

## EMPRENDEDORES

# El transporte de los discapacitados

Desde que Óscar Soriano tomó el mando de Rehatrans, del grupo Remolcauto, la compañía se ha convertido en un referente para la movilidad de personas con capacidad reducida, que en España suponen una comunidad de 3,8 millones de personas.

D.E. Madrid

Hace ya una temporada que Óscar Soriano tomó las riendas de Rehatrans, una pequeña firma, fundada en 1996, dedicada al mercado de la adaptación de vehículos para discapacitados en España.

La empresa forma parte del grupo Remolcauto, la compañía familiar que creó su padre, Antonio Soriano, en el año 1992. Lo que comenzó como un pequeño taller mecánico especializado en enganches, se ha convertido en una fuerte empresa familiar compuesta por más de cien personas, de las cuales treinta pertenecen a Rehatrans.

“Mi padre creó Rehatrans cuando en España comenzaba a existir la inquietud sobre la necesidad de encontrar soluciones para las personas con movilidad reducida. Se trataba de un mercado muy nuevo, ya que en España se producían pocos productos para adaptar vehículos a personas con este tipo de lesiones, frente a lo que ocurría en Estados Unidos, Israel o Alemania, que son países especializados en este negocio”, recuerda Soriano.

## Mercado

El joven emprendedor explica la buena marcha de su empresa con cifras. “En España, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de personas discapacitadas es de 3,8 millones, es decir, el 8,5% de la población, de los cuales el 67,2% tiene problemas de movilidad”, asegura.

“De este grupo, 58,3% utili-



Óscar Soriano es director general de Rehatrans.

za para sus desplazamientos un vehículo particular adaptado como los que fabricamos nosotros”, continúa.

La actividad de la compañía se dirige únicamente a las personas con discapacidad. En este campo, se incluyen los vehículos preparados para ser

**En 2013, el 5% de los taxis deberán estar equipados para las personas de capacidad reducida**

## La compañía

● Lo que comenzó siendo una pequeña empresa familiar, se ha convertido en un negocio especializado y estructurado de 30 personas, con una facturación de unos cuatro millones de euros al año.

● La compañía hereda el modelo profesional y organizado de Holanda, donde Óscar Soriano trabajó varios años.

● La compañía ha sido incluida en el Programa de Iniciación a la Promoción Exterior del ICEX porque quiere seguir creciendo en el exterior.

● Uno de sus objetivos es cerrar contratos con grandes compañías internacionales con grandes flotas, como por ejemplo Iberia.

● En la actualidad, Rehatrans vende alrededor de 500 vehículos adaptados al año, tiene una cuota de mercado del 40% en España y está presente en Italia, Portugal, Marruecos y Dubai.

conducidos por la propia persona con una menor movilidad o por cualquier otro miembro de la familia. “Esta adaptación se realiza normalmente con un rebaje lateral del automóvil monovolumen, facilitando la entrada al vehículo de un modo fácil y segu-

ro”, explica el director general de la empresa española. “Además, en el caso de que la persona pueda usar el volante, puede conducir directamente desde la silla de ruedas”, añade.

Así, la empresa dispone de una amplia gama de plataformas, rampas o asientos individuales para todo tipo de automóviles.

Rehatrans tiene en la actualidad una cuota de mercado del 40% en España y comercializa en torno a 500 vehículos adaptados al año.

Sus principales clientes se dividen entre particulares jóvenes, familias con personas mayores en casa y taxistas de todos los municipios de España. “En 2013, el 5% de las licencias de los taxis tendrá que estar equipado para personas de escasa movilidad, lo que nos abrirá muchas puertas; si hoy en día en Madrid existen sólo 120 coches adaptados, en los próximos años tendrán que existir 500”, afirma Soriano.

## Inicios

Pese al arraigo actual de la compañía, el directivo confiesa que los comienzos no fueron fáciles. “Yo venía de trabajar en grandes compañías internacionales de distintas partes de Europa y quise instalar el modelo de negocio que había conocido en Holanda a la empresa familiar de mi padre”, comenta Soriano.

Y, tras varios meses de adaptación, este joven empresario considera que lo ha conseguido. “Hemos pasado de

**La firma desarrolla todos los sistemas para permitir los vehículos en estancias adaptadas**

una gestión familiar a ser un grupo de profesionales especializado y estructurado, en el que todas las personas están comprometidas con la compañía”, afirma. “Mi lema es que mandar es servir, y cuanto más arriba estés de la compañía, más te debes a los compañeros que trabajan contigo”, añade.

Con esta forma de operar, Rehatrans factura cuatro millones de euros al año y esperan registrar un crecimiento del 10% respecto al beneficio obtenido el año anterior.

El grupo se encuentra situado en una nave empresarial de más de 5.000 metros cuadrados en la localidad madrileña de Getafe y posee cuatro filiales, en Italia, Portugal, Marruecos y Dubai.

Su objetivo para los próximos meses es seguir creciendo, tanto en España como en el extranjero. En este sentido, Rehatrans ha sido incluida por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) en el programa de Iniciación a la Promoción Exterior.

“Queremos seguir dándonos a conocer en Europa y cerrar algún contrato con grandes compañías que disponen de varias flotas, como Iberia, con la que ya hemos entablado relaciones”, concluye Soriano.

**CUANDO HABLAMOS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA, NO VENDEMOS PÁJAROS Y FLORES.**



INFÓRMESE EN  
WWW.ENDESAONLINE.COM

