

# LÍDERES

La Revista de las Empresas Líderes de Granada



FEBRERO 2024



**MIGUEL GARCÍA CHINCHILLA**

Propietario  
Sport Automoción

**MIGUEL ÁNGEL GARCÍA CASTILLO**

Gerente  
Sport Automoción

*“La honestidad como bandera y el cliente en el centro de nuestra actuación”*

5º FORO COMERCIAL

Inteligencia Artificial: La protagonista del 5º Foro de Directores Comerciales.

Página: 7

28º TOUR EMPRESARIAL

Ron Montero y La Palma: Los anfitriones de la 28ª edición del Tour Empresarial.

Página: 8

NETWORKING

El jamón serrano será el principal reclamo para la nueva dinámica de networking del Club Cámara Granada.....

Página: 9

# MIGUEL GARCÍA CHINCHILLA y MIGUEL ÁNGEL GARCÍA CASTILLO

*“La honestidad como bandera y el cliente en el centro de nuestra actuación”*

## Miguel, cuéntenos cómo se crea la empresa, cómo fueron los inicios de Sport Automoción

Con 20 años, prestando servicio en la Guardia Civil, el capitán de la compañía me ofreció la posibilidad de solicitar una plaza de chapista en la Dirección General del Parque Móvil de la Guardia Civil en Madrid. Como yo también era chapista, me presenté a los exámenes. Aprobé, accedí a la plaza, y ya en agosto de 1967 me destinaron a Madrid.

El sueldo era pequeño y cuando no estaba de servicio lo complementaba trabajando para la calle. Me di cuenta de que mi trabajo era muy valorado y reconocido, por lo que me pagaban muy bien. Así estuve un tiempo, compaginando mi servicio de chapista en el cuerpo con el trabajo en la calle.

En un permiso de Navidad en el que volví a Granada a pasar las fiestas con mi familia, ésta nos animó, a mi cuñado y a mí, a establecernos por nuestra cuenta. Entonces, después de licenciarme en la Guardia Civil, en el año 1969 montamos un taller de reparación de carrocerías de vehículos en la calle Pedro Antonio de Alarcón, en un local de unos 50 metros cuadrados en el que cabían dos seiscientos.

Los inicios fueron muy complicados, tanto que el negocio no daba suficiente para que vivieran de él dos familias, así que, después de hablar con mi cuñado y socio, me quedé con el taller yo solo.

Con mucho trabajo, esfuerzo y constancia, fui consiguiendo clientes y compañías de seguros lo que significó que el taller se quedó pequeño. Me trasladé al barrio del Zaidín, a un local de 150 metros cuadrados. Después compré un local enfrente y el local de debajo de mi primer piso.

Al mismo tiempo, me hice Perito Tasador y trabajé también durante muchos años para Previsión Sanitaria, que atendía a médicos, farmacéuticos y veterinarios, hoy en día A.M.A. Seguros.

Llega un momento en que los locales son insuficientes para la carga de trabajo que tenía y en el año 1991 compro una nave de 1000 metros cuadrados en Avda. de Andalucía, convirtiéndola en el taller más moderno de Granada en cuanto a instalaciones y maquinaria.

Después, comencé a traer coches de ocasión Mercedes y BMW, que compraba directamente en concesionarios alemanes, certificados por las marcas para evitar fraudes y piratería.

Finalmente, tras solicitar la concesión a varias marcas de automóviles, en el año 1995 HYUNDAI me ofreció la suya y, a partir de ahí, nos fuimos expandiendo como concesionario oficial de la marca para Granada y provincia, hoy con agencias oficiales en las localidades de Baza, Guadix y Dúrcal. En ese momento, compramos la nave anexa, ampliando las instalaciones y contando actualmente con unas instalaciones de más de 8.000 metros cuadrados.

En el año 2000 representamos a la marca sueca SAAB, que luego desapareció, pero de la que seguimos manteniendo servicio técnico.

