

# TIRE PRO

LA REVISTA DEL PROFESIONAL DEL TALLER

NÚM. 29 MAYO 2026  
3,95€ ESPAÑA

GRUPO ANDRÉS  
Y GRUPO SOLEDAD  
IMPULSAN LA NUEVA  
ETAPA DE DUNLOP

CONTINENTAL EN ESPAÑA:  
INNOVACIÓN, LIDERAZGO Y CONFIANZA

LOS DEPORTISTAS ANDRÉS 2026



**ANDRÉS**

NÚM. 29 MAYO 2026



AGARRE EN MOJADO

**SIENTE POTENZA**

FRENADA EN SECO



**POTENZA SPORT**



LA MEJOR ESTABILIDAD EN CURVA Y EN RECTA



LA MEJOR FRENADA EN SECO



EXCELENTES PRESTACIONES EN MOJADO

- 1) Pruebas realizadas por TÜV SÜD a petición de Bridgestone entre julio y septiembre de 2020. Las pruebas en seco y sobre mojado se llevaron a cabo en las instalaciones de Bridgestone EUPG (Italia) usando un Audi S4 3.0 TFSI y neumáticos de la medida 245/40 R18. Las prestaciones del Potenza Sport se compararon con las de los principales competidores de su segmento: Continental PremiumContact 6, Michelin Pilot Sport 4, Goodyear Eagle F1 Asymmetric 5 y Pirelli P Zero PZ4. Informe anexo n.º [713190691-PS].
- 2) Mantén la estabilidad del vehículo durante la conducción tanto en las rectas como en las curvas. Puntuación de estabilidad en recta: Bridgestone Potenza Sport (9,33), Continental PremiumContact 6 (9,00), Michelin Pilot Sport 4 (8,67), Goodyear Eagle F1 Asymmetric 5 (8,67) y Pirelli P Zero PZ4 (8,56). Puntuación de estabilidad en curva: Bridgestone Potenza Sport (9,21), Continental PremiumContact 6 (8,13), Michelin Pilot Sport 4 (8,67), Goodyear Eagle F1 Asymmetric 5 (8,33) y Pirelli P Zero PZ4 (8,58).
- 3) La menor distancia de frenado sobre firme seco. Distancia de frenado en seco (de 100 a 0 km/h), en metros: Bridgestone Potenza Sport (33,4), Continental PremiumContact 6 (35,4), Michelin Pilot Sport 4 (34,5), Goodyear Eagle F1 Asymmetric 5 (35,9) y Pirelli P Zero PZ4 (34,8).
- 4) Adherencia en superficie mojada de clase A según la etiqueta de la UE.

Bridgestone Europe NV/SA Sucursal en España

Para conocer tu distribuidor Bridgestone autorizado más cercano, entra en [www.bridgestone.es](http://www.bridgestone.es)

**BRIDGESTONE**  
Solutions for your journey



TirePRO es una publicación de Grupo Andrés

## CAMINO HECHO EXPERIENCIA

Hay carreteras que no se olvidan, pilotos que compiten contra algo más que un cronómetro, viajes que terminan convertidos en memoria y alianzas que hablan de futuro. Este nuevo número de Tire Pro nace de esa emoción: la de seguir avanzando, sobre cualquier terreno, con el motor como punto de encuentro.

El viaje comienza en Chapman's Peak Drive, una ruta sudafricana suspendida entre la roca y el Atlántico, donde cada curva recuerda que conducir también puede ser contemplar. Después llega la competición, con los Deportistas Andrés 2026: nombres como Lorenzo Santolino, Víctor López, Fidel Castillo, Adrián Huertas, Sergio Verdugo y los pilotos del Triumph Pavo Rueda Racing Team, unidos por una misma forma de entender el motor: esfuerzo, carácter y pasión.

El reportaje central mira al sector con una alianza clave: Grupo Andrés y Grupo Soledad impulsan la nueva etapa de Dunlop en España, una marca histórica que vuelve a mirar al segmento premium con tecnología, herencia y ambición renovada.

En Diario de ruta, El Desierto de los Niños, junto a Hankook, nos lleva a Marruecos para demostrar que una ruta puede ser también convivencia, aprendizaje y solidaridad. No se trata solo de cruzar paisajes, sino de compartirlos; de entender que el viaje cobra sentido cuando deja una huella en quienes lo viven.

Y en la sección Andrés, el liderazgo de Grupo Andrés se confirma con nuevas cifras, ampliaciones logísticas y una red cada vez más preparada para seguir dando servicio al taller profesional.

Carreteras, personas, marcas y proyectos. Porque al final, ¡el motor emociona cuando hay una historia detrás de cada kilómetro.

## NÚM. 29 SUMARIO

**04**  
**OPINIÓN**

El neumático entra en la era del formulario

**05**  
**ACTUAL**

Todas las novedades del sector

**10**  
**LUGARES**  
Chapman's Peak Drive



**14**  
**REPORTAJE EN PROFUNDIDAD**

Grupo Andrés y Grupo Soledad impulsan la nueva etapa de Dunlop en España



**22**  
**COMPETICIÓN**  
Deportistas Andrés 2026



**18**  
**SOBRE RUEDAS**  
Continental en España: innovación, liderazgo y la confianza del consumidor

**32**  
**GRUPO ANDRÉS**  
Supera los 420 millones de euros de facturación en 2025

# OPINIÓN

## EL NEUMÁTICO ENTRA EN LA ERA DEL FORMULARIO



**Juan Zamoro**  
Responsable de Innovación y Futuro  
Grupo Andrés

Existe una tradición en la regulación europea: empezar aplicándola a los fabricantes y ampliar el perímetro al resto de la cadena de valor cuando nadie lo espera. El sector del neumático acaba de entrar en esa dinámica. En los próximos tres años, cinco reglamentos de la UE van a redefinir qué significa poner una cubierta en el mercado. No todos afectan igual al taller o al distribuidor, pero ignorarlos sería un error estratégico.

El más inmediato es el EUDR (Reglamento UE 2023/1115), en vigor desde el 30 de diciembre de 2026 para grandes y medianas empresas. Obliga a demostrar que el caucho natural no procede de tierras deforestadas, con geolocalización de plantaciones incluida. Distribuidores y talleres, técnicamente, son comerciantes: no presentan declaraciones ni recogen coordenadas de ninguna selva. Pero necesitarán de su proveedor un número de referencia de Diligencia Debida (DDS) por entrega. Sin ese código, el producto no debería circular en el mercado europeo. Pequeño detalle operativo con grandes consecuencias si se descuida.

Más estructural es el ESPR (Reglamento UE 2024/1781, reglamento de ecodiseño). Los neumáticos están en el Plan de Trabajo 2025-2030 de la Comisión Europea, con actos delegados previstos para 2027: requisitos vinculantes de durabilidad, contenido reciclado, huella de carbono y reparabilidad, acompañados del Pasaporte Digital de Producto (DPP), cuyo registro central abre en julio de 2026. Para 2028, escanear un neumático revelará su historia completa: origen, fabricación, composición y, posiblemente, mantenimiento.

A esto se suma la Euro 7 (Reglamento 2024/1257), que marcará un hito al regular, por primera vez, las partículas por abrasión del neumático. Aunque su aplicación en turismos se estima para finales de 2027, la dirección es irreversible: el desgaste de la goma tendrá límites legales y se monitorizará en el Pasaporte de Emisiones del Vehículo. El taller dejará de recomendar solo por agarre o precio; ahora el rendimiento ambiental del compuesto será un dato de cumplimiento técnico obligatorio en la prescripción.

Finalmente, el PPWR (Reglamento UE 2025/40) extiende y tasa desde agosto de 2026 las obligaciones de reciclabilidad a los materiales de embalaje: etiquetas, film retráctil, embalajes secundarios.

¿Qué tienen en común todos estos reglamentos? Que generan datos. Datos de trazabilidad, composición, origen, impacto ambiental. El taller que hoy gestiona una DDS, mañana escaneará un DPP y pasado acreditará el historial de montajes con criterios ambientales verificables. Convertir eso en ventaja competitiva no es automático —requiere proceso, inversión y anticipación, y no todos los actores parten con los mismos recursos—, pero quienes lo logren habrán transformado el coste de cumplimiento en barrera de entrada para los demás.

Los datos que hoy se generen por obligación serán, mañana, argumento de venta o activo de valor. La cuestión, por tanto, no es si adaptarse, sino cómo y cuándo.

