérez Pascuas 56

Gastronomía 58

Motor 60

Sol Vicente-Ruiz 62

Libros 64

TRIBUNAS

Resetea tu mente en verano,
por José Miguel Sánchez

66

La solución para el fin del sinhogarismo



Rocío del Mar Álvarez, directora general de tuTECHÔ

Juan Comas

Con tuTECHÔ se ha encontrado una solución empresarial sostenible e innovadora para facilitar el acceso a una vivienda digna a las personas más vulnerables.

¿Desde cuándo dirige tuTECHÔ y cómo ha evolucionado desde entonces su visión sobre cómo abordar el sinhogarismo en España?

Lidero tuTECHÔ desde su creación junto a Blanca Hernández, fundadora y presidenta. Nacimos con la convicción de que la combinación de vivienda y acompañamiento especializado es la clave para una salida real y sostenible del sinhogarismo. La vivienda es siempre el primer paso, pero no suficiente. Es el acompañamiento personalizado -hecho desde la vivienda, no antes- lo que permite a las personas reconstruir su proyecto de vida, integrarse en la comunidad y avanzar hacia la autonomía económica.

Con el tiempo, comprendimos que el impacto no se logra sólo desde la intervención directa, sino también fortaleciendo el ecosistema que trabaja sobre el terreno. Por eso, a la empresa social sumamos la creación de la Fundación tuTECHÔ, con la misión de acompañar, reforzar y multiplicar el impacto de las entidades sociales que están en primera línea. Son ellas quienes mejor conocen a las personas, sus contextos y necesida-

des. Nosotras no venimos a sustituir su labor, sino a apoyarlas para que puedan llegar más lejos y con más recursos.

Además, es fundamental visibilizar que el sinhogarismo no se limita a quienes viven en la calle -aunque sean el rostro más evidente-. Hablamos también de jóvenes extutelados, refugiados, personas en infraviviendas, alojamientos temporales o inseguros. Realidades distintas que requieren respuestas adaptadas, pero siempre con un mismo principio: poner a la persona en el centro, dignificar su situación y ofrecerle herramientas reales para salir de la situación de exclusión.

¿Cómo define usted el éxito en un proyecto como tuTECHÔ y qué impacto concreto aspiran a lograr en la lucha contra el sinhogarismo?

Para mí, el primer gran éxito es que tuTECHÔ hoy es una realidad. Una realidad que ya ha cambiado la vida de más de 2.458 personas que han pasado por los hogares tuTECHÔ, 591 de los cuales ya han alcanzado su plena independencia. Colaboramos con más de 75 entidades sociales con una cartera de más de 400 inmuebles a su disposición.

Por lo tanto, no es una idea en papel, sino una intervención concreta que funciona y que demuestra que otra forma de abordar el sinhogarismo es posible.

En cuanto al impacto que aspiramos a lograr, nuestro objetivo último es ambicioso pero firme: contribuir a la erradicación del sinhogarismo en España. Y mientras eso llega, queremos asegurarnos de que el mayor número posible de personas en esta situación cuenten con un acompañamiento real y adaptado.

El verdadero cambio llega cuando alguien puede iniciar su proceso de recuperación y autonomía desde un lugar seguro, desde la estabilidad que da tener una vivienda. Ese es nuestro motor: que cada vez más personas puedan reconstruir su vida a partir de ese primer paso.

¿Cuáles han sido los principales obstáculos que han enfrentado en estos primeros años y qué estrategias han aplicado para superarlos?

Uno de los grandes retos ha sido impulsar un modelo basado en la inversión de impacto en un contexto, como el español, donde aún es poco conocida. Creemos firmemente que es una

herramienta transformadora, pero nos hemos encontrado con limitaciones tanto culturales como regulatorias: no hay incentivos claros, ni una normativa adaptada que facilite este tipo de inversión con propósito social.

Además, ser la primera SOCIMI de impacto social cotizada en el BME Growth en España supuso abrir camino en un terreno inexplorado, lo que naturalmente genera reticencias.

También ha sido necesario trabajar mucho en sensibilización, tanto sobre el sinhogarismo -un problema más amplio y complejo de lo que muchas veces se percibe- como sobre el potencial de la inversión de impacto. Dedicamos mucho esfuerzo a explicar que es posible unir rentabilidad económica y transformación social.