En el año 2009 nos quedamos con la marca SSANGYONG y en 2013, con la marca SUBARU.



Los inicios de Miguel en su taller de chapa y pintura



Sport Automoción, concesionario oficial Hyundai en Granada

## Miguel Ángel, ¿podría hablarnos de sus comienzos en la empresa?

Cursé mis estudios en los Hermanos Maristas y en la Escuela Internacional de Gerencia. Además, he realizado varios masters en administración de empresas, y poseo el título de Técnico Superior en riesgos laborales.

Ya había trabajado con mi padre algún verano, así que cuando terminé mis estudios me incorporé en el servicio postventa de la empresa, pasando por todos los departamentos, taller, ventas, recambios, gestionando garantías incluso he lavado muchos coches, todo ello para conocer a fondo el funcionamiento del negocio, preparándome y formándome sin parar.

Conforme he ido creciendo profesionalmente he ido asumiendo la gerencia de manera progresiva desde hace ya mucho tiempo, al principio con mi padre al

lado, intentando quitarle el trabajo más tedioso, y ya solo, y al 100% en estos últimos años en los que él ya está más retirado en el día a día.

La intención es seguir haciendo crecer una empresa saneada y solvente que nos ha dejado mi padre en pleno funcionamiento y con una gran base de datos de clientes fieles.

## Miguel Ángel, ¿podría hablarnos de la situación actual de la empresa?

Actualmente contamos con más de 8.000 metros cuadrados de instalaciones tanto de ventas como de postventa, destinados a las tres marcas que representamos actualmente - Hyundai, Subaru y Ssangyong - y a ofrecer un servicio integral del automóvil. Hoy día la plantilla está compuesta por 43 empleados entre todos los departamentos.

Estamos en pleno proceso de ampliación y expansión para seguir en la línea de crecimiento que ha marcado mi padre desde siempre.

Anualmente, vendemos entorno de 1.500 vehículos tanto nuevos como usados, con una facturación superior a los 20 millones de euros, que va en aumento cada año.

Actualmente, estamos preparados para la venta online integral, aunque el ratio de penetración de ventas por esta vía aún es muy bajo. Contamos con las herramientas y la formación necesarias para que los clientes puedan comprar un vehículo sin salir de casa, sin necesidad de desplazarse al concesionario, a través de una plataforma digital desde la que nuestros comerciales les muestran el coche con una cámara digital especial, para que lo puedas ver mejor que en un catálogo digital, con todo lujo de detalles. Sólo tendrías que venir a recogerlo una vez realizada la compra.

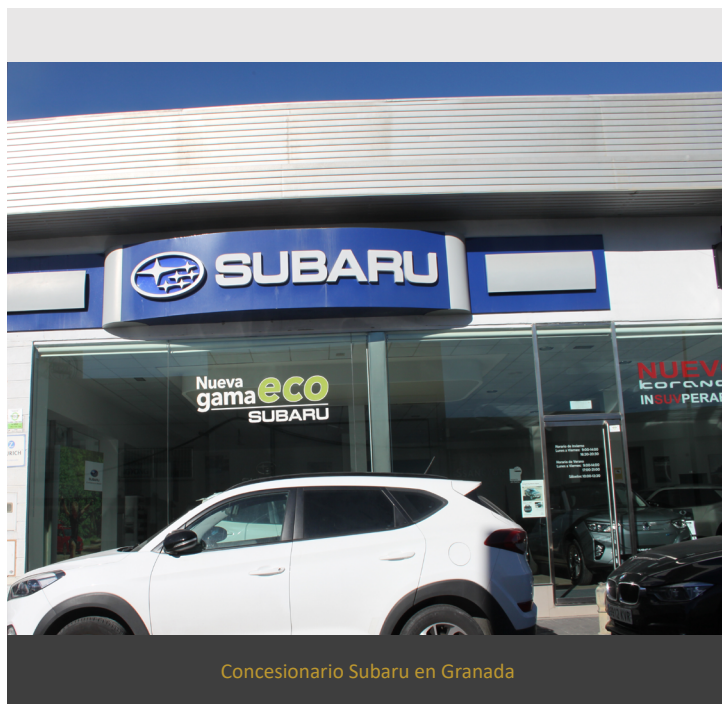
También es muy importante para nosotros la postventa, ya que nuestros inicios fueron prestando este servicio, como taller de chapa y pintura. Le damos más importancia que a la propia venta, ya que el cliente que se compra un coche espera y quiere un trato inmejorable a posteriori, de la máxima calidad. Y para nosotros, el cliente se merece el mejor servicio, tras apostar por nuestras marcas. Es la mejor forma de fidelización para futuras compras.