### STAFF

Edita Comunicación de Neumáticos Andrés  
comunicacion@grupoandres.com

Dirección y Coord. editorial  
Carlos González

Dirección de arte y diseño  
Ana Roncero  
Alberto Martínez

Redacción y colaboradores  
Carmen Armijo  
Carlos González  
Jorge Sánchez

Fotografía  
Michelin, BF Goodrich,  
Porsche, Iberdrola, Goodyear,  
Team Sherco, Volvo y Víctor  
Gaudó

# ACTUALIDAD

## LAMBORGHINI URUS SE “TETTONERO” CAPSULE: EL SUPER SUV MÁS EXCLUSIVO

Lamborghini amplía el universo Urus con el nuevo Urus SE “Tettonero” Capsule, una edición limitada a 630 unidades presentada durante la Milan Design Week 2026. Esta versión lleva la personalización a un nuevo nivel dentro de la gama, combinando el sistema híbrido de 800 CV del Urus SE con una propuesta estética desarrollada por el Lamborghini Centro Stile y el programa Ad Personam.

El nombre “Tettonero” anticipa una de sus claves visuales: el contraste entre la carrocería y el acabado Nero Shiny aplicado en la parte superior del vehículo, el techo, los montantes, el perfil del alerón trasero y las salidas de escape. A partir de ahí, Lamborghini ofrece una paleta cromática especialmente amplia, con nuevos tonos como Arancio Xanto, Bianco Asopo, Grigio Telesto, Viola Pasifae, Giallo Tenerrife y Verde Mercurius, además de otros

colores exclusivos que permiten superar las 70 configuraciones posibles.

La personalización se extiende también a las pinzas de freno, las llantas de 21, 22 y 23 pulgadas, los detalles en fibra de carbono y el logotipo “63” en las puertas delanteras, un guiño al año de fundación de Lamborghini. En el interior, el Urus SE “Tettonero” Capsule estrena combinaciones inéditas, con el Nero Ade como base y diferentes tonos de contraste para tapicerías, reposacabezas y bordados, además de acabados en fibra de carbono, cuero Dinamica y microfibras Corsa-Tex.

Bajo su diseño exclusivo, el modelo mantiene el carácter extremo del Urus SE. Su sistema híbrido combina un V8 biturbo de 4,0 litros con un motor eléctrico y una batería de 25,9 kWh, permitiendo recorrer más de 60 kilómetros en modo eléctrico. El conjunto desarrolla 800 CV y

950 Nm de par, con una aceleración de 0 a 100 km/h en 3,4 segundos, de 0 a 200 km/h en 11,2 segundos y una velocidad máxima de 312 km/h.

En el apartado de neumáticos, el Urus SE “Tettonero” Capsule equipa la gama Pirelli P Zero, con especificaciones adaptadas a cada tamaño de llanta y tecnología Pirelli Elect, desarrollada para mejorar el rendimiento y la calidad de rodadura en vehículos electrificados. Para la temporada invernal, la propuesta se completa con el Pirelli Scorpion Winter 2.

Con esta edición limitada, Lamborghini convierte al Urus SE en una declaración de exclusividad, diseño y rendimiento. Un Super SUV híbrido que no solo busca ser rápido y tecnológico, sino también profundamente personal, creado para clientes que quieren transformar un vehículo ya extraordinario en una pieza única.





## EL PIRELLI P ZERO TROFEO RS ES EL NEUMÁTICO MÁS RÁPIDO DEL MUNDO

El Pirelli P Zero Trofeo RS se posiciona como uno de los neumáticos más avanzados dentro del segmento semislick homologado para carretera, una categoría reservada a productos capaces de ofrecer prestaciones de circuito sin renunciar a su uso legal en vía pública. Diseñado para vehículos deportivos y superdeportivos de altas prestaciones, representa la máxima expresión de la gama UHP de Pirelli y concentra buena parte del conocimiento acumulado por la marca en competición.

Su desarrollo parte de una idea muy clara: ofrecer el máximo rendimiento en seco, con una respuesta precisa, una entrada en curva rápida y una capacidad de tracción inmediata a la salida de los virajes. En conducción deportiva, el P Zero Trofeo RS transmite una sensación de agarre muy elevada desde el eje delantero, permitiendo retrasar la frenada, mantener mayor velocidad de paso por curva y acelerar antes con confianza.

Uno de sus puntos más destacados es la estabilidad en fases de máxima exigencia. En circuito, donde cada apoyo, cada cambio de dirección y cada frenada someten al neumático a un estrés extremo, el Trofeo RS demuestra una capacidad sobresaliente para mantener el control y ofrecer una respuesta constante. La precisión en la dirección y la elevada adherencia permiten al conductor encontrar rápidamente el límite del vehículo sin necesidad de correcciones constantes.

En frenada sobre seco, el neumático también muestra uno de sus grandes argumentos. Su compuesto y su diseño específico permiten reducir la distancia de detención y mejorar la sensación de seguridad en frenadas fuertes, un aspecto clave tanto para uso en track day como para conducción deportiva en carretera.

Esta combinación de velocidad, precisión y resistencia sitúa al P Zero Trofeo RS entre las referencias actuales del segmento. Un neumático pensado para quienes quieren llevar su deportivo al circuito, exprimir su potencial y volver a la carretera con un producto capaz de unir dos mundos: la tecnología de competición y la homologación para uso diario.

## MICHELIN PRIMACY 5 ENERGY Y PILOT SPORT 5 ENERGY



Michelin refuerza su apuesta por el neumático de verano premium con dos nuevas gamas: MICHELIN Primacy 5 energy y MICHELIN Pilot Sport 5 energy. Dos propuestas pensadas para responder a una movilidad en plena transformación, donde la seguridad, la duración, el rendimiento y la eficiencia energética ya no pueden entenderse por separado.

El objetivo es claro: ofrecer neumáticos capaces de adaptarse a vehículos de combustión, híbridos y eléctricos, manteniendo un alto nivel de prestaciones y reduciendo al mismo tiempo el consumo, las emisiones y la pérdida de autonomía.

El MICHELIN Primacy 5 energy se orienta a conductores que buscan confort, seguridad y máxima eficiencia en el uso diario. Con calificación triple A en el etiquetado europeo, destaca por su frenada sobre mojado, su baja resistencia a la rodadura, su buen comportamiento acústico y una duración situada entre las mejores de su segmento. Además, su desarrollo permite mejorar el consumo en vehículos térmicos y ampliar la autonomía en modelos eléctricos.

Por su parte, el MICHELIN Pilot Sport 5 energy está dirigido a quienes buscan una conducción más deportiva sin renunciar a la eficiencia. Hereda tecnologías vinculadas a la competición para ofrecer precisión, agarre en seco y mojado, estabilidad y una respuesta directa al volante, incorporando al mismo tiempo soluciones que favorecen un desgaste más uniforme y una menor resistencia a la rodadura.

Ambas gamas reflejan una nueva etapa en el desarrollo del neumático premium: productos cada vez más tecnológicos, preparados para las exigencias de los fabricantes y para las necesidades reales de los conductores actuales. En un mercado donde la electrificación y la eficiencia ganan protagonismo, Michelin plantea una respuesta que no obliga a elegir entre prestaciones, seguridad, duración y ahorro energético.



## EL NUEVO CLASE C ELÉCTRICO: REDEFINIENDO EL SEGMENTO

Mercedes-Benz redefine uno de sus modelos más emblemáticos con el primer Clase C completamente eléctrico, una berlina que mantiene la esencia de la gama —elegancia, confort y deportividad—, pero adaptada a una nueva movilidad más tecnológica y eficiente.

Su diseño combina una silueta tipo coupé, una trasera de inspiración GT y una parrilla iluminada que refuerza su presencia premium. En el interior, el confort gana protagonismo con materiales de alta calidad, asientos avanzados, techo panorámico con estrellas iluminadas y el gran MBUX Hyperscreen de 39,1 pulgadas.

La marca lo presenta como el Clase C más deportivo de la historia, gracias a la suspensión neumática AIRMATIC, la

dirección trasera y una puesta a punto pensada para unir agilidad en curva con comodidad en viajes largos.

En autonomía, promete hasta 762 kilómetros WLTP y recargas de hasta 325 kilómetros en solo 10 minutos, apoyado en tecnología de 800 voltios y una batería de 94 kWh útiles. Además, el sistema operativo MB.OS permite actualizaciones remotas y una experiencia digital más personalizada.

A todo ello suma un enfoque práctico para el día a día, con amplio espacio interior, maletero delantero de 101 litros, capacidad de remolque de hasta 1,8 toneladas y sistemas de asistencia avanzados. Una propuesta que busca combinar el placer de conducir con la versatilidad necesaria para viajar, trabajar y disfrutar sin renunciar al carácter premium de Mercedes-Benz.





## ALPINE A390, EL COCHE DE CARRERAS “VESTIDO” DE TRAJE

Alpine amplía su “Dream Garage” con el nuevo A390, un fast-back deportivo 100% eléctrico que traslada el ADN de la marca —ligereza, precisión y emoción— a un formato más versátil, con cinco plazas y hasta 400 CV de potencia.