Una de nuestras estrategias clave ha sido tejer alianzas con empresas que comparten nuestra visión y que, a través de su responsabilidad social corporativa, nos brindan apoyo profesional en forma de trabajo *pro bono*. Esta colaboración es fundamental para la sostenibilidad de nuestro modelo.

Gracias a esa red de colaboración, hemos podido avanzar más rápido, con más calidad y eficiencia, demostrando que cuando

se suman talento, compromiso e innovación, es posible abordar retos sociales de forma estructural y escalable.

Otro gran reto que enfrentamos hoy es el aumento constante del precio de la vivienda. Nuestro modelo necesita adquirir viviendas a precios asumibles para poder destinarlas al alquiler social con acompañamiento. Pero con un mercado tensionado y precios al alza, cada operación requiere más esfuerzo económico y estratégico.

Frente a este desafío, apostamos por un modelo que tiene un doble objetivo: *recycling to rent*. En lugar de centrarnos sólo en obra nueva, trabajamos con vivienda ya existente -muchas veces vacía o en mal estado- para rehabilitarla, renovarla, convertirlas en viviendas energéticamente más eficientes y aumentar el parque de vivienda social poniéndola al servicio de quienes más lo necesitan.

Así no sólo ofrecemos una solución habitacional digna, sino que también evitamos males como la degradación urbana o la especulación, y contribuimos a regenerar barrios y revitalizar entornos rurales. Es una forma de multiplicar el impacto: social, económico y urbano.

¿Qué oportunidades identifica actualmente en el entorno social, económico o normativo para mejorar la situación de las personas sin hogar?

A pesar de los retos, vemos oportunidades muy valiosas en el contexto actual. Cada vez hay más conciencia social sobre la necesidad de generar impacto real y medible,



y eso se traduce en una mayor exigencia - por parte de la ciudadanía y los inversores - hacia las empresas y organizaciones. La responsabilidad social corporativa ya no es sólo un “extra”, sino un pilar estratégico, y muchas empresas están buscando proyectos con propósito en los que involucrarse de forma activa, no sólo económica, sino también con recursos y talento.

Existen oportunidades también en el mundo rural. En España existen aproximadamente 3,5 millones de viviendas vacías. Más de la mitad se encuentran en municipios rurales que enfrentan un proceso agudo de despoblación. Al mismo tiempo, muchas familias en riesgo de exclusión o que ya han conseguido la recuperación, requieren acceso a vivienda estable y empleo digno. tuTECHÔ rural surge como una estrategia para conectar estos dos contextos: transformar viviendas vacías en hogares accesibles y sostenibles para familias en situación de vulnerabilidad, generando al mismo tiempo revitalización social y económica en el mundo rural.

¿Qué criterios siguen para seleccionar a las entidades sociales con las que colaboran y cómo se construye una relación de confianza y eficacia con ellas?

Las entidades con las que colaboramos deben cumplir los siguientes requisitos:

Dignificar el colectivo con el que trabajan: En tuTECHÔ buscamos que nuestras viviendas sirvan para dignificar al colectivo atendido.

Acompañamiento especializado: Los residentes de la vivienda siempre deben de contar con un acompañamiento especializado, un itinerario de inserción hacia su recuperación e independencia adaptado a la situación de origen de cada individuo.

Operar la vivienda: La entidad social es la encargada de gestionar la vivienda.

Medición de impacto: Este punto es clave, las entidades sociales nos deben informar del dato de cada vivienda, preservando la privacidad de sus usuarios, pero con un dato fidedigno que nos permita obtener las métricas necesarias sobre el agregado de todo el parque de vivienda tuTECHÔ.

Contrato de alquileres entre tuTECHÔ y la entidad social.

¿Qué importancia tienen para ustedes las alianzas estratégicas y cómo consiguen movilizar a actores tan diversos como empresas, administraciones públicas, filántropos y particulares?

Las alianzas lo son todo para tuTECHÔ. Este proyecto no sería posible sin una red sólida y comprometida de actores muy diversos que comparten un mismo objetivo: acabar con el sinhogarismo. Nosotras aportamos una visión y una herramienta, pero el impacto sólo se logra cuando cada actor pone al servicio del objetivo común lo que mejor sabe hacer.