Hyundai cuenta con un control propio de calidad (de la propia marca), con un seguimiento tras la compra a través de encuestas y valoraciones muy estricto. Por debajo del 8, consideran que el servicio no ha sido bueno, por lo que tenemos que conseguir la máxima satisfacción por parte del cliente para que nos puntúe por encima de 9.

De hecho, y debido a ese control de calidad tan exigente, Hyundai España viene siendo en los últimos años, la mejor red Miguel: Mi mayor orgullo es mi constancia, nunca me ha importado tener que dedicar horas de más, y que de



Concesionario SsangYong en Granada



de Hyundai del mundo. Y la mejor red de satisfacción y atención al cliente de Europa.

Para ello, ha elaborado unos programas de formación en la atención al cliente muy específicos. Se ha convertido en el tercer fabricante mundial en cuanto a volumen y ventas y está en los primeros puestos del ranking de fiabilidad. Y es la única marca que cuenta con las cinco tecnologías: combustión gasolina y diésel, híbrido, eléctrico e hidrógeno.

En cuanto a sostenibilidad y a dar el paso a los vehículos eléctricos o electrificados, hemos firmado un acuerdo, con el municipio de Otura, que se llama Plan Vive, mediante el cual se ha puesto a disposición de todos los habitantes del municipio un vehículo eléctrico y hemos instalado un punto de recarga, sin ningún coste para el Ayuntamiento.

El Plan Vive se ha iniciado con tres meses gratuitos para todo el mundo, sólo se necesita tener instalada una aplicación en el móvil para la reserva del coche. El fin del plan es dar a conocer el vehículo eléctrico y fomentar esta forma de movilidad diferente. Después

la tarifa es muy barata, desde 2 € la hora. Es una iniciativa que queremos expandir en otros pueblos de la provincia.

Es un proceso que va lento, faltan infraestructuras y puntos de recarga en nuestra geografía.

Los fabricantes y los concesionarios están haciendo grandes inversiones económicas y en recursos para mejorar la movilidad sostenible. Nuestra mayor flota de vehículos de demostración, sustitución, cortesía e incluso nuestros propios vehículos de dirección tienen ya algún grado de electrificación, son híbridos, híbridos enchufables o eléctricos. Contamos ya con varios puntos de recarga en nuestras instalaciones.

Promovemos la movilidad sostenible con acciones como el Plan Vive, incluso los vehículos de Hyundai ya están fabricados con materiales reciclados, como las moquetas del suelo, que están hechas con redes de pesca recuperadas de los océanos, o el tejido de los asientos con plástico PET reciclado. Se está trabajando en el reciclaje de las baterías de ion litio para convertirlas, después de sus 20 años de vida útil, en acumuladores de energía para viviendas.

El sector de la automoción es el que más invierte en sostenibilidad y medio ambiente, a pesar de no ser el que más contamina. Un estudio de la Universidad de Los Ángeles ha determinado que, de las partículas contaminantes recogidas en la atmósfera, sólo el 2% provenían de los automóviles, lo que desmiente su demonización.