Concebido como una especie de “coche de carreras trajeado”, el A390 busca mantener las sensaciones de agilidad y placer de conducción del A110, pero con mayor capacidad para el uso diario. Para ello incorpora tres motores eléctricos —uno delantero y dos traseros—, tracción total y el sistema Alpine Active Torque Vectoring, diseñado para mejorar la respuesta, la estabilidad y el dinamismo en conducción exigente.

Su propuesta combina deportividad y eficiencia, con hasta 557 kilómetros de autonomía y una batería de 89 kWh capaz de pa-

sar del 15 al 80% de carga en menos de media hora. Además, se integra en un ecosistema eléctrico completo, con soluciones de carga doméstica y tecnología bidireccional V2G.

El A390 también refuerza el carácter francés de Alpine: está diseñado y fabricado en Francia, con producción en Dieppe, motores procedentes de Cléon y baterías ensambladas en Douai. A ello suma colaboraciones con firmas como Michelin, en el desarrollo de neumáticos específicos, y Devialet, responsable del sistema de audio.

Disponible desde 67.500 euros, el nuevo Alpine A390 se presenta como una alternativa eléctrica para quienes buscan deportividad real, diseño distintivo y una experiencia de conducción emocional sin renunciar a la practicidad.



**TODOS LOS NEUMÁTICOS  
MICHELIN SON COMPATIBLES  
CON VEHÍCULOS  
ELÉCTRICOS O HÍBRIDOS**



Toda nuestra gama está adaptada para afrontar las demandas que plantean los vehículos eléctricos, como el confort acústico, la resistencia a la rodadura y la capacidad de carga. ¡Tu vehículo eléctrico necesita neumáticos MICHELIN!



**MICHELIN**

# CHAPMAN'S PEAK DRIVE

## LA CARRETERA QUE ABRAZA EL ATLÁNTICO

Entre acantilados, curvas imposibles y vistas infinitas, esta ruta sudafricana convierte la conducción en una experiencia casi cinematográfica.

La ruta une Hout Bay con Noordhoek, al sur de Ciudad del Cabo, bordeando el flanco rocoso de Chapman's Peak.



**H**ay carreteras que se recorren para llegar a un destino. Y hay otras que, desde el primer metro, dejan claro que el destino son ellas. Chapman's Peak Drive, en la costa occidental de la península del Cabo, pertenece a ese segundo grupo. No necesita demasiados kilómetros para imponerse en la memoria: le basta con una sucesión de curvas colgadas sobre el Atlántico, una montaña que cae casi vertical hacia el mar y esa luz limpia de Sudáfrica que convierte cualquier parada en una imagen difícil de olvidar.

La ruta une Hout Bay con Noordhoek, al sur de Ciudad del Cabo, bordeando el flanco rocoso de Chapman's Peak. A un lado, la pared de piedra se eleva con fuerza, áspera y monumental. Al otro, el océano aparece inmenso, azul, abierto, golpeando la base de los acantilados con una presencia constante. Entre ambos mundos, una cinta de asfalto estrecha y precisa se abre paso como si hubiese sido dibujada para recordar que conducir también puede ser una forma de contemplar.

Chapman's Peak Drive no es una carretera larga. Ese es parte de su encanto. En apenas unos kilómetros concentra todo lo que un amante de las rutas busca: curvas, desnivel, vistas, miradores, sensación de viaje y una relación directa entre coche, paisaje y carretera. No es un tramo para correr, sino para entender el ritmo del lugar. Aquí la velocidad pasa a un segundo plano. Lo importante es dejar que el camino marque la cadencia.

El inicio desde Hout Bay tiene algo de prólogo perfecto. La bahía se abre detrás, con su puerto, sus casas blancas y las montañas envolviendo el paisaje. Poco a poco, la carretera comienza a ganar altura

y el mar se queda abajo, cada vez más amplio. El conductor siente cómo la ruta empieza a cerrarse contra la roca, cómo las curvas aparecen enlazadas y cómo cada giro cambia por completo la perspectiva.

A medida que se avanza, la carretera se vuelve más espectacular. Los muros de contención, los túneles parciales y los tramos excavados en la montaña recuerdan que Chapman's Peak Drive no es solo una postal, sino también una obra de ingeniería levantada en un entorno difícil. La roca, el viento, la pendiente y el mar forman parte de una misma escena. Todo parece frágil y sólido al mismo tiempo: la carretera se sujeta al acantilado con una elegancia que impresiona.

El recorrido obliga a conducir con atención, pero también invita a levantar la mirada. Las curvas no son agresivas, sino fluidas; el asfalto acompaña la forma natural de la montaña y permite disfrutar de una conducción suave, precisa y muy visual. El coche se apoya, gira, respira, vuelve a abrir dirección y deja que el paisaje entre por las ventanillas. En una ruta así, el verdadero lujo no está en acelerar más, sino en sentir que cada curva tiene su propio encuadre.

Uno de los grandes atractivos de Chapman's Peak Drive son sus miradores. Conviene detenerse. No como una pausa técnica, sino como parte esencial del viaje. Desde ellos, el Atlántico se despliega con una fuerza casi hipnótica. Hout Bay queda atrás como una postal perfecta; hacia el sur, la carretera continúa buscando Noordhoek entre laderas, vegetación baja y acantilados. En los días despejados, la profundidad del paisaje parece no tener final.

La luz cambia mucho la experiencia. Por la mañana, la carretera se muestra nítida, con perfiles limpios y colores intensos. El mar adquiere un azul profundo y la

montaña revela todos sus matices. Al atardecer, en cambio, Chapman's Peak Drive se transforma. La roca se vuelve más cálida, el océano refleja tonos dorados y la ruta adquiere una atmósfera casi de película. Es probablemente el mejor momento para recorrerla sin prisa, dejando que la caída del sol convierta cada curva en una escena.

Hacia Noordhoek, el paisaje se abre de nuevo. La sensación de acantilado deja paso a una visión más amplia y serena. La playa aparece enorme, clara, extendida como una lengua de arena entre el mar y la montaña. Después de conducir pegado a la roca, esa apertura final funciona como recompensa. Es el punto en el que la ruta baja pulsaciones y permite mirar atrás con la sensación de haber atravesado algo más que una carretera bonita.

Porque Chapman's Peak Drive no se explica solo por sus vistas. Su atractivo está en la experiencia completa. En el contraste entre la precisión del asfalto y la fuerza del paisaje. En la manera en que el coche parece pequeño frente a la escala de la naturaleza. En esa mezcla de

respeto y placer que aparece cuando una carretera está trazada en un lugar donde, aparentemente, no debería existir.

También es una ruta que define muy bien la personalidad viajera de Sudáfrica. Un país donde las distancias, los paisajes y la naturaleza tienen una presencia rotunda. Cerca de Ciudad del Cabo, Chapman's Peak Drive ofrece una de las formas más accesibles y espectaculares de vivir esa intensidad: mar, montaña, viento, curvas y una sensación constante de estar conduciendo en el borde de algo. Para el conductor, la experiencia es especialmente gratificante. El trazado exige suavidad, mirada larga y buena lectura del firme. No hace falta forzar. Basta con elegir bien la trayectoria, dejar trabajar al vehículo y confiar en el agarre. En este tipo de rutas, el neumático se convierte en un aliado silencioso: aporta precisión en los apoyos, seguridad en las frenadas y confort durante un recorrido donde el asfalto, la humedad marina y los cambios de temperatura pueden influir en la sensación al volante.

Su fama internacional no es casual. Es una de esas carreteras que aparecen en

listas de rutas imprescindibles, anuncios de automóviles, reportajes de viajes y recuerdos de quienes han pasado por allí. Pero incluso con esa reputación, mantiene algo auténtico. Quizá porque el paisaje impone más que cualquier etiqueta. Quizá porque, cuando el Atlántico aparece al otro lado del guardarraíl y la montaña se eleva sobre el techo del coche, todo lo demás desaparece.

Es una carretera para vivirla con calma. Para entrar desde Hout Bay, parar en los miradores, seguir hacia Noordhoek, bajar hasta la playa y, si el tiempo lo permite, volver a recorrerla en sentido contrario. Porque Chapman's Peak Drive cambia según la dirección, la hora y la luz. Lo que en un sentido parece un balcón al océano, en el otro se convierte en una pared de roca que acompaña cada metro.

Y esa es quizá su mayor virtud: parece breve, pero nunca se agota del todo. Cada paso deja un matiz distinto. Cada curva ofrece una imagen nueva. Cada parada confirma que hay carreteras que no necesitan grandes cifras ni largas distancias para convertirse en memorables.