Empresas, administraciones, fundaciones, filántropos y personas particulares tienen roles distintos, pero complementarios. Y todos son igual de necesarios. Nuestro trabajo es generar espacios de confianza y colaboración, donde cada uno se sienta parte activa de la solución. Y lo cierto es que una de las cosas de las que más orgullosos estamos es de que en tuTECHÔ no hay personalismos: nadie trabaja “para” el proyecto, todos trabajan “desde” el proyecto. Todos se sienten parte de él, porque todos contribuyen desde su lugar.

Nuestro mayor reto social es precisamente ese: activar, coordinar y sostener esa red de alianzas. Pero también es nuestra mayor fortaleza. Porque cuando sumas compromiso, talento y propósito, los resultados son mucho más potentes y sostenibles.

¿Cómo han integrado la inversión de impacto en la estrategia de tuTECHÔ y qué ventajas ofrece frente a otros modelos de intervención social?

La inversión de impacto no es una parte de nuestra estrategia: es su base. Nacimos precisamente para demostrar que es posible movilizar capital privado con un propósito social claro, sin perder sostenibilidad ni escalabilidad.

Nuestro modelo tiene una ventaja clave frente a otros enfoques: escala sin perder profundidad. A medida que crece la SOCIMI, crece también la Fundación y con ella el acompañamiento y el impacto social. Es un sistema donde ambos vehí-

culos se retroalimentan: hasta la fecha, el 40% del dividendo generado por la empresa social se ha donado a la Fundación, poniendo la filantropía al servicio de la inversión de impacto y multiplicando así los resultados para afrontar el gran reto social del sinhogarismo.

¿Qué perfil de inversor buscan y cómo logran atraer capital comprometido que esté alineado con la misión social del proyecto?

Buscamos un perfil de inversor abierto y comprometido. Gracias a estar cotizando en BME Growth, conseguimos democratizar la inversión de impacto, permitiendo participar desde importes muy accesibles, a partir de 1 €, lo que facilita la inclusión de todo tipo de inversores: desde inversores *retail* particulares hasta fondos institucionales, fundaciones o incluso congregaciones religiosas.

Lo que realmente une a nuestros inversores es su compromiso con la misión social del proyecto. Por eso, desde el primer día, implementamos un riguroso sistema de medición de impacto social, que es fundamental para ellos.

Este enfoque transparente y medible nos permite no sólo atraer capital alineado con nuestros valores, sino también mantener la confianza y el compromiso de nuestros inversores a lo largo del tiempo.

¿Cómo evalúan el impacto de sus acciones sobre las personas beneficiarias y qué indicadores consideran más relevantes para medir ese cambio?

Para nosotras, evaluar el impacto es fundamental. No sólo queremos actuar, sino comprender cómo nuestras acciones transforman la vida de las personas. Por eso, estructuramos nuestra medición en tres grandes áreas: la atención social especializada, la provisión de viviendas dignas y el fortalecimiento de alianzas estratégicas.

Dentro de los indicadores clave, destacamos especialmente el número de personas atendidas en situación de sinhogarismo, personas que como decía antes, transforman sus vidas.

Un dato que nos emociona es que 445 de los inquilinos que han pasado por pisos de tuTECHÔ son niños y niñas... ¿qué sería de ellos si no existiera esta herramienta?

Además, medimos la estabilidad y calidad del acceso a la vivienda, así como la eficacia del acompañamiento y el impacto colectivo generado a través de las alianzas. Estos indicadores nos permiten no sólo rendir cuentas, sino también ajustar nuestra estrategia para lograr un impacto aún mayor.

¿Cuáles son sus principales aspiraciones a largo plazo con tuTECHÔ y qué pasos concretos están dando para que esa visión se materialice?

Nuestra mayor aspiración es que algún día desaparezcamos porque ya no seamos necesarios. Ojalá el sinhogarismo en nuestro país deje de existir y, por tanto, tuTECHÔ deje de tener que intervenir. Además, queremos ser una fuente de inspiración para que otros proyectos y organizaciones puedan multiplicar el impacto de las entidades que trabajan directamente con las personas sin hogar.

Creemos firmemente que, para erradicar el sinhogarismo, es fundamental apoyar y fortalecer a esas entidades sociales que conocen mejor que nadie esta realidad. Por eso, trabajamos no sólo para ofrecer viviendas dignas con acompañamiento, sino para impulsar un ecosistema sólido que potencie y amplíe su labor ■

Fotos: Nina Prodanova