## ¿De qué se sienten más orgullosos como empresarios?

empezar de menos cero, yo solo sin operarios, tenemos una empresa solvente. Nunca en los 54 años de vida de la empresa hemos dejado de pagar una nómina ni nos hemos retrasado en un pago. Todo mi afán ha sido ser siempre honesto y transparente, para mí la honestidad no es una virtud, es una obligación. Nuestros clientes se convierten en amigos por la atención recibida.

Miguel Ángel: Lo que más me enorgullece es mantener el legado dejado por mi padre y el crecimiento que hemos conseguido juntos. También considero un logro haberlo conseguido junto con mis hermanas y mi cuñado que es nuestro Jefe de Ventas, habiendo logrado cohesionar empresa y familia.



Miguel en un evento de Hyundai





## ■ MIGUEL GARCÍA CHINCHILLA Y MIGUEL ÁNGEL GARCÍA CASTILLO

**Nos gustaría conocerlos mejor, a título personal. ¿Pueden contarnos cuáles son sus aficiones, de qué disfrutan en su tiempo libre?**

**Miguel:** Mi mayor pasión es mi Granada CF, del que soy socio hace ya 52 años. ¡Mi número de socio es el 25! Y seguimos yendo a Los Cármenes cada domingo con fidelidad. He estado involucrado en cuatro o cinco directivas del Club, con dos ascensos, uno a Segunda A y otro de Tercera a Segunda B, ésta con Paco Sanz y en la que estuve de Vicepresidente.

Y mi familia, estar con mis hijos y mi mujer, cultivar al ambiente familiar. Estoy muy orgulloso de ver que mis hijos están conmigo en la empresa, trabajando y con ganas de continuar y hacerla crecer.

También puedo contaros que soy un manitas, trabajo bien la madera, hago muebles y hasta una trainera hace poco. La pintura también me gusta, algún cuadro he pintado.

Por último, me gusta mucho conducir y viajar, conocer otras ciudades, otros países y su gastronomía. He recorrido en coche casi toda Europa.

**Miguel Ángel:** También me apasiona el Granada CF, mi número de socio es el 227. Desde los tres años o antes he ido con mi padre a ver al Granada CF. Me gusta mucho el deporte, la música sobre todo el rock y el jazz e ir a conciertos y festivales. De hecho, soy un músico frustrado, me encantaría tocar algún instrumento y creo que se me daría bien, tengo buen oído, y no descarto cuando tenga tiempo hacerlo. Y al igual que a mi padre, me gusta salir a pasear y salir de cañas con la familia y los amigos.

# 5º FORO COMERCIAL

## *Inteligencia Artificial: La protagonista del 5º Foro de Directores Comerciales*

El pasado jueves 1 de febrero tuvo lugar el 5º Foro de Directores Comerciales, organizado por el Club Cámara Granada y celebrado en la Sala Aliatar, con el objetivo de conocer las herramientas de la **Inteligencia Artificial** con las que las empresas pueden contar. Todo ello con el catedrático Óscar Cordón como guía de la jornada.

La Inteligencia Artificial es un tema recurrente hoy en día, sin embargo, tuvo sus orígenes en los años 50. Cordón, durante su ponencia, hizo un recorrido por la historia de la Inteligencia Artificial y la nombró **“motor propulsor de la Cuarta Revolución Industrial”**. Los asistentes presenciaron un modelo real de ventas y estudio de comportamiento del consumidor.

Tras la ponencia, tuvo lugar un cóctel empresarial. Los directores comerciales de las empresas Club Cámara finalizaron con un brindis cortesía de la empresa Ron Montero, como broche final a este Foro de Directores Comerciales.