## NEUMÁTICOS RECOMENDADOS PARA LA RUTA



### MICHELIN PILOT SPORT 5

Una carretera de este tipo pide precisión, agarre y confianza. El Michelin Pilot Sport 5 encaja especialmente bien en rutas panorámicas con curvas enlazadas, cambios de apoyo y conducción dinámica. Su comportamiento progresivo permite disfrutar del trazado con seguridad, manteniendo una buena respuesta en seco y mojado.

Dirección precisa y respuesta inmediata.

Excelente comportamiento en curva.

Buen equilibrio entre prestaciones y duración.

Agarre fiable en seco y mojado.

Ideal para rutas escénicas con conducción deportiva controlada.



### CONTINENTAL ECOCONTACT 7

Para quienes buscan una conducción más eficiente, cómoda y silenciosa, el Continental EcoContact 7 es una opción muy equilibrada. Su baja resistencia a la rodadura, su enfoque en el confort acústico y su compatibilidad con vehículos eléctricos, híbridos y de combustión lo convierten en un neumático ideal.

Baja resistencia a la rodadura.

Buen confort acústico en viajes largos.

Seguridad en condiciones cambiantes.

Preparado para vehículos eléctricos, híbridos y de combustión.

Excelente opción para conducción eficiente y confortable.



# GRUPO ANDRÉS Y GRUPO SOLEDAD IMPULSAN LA NUEVA ETAPA DE DUNLOP EN ESPAÑA

Una alianza estratégica para  
reforzar el posicionamiento premium  
de una marca histórica



# F

El sector del neumático vive un movimiento de gran alcance en España. Grupo Andrés y Grupo Soledad han cerrado una alianza estratégica para la distribución de neumáticos consumer de Dunlop, una marca con una trayectoria histórica en el mundo del motor que inicia ahora una nueva etapa bajo el impulso global de Sumitomo Rubber Industries, propietario de la marca.

El acuerdo representa mucho más que una operación comercial. Supone la unión de dos de los principales grupos de distribución de neumáticos del país, dos compañías con una amplia

experiencia logística, una sólida presencia en el mercado y una relación muy estrecha con el taller profesional. Esta colaboración nace desde la confianza entre ambas empresas y con una visión compartida: desarrollar nuevos proyectos, fortalecer el canal y situar a Dunlop en el lugar que le corresponde dentro del segmento premium.

Dunlop pretende recuperar protagonismo en España apoyándose en tres pilares fundamentales: herencia, tecnología e innovación. Su historia está profundamente vinculada a la evolución del neumático moderno y al desarrollo de productos de altas prestaciones, pero el nuevo contexto exige algo más que prestigio. Exige capacidad de distribución, servicio, disponibilidad, asesoramiento y una propuesta de valor sólida para el profesional.

Aquí es donde la alianza entre Grupo Andrés y Grupo Soledad adquiere todo su sentido. La capilaridad logística de ambas compañías permitirá acercar Dunlop al taller con mayor eficacia, reforzando la disponibilidad de producto y garantizando un servicio ágil en un mercado cada vez más competitivo. Se trata de reposicionar Dunlop como una marca premium de referencia, con producto de vanguardia y respaldo operativo de primer nivel.

Bajo la propiedad de Sumitomo Rubber Industries, uno de los grandes fabricantes mundiales de neumáticos, Dunlop inicia una etapa de crecimiento con vocación global. SRI ha

apostado por este modelo de colaboración en España con el objetivo de incrementar cuota de mercado y reforzar la imagen de Dunlop como marca tecnológica, deportiva y fiable. La confianza depositada en Grupo Andrés y Grupo Soledad confirma la importancia estratégica del mercado español dentro de este nuevo ciclo.

## DUNLOP, TECNOLOGÍA CON ADN DE COMPETICIÓN

Dunlop se asocia desde hace décadas a innovación, rendimiento y competición. Esa herencia sigue muy presente en su catálogo actual, donde la marca combina soluciones tecnológicas avanzadas con una clara orientación hacia la seguridad, el confort y las prestaciones.

Sus neumáticos incorporan compuestos de última generación, diseños de banda de rodadura optimizados y estructuras desarrolladas para mejorar la estabilidad, la durabilidad y el comportamiento en diferentes condiciones. El objetivo es responder a las necesidades de conductores que buscan agarre, precisión, confianza y una experiencia de conducción segura tanto en seco como en mojado.

Uno de los ejemplos más representativos de esta nueva etapa es el Dunlop Sport BluResponse TG, disponible en una amplia gama de medidas, desde 15 hasta 21 pulgadas. Este modelo ha



recibido recientemente la calificación de "Excelente" en pruebas especializadas, destacando especialmente por su comportamiento sobre mojado, su capacidad de frenada, su manejabilidad y su resistencia al aquaplaning. Un resultado que refuerza la idea de Dunlop como una marca capaz de combinar tecnología, seguridad y una relación calidad-precio muy competitiva dentro del segmento premium.

La experiencia de Dunlop en competición sigue siendo una parte esencial de su identidad. La búsqueda de agarre, precisión y control en condiciones exigentes forma parte del ADN de la marca, y esa filosofía continúa presente en sus desarrollos actuales.

Dunlop ofrece una marca con reconocimiento, producto competitivo y respaldo industrial, ahora reforzada por una estructura de distribución preparada para responder a las demandas

reales del mercado. Para el taller profesional, donde el cliente final valora cada vez más la seguridad, la eficiencia y la confianza, contar con una marca premium bien posicionada se convierte en una ventaja estratégica.

## SRI Y LA NUEVA AMBICIÓN GLOBAL DE DUNLOP

El papel de Sumitomo Rubber Industries resulta clave para comprender el momento actual de Dunlop. Con sede en Japón, SRI es uno de los grandes grupos mundiales del neumático y cuenta con una amplia experiencia en desarrollo, fabricación e innovación. Su apuesta por Dunlop como marca premium global refuerza el potencial de crecimiento de

la enseña en mercados estratégicos como el europeo.

Dunlop, cuyos orígenes se remontan a finales del siglo XIX, es una de las marcas más reconocibles de la historia del neumático. Tras la adquisición de los derechos de la marca en regiones clave, incluida Europa, SRI ha acelerado su estrategia para situarla como una de sus principales referencias premium a nivel global. Esta nueva etapa combina tradición y futuro: una marca con legado deportivo, pero preparada para responder a los retos actuales de la movilidad. Dunlop afronta ese escenario con una propuesta tecnológica renovada y queriendo volver a ocupar un papel protagonista en el mercado.

En España, la alianza entre Grupo Andrés y Grupo Soledad será decisiva para hacer realidad ese objetivo. No solo por su capacidad de distribución, sino por su conocimiento del taller profesional, su estructura de servicio y su influencia en el canal. El resultado es una plataforma sólida para que Dunlop refuerce su presencia, gane visibilidad y consolide su posicionamiento entre las grandes marcas premium. La operación marca, por tanto, un momento relevante para el sector. Una marca histórica inicia una nueva etapa, un fabricante global refuerza su apuesta estratégica y dos líderes de la distribución española unen fuerzas para impulsar un proyecto común.





# CONTINENTAL EN ESPAÑA

INNOVACIÓN, LIDERAZGO Y LA  
CONFIANZA DEL CONSUMIDOR  
COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

**E**n el dinámico mercado de la automoción, donde la tecnología avanza a un ritmo vertiginoso y la seguridad en la carretera es la prioridad clave, consolidar una posición de liderazgo no es algo fácil. Para una compañía con más de 150 años de historia como Continental, este desafío se traduce en una constante evolución. Tras transformarse estratégicamente en un “pure player” de neumáticos, la compañía alemana ha cerrado un 2025 excepcional en España y Portugal, demostrando que la cercanía con el cliente y la innovación orientada al valor son las claves para crecer de manera sostenible y rentable.

Como explica Pedro Teixeira, director general del Continental Tires España, la decisión de centrar los esfuerzos del grupo en el neumático ha sido una apuesta ganadora. “Ganamos agilidad a nivel operativo y poder de adaptación a la realidad de nuestros clientes. Al final, volvemos a los orígenes del grupo”, señala Teixeira. Esta agilidad ha permitido a la delegación de Iberia registrar incrementos en el segmento del camión y ganar terreno en áreas tan competitivas como el turismo, producto industrial o motos.





## EL VEREDICTO DEL USUARIO, LA MARCA PREFERIDA DE LOS ESPAÑOLES

El éxito estratégico de Continental no solo se refleja en sus cifras de negocio, sino también en el reconocimiento del usuario final. En un sector donde el neumático ha luchado frecuentemente contra la falta de atención del conductor promedio, la compañía ha logrado conectar con su público.

Este esfuerzo se ha materializado en un inicio de 2026 histórico en España, consiguiendo simultáneamente el Premio Cinco Estrellas y el galardón Elección del Consumidor en la categoría de neumáticos. Ambos reconocimientos, basados en la experiencia real y la votación de miles de conductores de España y Portugal que evalúan la satisfacción, la confianza y la relación calidad-precio. Encima, estos hitos se suman al informe de la OCU de 2025, que situó a Continental como la mejor marca de neumáticos del mercado, y al Premio Producto del Año otorgado al nuevo EcoContact 7, y conseguido por cuarto año consecutivo por la marca alemana.

“Ganar la confianza del consumidor es nuestro objetivo principal”, afirma Javier Caballero, director de marketing de Continental España. “Estos premios son un reflejo directo de la experiencia real de los conductores en la carretera y nos motivan a seguir superando los límites de la innovación”, subraya.

## DE LA PISTA A LA CARRETERA: EL DESAFÍO DEL ULTRA ALTO RENDIMIENTO

La máxima expresión de esta capacidad de innovación tecnológica se encuentra en su división de Ultra Alto Rendimiento (UUHP). El ejemplo más reciente es el lanzamiento del SportContact 7 Force, un neumático diseñado para transferir las emociones de la pista de carreras a la conducción diaria.

Este modelo de alta tecnología ha debutado como equipamiento original en el exclusivo superdeportivo BRABUS BODO, consolidando una alianza tecnológica de más de 25 años entre el fabricante y el preparador. El SportContact 7 Force destaca por su diseño adaptativo y el compuesto avanzado Harmonized BlackChili, desarrollados a medida para soportar las fuerzas laterales y la potencia del vehículo.

## UNA RED ALIADA Y UNA MIRADA AL FUTURO DEL SECTOR

Para que esta tecnología de vanguardia y estos niveles de satisfacción lleguen de forma efectiva al asfalto, Continental se apoya en una red de distribución de primer nivel. Aquí la red de talleres BestDrive se erige como un “pilar estratégico” y su principal embajador de la marca en la península ibérica, con 260 centros en España, haciendo a la compañía crecer y ser más competitiva. Ante un entorno global complejo, marcado por la fuerte presión de los competidores y la necesidad de una regulación equi-

tativa en la Unión Europea, el liderazgo de Continental se cimenta en la calidad. Como concluye Pedro Teixeira: “No podemos dejar que el neumático sea percibido como una mera parte del vehículo. Es el único elemento que conecta el coche con el asfalto. Es muchísimo más que eso, es seguridad”. Con esta filosofía Continental encara el futuro demostrando que la pasión por vencer y la innovación constante son la mejor ruta hacia la rentabilidad y el liderazgo sostenible.



# DEPORTISTAS ANDRÉS 2026

## TALENTO, CARÁCTER Y COMPETICIÓN SOBRE CUALQUIER TERRENO

Competir no es solo salir a ganar. Competir es entrenar cuando nadie mira, viajar durante horas para jugárselo todo en unos minutos, asumir caídas, lesiones, remontadas y jornadas en las que el cuerpo pide parar, pero la cabeza insiste en seguir. En 2026, Grupo Andrés vuelve a reforzar su vínculo con la competición apoyando a deportistas y equipos que representan distintas formas de entender el motor: rally raid, velocidad, motocross y pruebas de alto nivel unidas por una misma idea, la pasión por avanzar incluso cuando el terreno cambia.



## LORENZO SANTOLINO

### EL OFICIO DE ENFRENTARSE AL DESIERTO

Hay pilotos que corren carreras y pilotos que parecen hechos para resistirlas. Lorenzo Santolino pertenece a ese segundo grupo. El piloto salmantino, una de las figuras españolas más reconocibles del rally raid, afronta cada temporada con esa mezcla de serenidad y dureza que solo se aprende después de muchas horas en el desierto.

El Dakar no perdona. No entiende de nombres, trayectorias ni expectativas. Cada etapa es una negociación con el cansancio, la navegación, la arena, las piedras y la mecánica. En ese territorio, Santolino ha construido una identidad propia: la del piloto constante, inteligente, capaz de leer la carrera más allá del golpe de gas.

Grupo Andrés acompaña su trayectoria como uno de sus grandes embajadores deportivos. Una relación que va más allá del patrocinio y que conecta con una forma de entender la competición desde la resistencia, la preparación y el compromiso.

Santolino representa esa parte del deporte donde el resultado no siempre lo explica todo. Hay días en los que ganar significa no romperse. Otros, mantener la calma cuando el roadbook se complica. Otros, llegar al vivac, revisar la moto, respirar y volver a salir al día siguiente.

En él, la presencia de Grupo Andrés no es solo una marca sobre una moto. Es la continuidad de un vínculo con un deportista que entiende la competición como una carrera de fondo. Un piloto que no necesita levantar la voz para demostrar carácter. Le basta con seguir.



## VÍCTOR LÓPEZ

### LA VELOCIDAD DONDE EL MARGEN DESAPARECE

Hay escenarios que separan al piloto del resto. Lugares donde no basta con ser rápido, porque cada metro exige precisión, memoria, confianza y una valentía difícil de explicar desde fuera. Víctor López conoce bien ese territorio.

Su nombre está ligado a una de las formas más puras y exigentes del motociclismo: la velocidad llevada al límite, donde el error apenas deja margen y la concentración debe ser absoluta. En este tipo de competición, acelerar es solo una parte de la historia. Lo verdaderamente difícil está en memorizar cada referencia, leer el asfalto, entender la moto y tomar decisiones en fracciones de segundo.

Víctor López representa esa precisión extrema. La del piloto que sabe que una carrera se construye mucho antes de la salida: en la preparación física, en el trabajo técnico, en la confianza con el equipo y en la capacidad de mantener la calma cuando todo sucede demasiado deprisa.

Para Grupo Andrés, apoyar a Víctor López es estar cerca de una expresión muy especial del motor: la del piloto que se mide al límite con respeto, valentía y una concentración absoluta. Una forma de competir que combina espectáculo, disciplina y una enorme capacidad de control.

En un mundo donde todo parece medirse en décimas, Víctor recuerda que hay carreras que se ganan mucho antes de cruzar la meta. Se ganan en la cabeza, en la constancia y en la forma de afrontar cada reto.



## ADRIÁN HUERTAS

### TALENTO JOVEN CON MENTALIDAD INTERNACIONAL

Adrián Huertas es uno de esos nombres que transmiten futuro, pero también presente. Su carrera avanza con la velocidad propia de quienes han aprendido pronto que el talento solo sirve si se acompaña de trabajo, disciplina y una mentalidad preparada para competir al máximo nivel.

En Adrián, la competición tiene otro ritmo. El del asfalto, las frenadas al límite, los adelantamientos calculados, el trabajo de box y la capacidad de interpretar una carrera vuelta a vuelta. Cada salida condiciona. Cada curva puede abrir una oportunidad o cerrar un fin de semana. Cada decisión cuenta.

Su proyección internacional convierte su figura en un ejemplo del talento español que mira más allá de sus fronteras. Un piloto joven, pero ya acostumbrado a escenarios de máxima exigencia. Un deportista que representa la ambición de crecer sin perder el foco.

Para Grupo Andrés, acompañar a Adrián Huertas significa estar presente en el motociclismo de velocidad, en un entorno donde tecnología, neumático, puesta a punto y confianza forman parte del mismo lenguaje. Un lenguaje que se entiende en pista, pero que se construye mucho antes, en cada entrenamiento, en cada análisis de datos y en cada decisión tomada junto al equipo.

Adrián representa esa nueva generación que no se conforma con llegar. Quiere consolidarse, evolucionar y demostrar que la madurez deportiva también puede aparecer muy pronto cuando hay talento, método y hambre competitiva.



## FIDEL CASTILLO

**JUVENTUD, AMBICIÓN Y MUCHO CAMINO POR DELANTE**

Fidel Castillo representa una generación que entiende el motorsport desde la ambición, la preparación y la capacidad de construir una carrera paso a paso. Joven, técnico y con una trayectoria marcada por el aprendizaje constante, combina pasión, disciplina y una visión muy profesional del mundo del motor.

Su perfil encaja especialmente bien con una idea: la competición también se construye desde abajo. No todo son focos, grandes resultados o titulares inmediatos. Muchas veces, el verdadero crecimiento está en acumular kilómetros, aprender de cada prueba, conocer la mecánica, entender los reglajes y adquirir esa madurez que solo da la experiencia real.

Fidel Castillo forma parte de ese grupo de pilotos que miran cada carrera como una oportunidad para crecer. En disciplinas donde el terreno cambia, donde la resistencia cuenta tanto como la velocidad y donde la lectura de cada situación puede marcar la diferencia, su evolución se apoya en la constancia y en el trabajo diario.

Además, su vinculación con el mundo técnico aporta una dimensión especialmente interesante. No solo se trata de conducir, sino de entender lo que ocurre detrás del volante: el comportamiento del vehículo, la importancia de la preparación, el papel de la mecánica y la necesidad de tomar decisiones con criterio.