*Las más de 100 empresas granadinas asistentes mostraron su interés por acercarse a la Inteligencia Artificial.*

*Óscar Cordón, catedrático en la Universidad de Granada, abordó este tema con la charla: “La Inteligencia Artificial para las Ventas”.*



Participantes 5º Foro comercial en la Sala Aliatar




# 28 TOUR EMPRESARIAL



En esta edición visitaremos  
empresas de la costa tropical

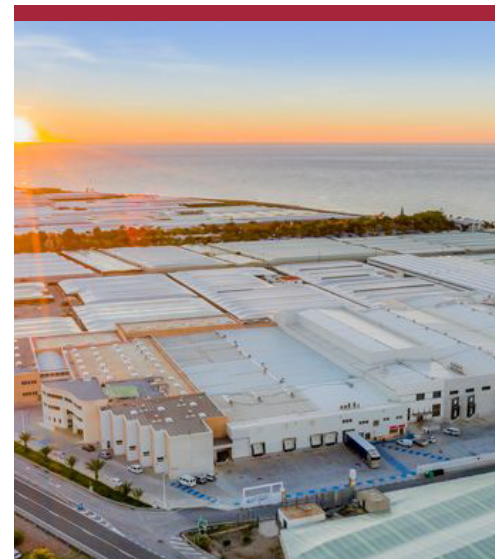
RON  
MONTERO

 lapalma

 Jueves, 7 de marzo

## ■ Ron Montero y La Palma: Los anfitriones de la 28ª edición del Tour Empresarial

-  • El 7 de marzo es la fecha elegida para la próxima edición del Tour Empresarial.
-  • Los miembros del Club Cámara visitarán la Costa Tropical para conocer las instalaciones y los modelos de negocio de las empresas Ron Montero y Cooperativa La Palma.



Como en cada edición del Tour Empresarial, las empresas del Club Cámara visitarán otras entidades para conocer tanto sus instalaciones como su modelo de negocio, de la mano de sus directivos.

En esta ocasión, el evento tendrá lugar en la Costa Tropical granadina, ya que las empresas Ron Montero y Cooperativa La Palma recibirán a las empresas del Club Cámara en sus sedes.

El evento contará con plazas limitadas y tendrá lugar desde las 9:00h de la mañana del 7 de marzo hasta la vuelta a Granada, programada a las 15:00h, tras un almuerzo empresarial en la Cooperativa La Palma.





## ■ Networking, presentación de empresas y... ¡Jamón!

El jamón serrano será el principal reclamo para la nueva dinámica de networking del Club Cámara Granada.

Las empresas de Club Cámara que asistan disfrutarán del jamón mientras amplían su red de contactos.

El próximo jueves **14 de marzo** tendrá lugar el nuevo evento de Club Cámara Granada: **“Lo que dure un jamón”**. Esta nueva manera de hacer redes de negocio entre las empresas del Club tiene como principal atractivo su corta duración, ya que como su nombre indica, el networking durará lo que tarden los asistentes en degustar el jamón.

La dinámica **comenzará a las 12:30h** con la recepción y acreditación de asistentes, seguida por una dinámica de networking en la Cámara de Comercio de Granada y con el tapeo empresarial para finalizar la mañana.

Las empresas que quieran asistir deberán inscribirse a través de la aplicación del Club Cámara y enviar una presentación de su empresa antes del 12 de marzo.

### INFORMACIÓN PARA PARTICIPAR

Inscríbete a través de la APP del Club Cámara. [www.app.clubcamaragranada.org](http://www.app.clubcamaragranada.org)

Actualiza tu perfil con tu foto y datos de contacto.

Y envíanos la presentación de tu empresa a [clubcamara@camaragranada.org](mailto:clubcamara@camaragranada.org)

## APP Club Cámara

Compatible con IOS, Android y Windows.





## Club Cámara Granada

Un espacio donde las empresas generan negocio  
y obtienen las claves para ser Líderes.

## Contacta con nosotros

689 152 254 | 646 576 573



clubcamara@camaragranada.org



www.clubcamaragranada.org



Luis Amador, 26 | 18014 Granada