## SERGIO VERDUGO

**OFICIO Y PASIÓN POR LA COMPETICIÓN**

Sergio Verdugo representa la competición entendida desde la experiencia, el trabajo constante y la regularidad. Con una trayectoria ya consolidada dentro del motociclismo, su nombre está ligado a una forma de correr basada en la preparación, la lectura del terreno y la capacidad de mantener el ritmo cuando la prueba se endurece. En un deporte donde cada detalle cuenta, Verdugo encarna ese perfil de piloto que combina carácter, oficio y pasión por seguir compitiendo al máximo nivel.

Su manera de afrontar cada desafío refleja no solo conocimiento técnico y experiencia acumulada, sino también una mentalidad forjada a través del esfuerzo y la perseverancia. Más allá de la velocidad, destaca por su inteligencia en carrera, la gestión de los momentos clave y una determinación que le permite mantenerse competitivo ante cualquier circunstancia.

A lo largo de su recorrido deportivo, Sergio Verdugo ha construido una identidad propia dentro del motociclismo, basada en la constancia y el compromiso con la mejora continua. Su presencia en competición transmite respeto por el deporte y una ambición intacta por seguir superando límites, demostrando que la verdadera competitividad nace del equilibrio entre preparación, talento y pasión.

## TRIUMPH PAVO RUEDA RACING TEAM

**UNA APUESTA POR EL MOTOCROSS**

Grupo Andrés también refuerza su presencia en el motocross a través del acuerdo con el Triumph Pavo Rueda Racing Team, una estructura que compete en una de las disciplinas más exigentes del motociclismo nacional y que en 2026 cuenta con tres nombres propios: Ander Valentín, en MX1, y Carlos Prat y David Braceras, en MX2.



## ANDER VALENTÍN

**PURA INTELIGENCIA TÁCTICA**

Ander Valentín afronta la temporada como referencia del equipo en MX1, la categoría donde la potencia, la lectura del terreno y la capacidad física se llevan al extremo. En motocross, MX1 no perdona. Las salidas son decisivas, las trazadas cambian vuelta a vuelta y cada error puede costar posiciones, energía y ritmo.

Valentín aporta madurez, oficio y una visión muy completa de la competición. Sabe que una manga no se gana solo con velocidad, sino también con inteligencia: elegir bien la línea, conservar físico, atacar en el momento justo y mantener la calma cuando la pista se rompe.



## CARLOS PRAT

**JUVENTUD, TALENTO Y ENERGÍA PARA BRILLAR**

Carlos Prat representa la energía de MX2: velocidad, hambre y margen de crecimiento. En una categoría marcada por la igualdad y la ambición de pilotos jóvenes, cada carrera es una oportunidad para aprender, adaptarse y medir el nivel real frente a una parrilla muy competitiva.

Su temporada dentro del Triumph Pavo Rueda Racing Team supone una plataforma importante para seguir evolucionando. La regularidad, el trabajo en entrenamientos y la capacidad para sostener el ritmo durante toda la manga serán claves en su desarrollo.



## DAVID BRACERAS

**RITMO, RESISTENCIA Y VISIÓN**

David Braceras llega a MX2 con un perfil muy competitivo y una proyección clara. Es un piloto capaz de combinar velocidad, intensidad y una lectura cada vez más madura de la carrera.

En motocross, estar delante no depende solo de una vuelta rápida. Hay que salir bien, mantener el ritmo, gestionar errores, leer cómo cambia la pista y resistir físicamente hasta el final. Braceras representa esa ambición de pelear cada manga con la mirada puesta en la consolidación.



# EL DESIERTO DE LOS NIÑOS

## UNA AVENTURA DONDE CADA KILÓMETRO DEJA HUELLA

Hay viajes que empiezan mucho antes de poner el coche en marcha. Empiezan en casa, cuando se prepara el equipaje, cuando los niños preguntan cuántos kilómetros faltan para llegar al desierto, cuando los adultos revisan la ruta y los vehículos se convierten, poco a poco, en compañeros de aventura. El Desierto de los Niños es uno de esos viajes: una experiencia que no se entiende solo por los paisajes que atraviesa, sino por todo lo que ocurre entre una etapa y la siguiente.

La propuesta combina aventura, familia y solidaridad en un recorrido por Marruecos donde cada jornada tiene algo de descubrimiento. No se trata únicamente de cruzar pistas, du-



*En el desierto la confianza en el vehículo y en los neumáticos es fundamental.*

nas o carreteras infinitas. Se trata de mirar el viaje con otros ojos. Los de los niños, que viven cada parada como una sorpresa; los de las familias, que comparten una experiencia distinta a cualquier escapada convencional; y los de las comunidades locales, que forman parte esencial de una ruta donde el motor también sirve para acercar realidades.

Desde los primeros kilómetros, el viaje deja claro que no es una expedición cualquiera. La caravana avanza con ese ritmo propio de las grandes rutas:

vehículos cargados, emisoras encendidas, polvo en suspensión y una mezcla de nervios e ilusión en cada parada. Marruecos aparece poco a poco, primero en las carreteras, después en los pueblos, más tarde en los caminos de tierra y finalmente en esa inmensidad del desierto que cambia la forma de entender el tiempo.

Junto a Hankook, la aventura adquiere también una lectura técnica. En una ruta de estas características, la confianza en el vehículo y en los neumáticos es fundamental. Hay as-

falto, pistas, zonas pedregosas, arena, cambios de temperatura y largas jornadas donde la fiabilidad se convierte en una compañera silenciosa. Cuando todo funciona, el viaje fluye. Y precisamente por eso el neumático tiene un papel clave: no busca protagonismo, pero sostiene la experiencia kilómetro a kilómetro.

El desierto impone su propio lenguaje. Obliga a bajar el ritmo, a observar, a entender que el terreno no siempre se domina, sino que se interpreta. Para los más pequeños, cada etapa





# ASFALTO, PISTAS, ZONAS PEDREGOSAS, ARENA, CAMBIOS DE TEMPERATURA Y LARGAS JORNADAS: LA FIABILIDAD SE CONVIERTE EN UNA COMPANERA SILENCIOSA

es una aventura nueva: ver camellos junto al camino, descubrir pueblos de adobe, cruzar paisajes que parecen no terminar nunca o detenerse en mitad de la nada para mirar un horizonte que no se parece a ningún otro. Para los adultos, el viaje recupera algo que a veces se pierde en la rutina: la capacidad de sorprenderse.

Pero El Desierto de los Niños no es solo una ruta familiar. Su verdadera esencia está en el componente humano. A lo largo del recorrido, la expedición se acerca a diferentes comunidades, comparte momentos con la población local y participa en acciones solidarias que dan sentido al viaje. La entrega de material, las visitas, los encuentros y las sonrisas convierten cada parada en algo más que una pausa en el camino. Son instantes que explican por qué esta experiencia tiene un valor especial.

En ese intercambio, los niños dejan de ser simples acompañantes. Se convierten en protagonistas. Aprenden que viajar no consiste solo en llegar a un lugar bonito, sino también en

comprenderlo. Aprenden que hay muchas formas de vivir, de jugar, de ir al colegio, de compartir. Y, sobre todo, aprenden que la aventura puede ser también una forma de ayudar.

La convivencia es otro de los grandes motores del viaje. Familias que quizá no se conocían al inicio acaban compartiendo etapas, comidas, anécdotos, pequeños imprevistos y momentos que se recordarán durante años.



En una ruta así, el grupo se convierte en parte de la experiencia. Se avanza juntos, se espera juntos y se celebra juntos cada llegada. El desierto, con su inmensidad, termina creando una cercanía muy especial entre quienes lo atraviesan.

Hay días de más kilómetros y otros de más emoción. Jornadas en las que el paisaje lo ocupa todo y otras en las que lo importante sucede en una escuela, en una plaza, en una conversación o en la mirada de un niño que descubre algo por primera vez. Esa es la fuerza de este diario de ruta: no hay una sola historia, sino muchas pequeñas historias que se cruzan sobre el mismo camino.

La presencia de Hankook en esta experiencia refuerza la idea de viaje seguro, fiable y preparado para afrontar distintos escenarios. En una aventura familiar, la tranquilidad es tan importante como la emoción. Saber que el vehículo responde, que el neumático acompaña y que la ruta puede disfrutarse con confianza permite centrarse en lo esencial: vivir el recorrido.

Y cuando la caravana se adentra en el desierto, todo adquiere otro tono. La luz cambia, el silencio pesa más, el polvo se queda en la ropa y el horizonte parece abrirse sin límites. Es entonces cuando el viaje alcanza su sentido más profundo. Porque no se trata de conquistar el desierto, sino de dejarse transformar un poco por él.

Al final, cuando los vehículos regresan y el camino queda atrás, lo que permanece no son solo las fotografías. Quedan las historias contadas en familia, las amistades hechas en ruta, las imágenes imposibles de olvidar y la sensación de haber formado parte de algo distinto. El Desierto de los Niños demuestra que el motor puede ser aventura, sí, pero también convivencia, aprendizaje y solidaridad.

Hay viajes que terminan cuando se llega al destino. Este continúa mucho después, cuando el polvo ya ha desaparecido del coche, pero sigue presente en la memoria.





## ¿QUIERES SER EL PROTAGONISTA DEL PRÓXIMO NÚMERO?

Queremos inmortalizarte y conocer a fondo el sector.

Déjanos tus datos y nos pondremos en contacto contigo para incluirte en la serie "Radiografía del Taller".

[comunicacion@grupoandres.com](mailto:comunicacion@grupoandres.com)

# RADIOGRAFÍA DEL TALLER

TirePRO continúa con esta serie fotográfica por los talleres de España. Una "radiografía" del profesional del neumático que nos permitirá conocer quiénes son, cómo se iniciaron en este mundo y nos acercará a la realidad de nuestro sector.

Nos acompañarán en este viaje los mejores fotógrafos retratistas del país. Arte y motor, de la mano.

**Fotografía: Ana Tomás Cascales**

### ¿Quién es usted?

Soy Jaqueline Ricci Ferris, responsable de Moka Taller, especializados en 4x4, campers, preparaciones, mecánica pesada, cambios de motor, tornería y soldadura, aunque también realizamos mecánica general.

### ¿Cómo llegó al mundo del taller y el neumático?

Llegué de forma natural, aunque inesperada. Soy hija, nieta y sobrina de mecánicos y crecí rodeada de motores. Estudié Finanzas y Contabilidad pero la enfermedad de mi padre me hizo regresar al mundo del motor, mi pasión.

### ¿Cuántos años lleva abierto el taller?

El taller tiene más de 22 años de trayectoria. Lo inició mi padre junto a su socio. Hoy contamos con una gestión más especializada, organizada y moderna, pero manteniendo la experiencia y la esencia de siempre.

### ¿Ha cambiado mucho?

Muchísimo. El sector 4x4 ha pasado del trabajo puramente artesanal a la tecnología avanzada, pero mantiene el compromiso de crear preparaciones fiables a la medida del cliente.

### ¿Cuántos neumáticos calcula que ha puesto en su vida?

No sabría dar una cifra exacta, pero después de tantos años han pasado muchísimos por nuestras manos.

### ¿Ha sido siempre fiel a alguna marca?

Hemos trabajado con muchas grandes marcas, pero si tengo que mojarme diría General Tire. Es una de nuestras referencias en off-road y la utilizamos tanto en preparaciones como en nuestros propios viajes y experiencias. Además, contamos con el respaldo de Neumáticos Andrés

**Los clientes que prefieren, ¿dura-**

### ción o agarre?

Todos quieren las dos cosas (risas). Nuestra labor es explicar que siempre existe un equilibrio. Lo importante es montar el neumático correcto para cada uso.

### ¿Se le ha resistido alguna rueda?

Sí, claro. Hay carcasas reforzadas, medidas especiales y neumáticos muy específicos que requieren más trabajo.

### Si le digo que llevo mal las presiones...

Te diría que estás desaprovechando gran parte de las capacidades de tu vehículo. En el 4x4 las presiones cambian por completo el comportamiento del neumático y adaptarlas al terreno muchas veces no es una recomendación, sino una necesidad. Un buen neumático y una buena presión siempre van de la mano.

### Deme un consejo infalible sobre neumáticos.

No elijas un neumático solo por estética. El mejor neumático es el que encaja con tu vehículo, tu carga, tu conducción, tu nivel de exigencia y el terreno por el que realmente circulas.

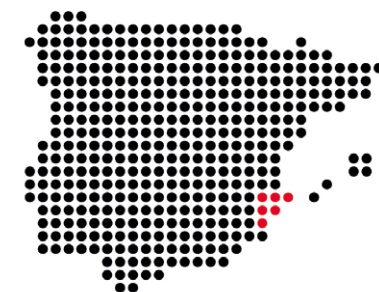
### ¿Qué lugar ocupan los viajes y el 4x4 en su vida?

Mi hobby y mi trabajo prácticamente se han mezclado. Me apasionan los viajes, las rutas, el 4x4 y la competición off-road.

### ¿Qué opina de Neumáticos Andrés, del servicio que presta a sus clientes, los talleres profesionales?

Con Neumáticos Andrés encontramos rapidez, atención especializada, disponibilidad y capacidad de respuesta. Cuando trabajas con clientes, plazos y necesidades concretas, eso marca muchísimo la diferencia. Contar con un proveedor que responde así nos facilita mucho el trabajo diario.

## DATOS DEL TALLER



### Moka Taller

Av. Alicante, 90  
03400 Villena, Alicante  
965 80 29 26

## AMPLIACIÓN EN LA CAPACIDAD DEL ALMACÉN CENTRAL EN SALAMANCA Y NUEVO PROYECTO EN SEVILLA



Grupo Andrés continúa avanzando en su estrategia de crecimiento y refuerzo de su red logística con la ampliación del almacén central en Salamanca en casi 4.000 m<sup>2</sup> adicionales de superficie, así como con la adquisición de 25.000 m<sup>2</sup> de suelo industrial en Sevilla destinados a la construcción de un nuevo mega almacén para el sur peninsular. De esta forma, con la ampliación de instalaciones en Grupo Andrés contará ya con más de 55.000 m<sup>2</sup> de almacenamiento en sus instalaciones de Salamanca, Madrid, Barcelona, Sevilla y Álava.

### CAPACIDAD DE 100.000 NEUMÁTICOS MÁS CON LA AMPLIACIÓN DE INSTALACIONES EN GRUPO ANDRÉS

El centro logístico de Salamanca, base operativa de la compañía, incrementa su capacidad para dar respuesta a una demanda creciente, reforzando así su papel como núcleo de distribución dentro de una red que permite entregas en el mismo día en gran parte de España y en menos de 24 horas en toda la Península. La actual ampliación, teniendo en cuenta que las nuevas instalaciones se están construyendo al doble de altura que las tradicionales, hará que la capa-

cidad de almacenaje crezca en otros 100.000 neumáticos más, lo cual permitirá optimizar la disponibilidad de producto y mejorar la eficiencia en la gestión de un stock que supera el millón de neumáticos.

### MÁS Y MEJOR SERVICIO EN ANDALUCÍA Y EXTREMADURA

En paralelo, Grupo Andrés da otro paso estratégico con la adquisición de 25.000m<sup>2</sup> de terreno en Sevilla, donde proyecta la construcción de un nuevo punto logístico de otros 8.000 m<sup>2</sup> con doble capacidad. Esta infraestructura estará orientada a reforzar el servicio en Andalucía y Extremadura, consolidando la red nacional de almacenes de la compañía, a lo largo y ancho de la Península Ibérica.

Como explica, Iván Andrés, consejero delegado de la compañía, "estas inversiones responden a la apuesta del grupo por la mejora continua de su infraestructura logística, considerada uno de los principales pilares de su modelo de negocio". Grupo Andrés sigue evolucionando para garantizar disponibilidad, rapidez de entrega y cobertura eficiente en todo el territorio, reforzando su posición como distribuidor líder independiente en la Península Ibérica.



## GRUPO ANDRÉS SUPERA LOS 420 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN EN 2025 Y CONSOLIDA SU LIDERAZGO

Grupo Andrés cerró el ejercicio 2025 superando los 420 millones de euros de facturación global, consolidando su posición como principal distribuidor independiente de neumáticos de la Península Ibérica y reforzando un crecimiento sostenido basado en la innovación, la logística avanzada y la diversificación de negocio.

La División de Neumáticos continúa siendo el gran motor del grupo, con una facturación que por primera vez supera los 400 millones de euros. A este resultado se suma la evolución positiva de las áreas logística, tecnológica y de otras empresas vinculadas a sectores como automoción, seguros u ocio.

Este avance confirma también el éxito del proceso de relevo generacional iniciado hace cinco años. Desde 2021, Grupo Andrés ha duplicado su facturación, abriendo una nueva etapa marcada por la profesionalización, la expansión y una gestión más ágil. En este crecimiento ha sido clave la combinación del liderazgo de la segunda generación familiar, con Javier Andrés e Iván Andrés, junto a la Dirección General liderada por Eduardo Salazar.

Uno de los pilares de esta evolución sigue siendo su plataforma tecnológica B2B, pionera en el sector y orientada a facilitar la gestión de pedidos para los profesionales del taller. Durante 2025, esta herramienta gestionó más de 1,9 millones de pedidos y ya supera los 22 millones de neumáticos vendidos desde su puesta en marcha.

Actualmente, Grupo Andrés presta servicio a más de 45.000 profesionales del taller y exporta a 57 países, consolidando su presencia internacional. Su red logística, con centros operativos en Salamanca, Madrid, Barcelona, Sevilla y Álava, permite garantizar entregas en el mismo día en gran parte de España y en menos de 24 horas en casi cualquier punto de la Península.

El año 2025 también ha estado marcado por nuevos pasos en innovación y diversificación, como la inversión en la biotecnológica salmantina Virofend Therapeutics, especializada en terapias oncológicas basadas en virus aviáres recombinantes. A ello se suma la celebración de la III edición de Tire Pro Fest, que volvió a reunir a miles de visitantes y profesionales, consolidándose como

uno de los grandes encuentros del motor y el neumático en España.

En el ámbito institucional, Grupo Andrés recibió la Medalla al Mérito Empresarial de la Cámara de Comercio, un reconocimiento a más de cuatro décadas de trayectoria y a su impacto económico y social. Ese compromiso se refuerza a través del Fondo Social Andrés, que apoya a más de 150 deportistas, entidades y clubes, entre ellos el piloto salmantino Lorenzo Santolino, además de colaboraciones como la mantenida con la Fundación Real Madrid.

Todo este desarrollo se sustenta en un equipo humano formado por más de 400 profesionales, que impulsan el crecimiento del grupo desde Salamanca y desde sus distintos centros logísticos. Con innovación, digitalización y servicio al profesional como ejes estratégicos, Grupo Andrés continúa avanzando en la construcción del futuro del sector.



## NUEVO ÉXITO DEL VII DUATLÓN GRUPO ANDRÉS CON DEPORTISTAS LLEGADOS DE TODA ESPAÑA

Salamanca volvió a convertirse en epicentro del duatlón nacional con la celebración del VII Duatlón Grupo Andrés, una prueba ya consolidada en Castilla y León y cada vez más reconocida en el calendario nacional. Organizada por el Club Triatlón Charro, con la colaboración del Ayuntamiento de Salamanca, la cita reunió a cerca de 150 deportistas de toda España en un entorno único junto al río Tormes.

La jornada combinó alto nivel competitivo, gran ambiente deportivo y una notable presencia de público, pese a las altas temperaturas. Entre los participantes destacaron nombres como Marina Muñoz, Javier Martín, Kevin Tarek Viñuela o Sonia Bejarano, que elevaron el nivel de la competición.

En categoría femenina, Marina Muñoz logró su tercera victoria consecutiva

con un tiempo de 01:01:38, seguida por Carla Martínez y Sonia Bejarano. En categoría masculina, la igualdad fue máxima hasta el final, con triunfo de Javier Martín en 00:52:56, por delante de Kevin Tarek Viñuela e Iván Gil.

La prueba mantuvo su formato sprint, con 5 km de carrera a pie, 20 km de ciclismo y 2,5 km finales de carrera, en un trazado técnico por la ribera del Tormes y el entorno del puente romano.

Más allá de lo deportivo, el evento volvió a destacar por su organización, animación, bolsa del corredor, avituallamiento final y zona de food truck. Con más de 7.500 euros en premios y clasificación por equipos, el Duatlón Grupo Andrés refuerza el compromiso de la compañía con el deporte, la salud y el desarrollo social de Salamanca.

## GRUPO ANDRÉS SIGUE A LA CABEZA DEL RANKING DE DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS DE NEUMÁTICOS EN ESPAÑA

Grupo Andrés reafirma su liderazgo en la distribución de neumáticos en España al situarse en el primer puesto del Ranking de Distribuidores Especialistas de Neumáticos 2026, elaborado por Infocap, dentro de los principales distribuidores dedicados exclusivamente a la venta de neumáticos.

El informe destaca la fortaleza de la compañía en un mercado cada vez

más competitivo, marcado por la diversificación de productos, el crecimiento de marcas económicas y la necesidad de una logística ágil y eficiente. En este contexto, Grupo Andrés consolida su posición gracias a un amplio portafolio de más de 70 marcas, una oferta que cubre desde neumáticos premium hasta soluciones más económicas, y una red logística con presencia en 57 países.

Con más de 40 años de experiencia y una capacidad de almacenamiento superior al millón de neumáticos, la compañía mantiene un crecimiento sostenido y refuerza su papel como socio estratégico para los profesionales del sector. Su apuesta por la digitalización, a través de su plataforma B2B, y sus planes de expansión consolidan su competitividad en España y Portugal.

## 29 | Clásicos

# LANCIA DELTA HF INTEGRALE EL MITO QUE CONVIRTIÓ EL RALLY EN RELIGIÓN

El Lancia Delta HF Integrale no necesita exagerar para imponer respeto. Bajo una carrocería compacta, ensanchada y aparentemente sencilla, se esconde uno de los coches más venerados de la historia del automovilismo: un modelo nacido para la calle, pero marcado para siempre por el barro, la nieve, el asfalto roto y los tramos imposibles del Mundial de Rallyes.

Su silueta lo dice todo: pasos de rueda musculosos, tomas de aire sobre el capó, postura ancha y una presencia que parece pedir carretera incluso estando parado. No era un deportivo de escaparate, sino una máquina creada para transformar cada curva en tracción, cada apoyo en confianza y cada tramo en una demostración de eficacia.

Nacido como evolución del Lancia Delta HF 4WD, el Integrale llevó la receta a otro nivel: motor turbo, tracción total permanente y una puesta a punto pensada para rendir en cualquier superficie. En carretera, su carácter se entiende

rápido. La dirección responde con viveza, el turbo empuja con decisión y el coche se agarra al asfalto con una seguridad que todavía hoy sorprende.

Su leyenda se escribió en competición. En los años dorados del Grupo A, el Delta Integrale convirtió los rallyes en territorio Lancia. Frente a rivales cada vez más preparados, respondió con evolución técnica, fiabilidad y una capacidad extraordinaria para adaptarse a todo: nieve, grava, tierra o asfalto. No fue solo rápido; fue completo.

Pero lo verdaderamente especial del Delta HF Integrale es lo que transmite. Ese equilibrio entre coche familiar y arma de rally, entre utilidad cotidiana y carácter salvaje, entre diseño funcional y presencia histórica.

Hoy, el Lancia Delta HF Integrale es una pieza de culto, un símbolo de una generación y una de las formas más puras de entender la deportividad europea.

**MOTOR**  
4 CILINDROS EN LÍNEA. 1995CC

**POTENCIA**  
165 CV 208 km/h

**LARGO X ANCHO X ALTO**  
3,90 X 1,77 X 1,37

**CAMBIO**  
MANUAL 5 VELOCIDADES

**PROPULSIÓN**  
TURBO, POSICIÓN  
TRANSVERSAL DELANTERA

**FRENOS**  
DISCOS DELANTEROS  
Y TRASEROS

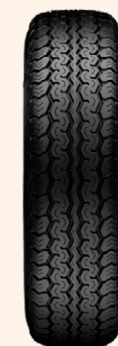
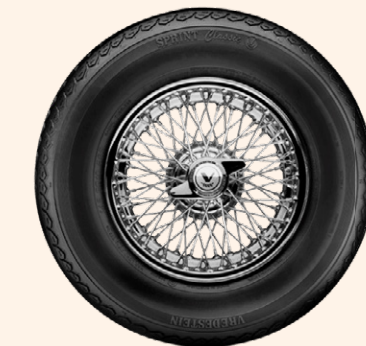
**NEUMÁTICOS**  
SPRINT CLASSIC 165 14 84H

**PESO**  
1.230 KG.

**COTIZACIÓN**  
80.000 €

PATROCINADO POR

**VEDESTEIN**  
TYRES



### SPRINT CLASSIC

SPRINT *Classic*

Gran seguridad en carreteras tanto secas como mojadas.

Diseñados especialmente para los amantes de los automóviles.

Mínima distancia de frenado.

Apto hasta 270Km/h.

### ¿Sabías que Vredestein...

...además de neumáticos para coches clásicos, cuenta con modelos para turismo, 4x4 y VAN y es especialista en neumáticos WINTER y ALL SEASON?

Desde 1993 es una de las marcas que lideran el mercado mundial de neumáticos de cuatro estaciones con sus modelos Quattrac, con más de 22 millones A/S fabricados, dato que da una idea de sus ventas en los países con climas fríos.

Neumático disponible en el catálogo de Grupo Andrés.



**GO**  **GOOD YEAR**

**PREPARADO PARA TODAS  
LAS ESTACIONES**

**VECTOR 4SEASONS GEN-3**

**GOODYEAR.ES**