

sobre ruedas



► Las empresas del **mundo del motor** desempeñan un papel clave, ofreciendo servicios especializados y soluciones adaptadas



► Estas páginas hablan de **actualidad y retos del sector**, además de incluir una cartera de profesionales en los que confiar



Mercè Pons

El tejido empresarial menorquín es diverso y dinámico y refleja la capacidad de una isla para adaptarse a las necesidades de quienes viven y trabajan en ella. Dentro de este entramado, el sector del motor ocupa un lugar esencial.

La movilidad en una isla presenta particularidades propias. Distancias relativamente cortas y una importante actividad vinculada al turismo hacen que el mantenimiento, la seguridad y la eficiencia de los vehículos sean factores clave. En este contexto, las empresas del mundo del motor en Menorca desempeñan un papel fundamental, ofreciendo servicios especializados, asesoramiento profesional y soluciones adaptadas tanto a particulares como a empresas.

Los profesionales hacen posible que la movilidad en la Isla funcione cada día: desde talleres que combinan experiencia y tecnología, hasta concesionarios que acercan las últimas novedades del sector, pasando por empresas de neumáticos, servicios técnicos, tiendas de recambios y entidades que representan y apoyan al sector. En este mundo no pueden faltar tampoco las gasolineras, esencia-



El motor que mueve Menorca

les para que todo el parque móvil de la Isla pueda arrancar motores y circular a buen ritmo.

Además, Menorca ofrece un entorno donde el servicio cercano, la profesionalidad y la confianza siguen siendo elementos diferenciales. Un territorio donde las empresas del motor no solo mantienen vehículos en marcha, sino que contribuyen activamente al desarrollo económico y al bienestar de la comunidad.

Detrás de cada vehículo que circula por la Isla hay profesionales que trabajan para que todo funcione con seguridad, eficiencia y calidad.

¿Sabías qué?

La antigüedad media de los turismos en Menorca supera ya los 13 años. Según los registros de la Dirección General de Tráfico, el parque móvil continúa envejeciendo de forma progresiva. Como dato significativo, en la Isla hay registrados cerca de 8.000 vehículos con más de 25 años de antigüedad, mientras que los más nuevos -aquellos que no superan los cuatro años- apenas superan las 5.000 unidades. Esta realidad sitúa a los profesionales del sector en una posición clave.

Talleres, mecánicos y especialistas deben llevar a cabo una labor constante y minuciosa de revisión, mantenimiento y reparación de los vehículos que circulan por las carreteras menorquinas, con el objetivo de garantizar su seguridad, prolongar su vida útil y asegurar su correcto funcionamiento. Un trabajo esencial para que la movilidad en la Isla se mantenga en condiciones óptimas pese al progresivo envejecimiento del parque móvil.

NUEVO TOYOTA C-HR+ ELECTRIC



EL MODELO MÁS ICÓNICO, AHORA 100 % ELÉCTRICO.

POR

250€ AL MES*

48 cuotas.
Entrada: 11.796 €. Última cuota: 16.826,45 €.

INCLUYE 4 AÑOS DE GARANTÍA Y MANTENIMIENTO

TOYOTA AUTOS MAGON

www.autosmagon.toyota.es | C/ Jerònia Alzina, 39-41 · Ciutadella · 971 38 11 26 | C/ Bajolí, 30. POIMA · Mahón · 971 35 28 47

Emissiones CO₂ (g/km): 0. Consumo medio (kWh/100 km): 13,4 - 15,7



HASTA LOS **15** AÑOS DE TU TOYOTA

GARANTÍA* TOYOTA RELAX

*Consulta condiciones en toyota.es

*Precio correspondiente a Toyota C-HR+ Advance Electric 250 77kWh. Precio por financiar: 33.375€ (con posibilidad de ayuda del Programa Auto+. Ayudas financiadas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo). Toyota Easy Plus: 500€. PVP al contado: 36.075€. Entrada: 11.796€. TIN: 7,50%. TAE: 8,79% (Toyota Easy Plus opcional no forma parte del coste de la financiación a efectos del cálculo de la TAE). 49 meses: 48 cuotas de 250€/mes y última cuota: 16.826,45€. Comisión de apertura financiada (2,99%): 660,16€. Importe total del crédito: 22.739,16€ (incluye Toyota Easy Plus). Importe total adeudado: 28.826,45€. Coste total del crédito: 6.747,45€. Importe de los intereses: 6.087,29€. Sistema de amortización francés. Oferta financiera con el producto Toyota Easy de Toyota Kreditbank GmbH sucursal en España. Capital mínimo a financiar 17.000€ (si la última cuota es mayor, el mínimo será su valor). IVA, transporte, impuesto de matriculación, promoción, aportación del concesionario incluidos. Otros gastos de matriculación, pintura metalizada y equipamiento opcional no incluidos. Paquete Toyota Easy Plus con 4 años de Garantía y mantenimiento (un mantenimiento cada 15.000km o un año, lo que antes suceda).

Garantía Toyota Relax, hasta los 15 años o 250.000 kms de tu Toyota renovable año a año. Consulte términos y condiciones en www.toyota.es. Modelo visualizado puede no corresponder con el modelo ofertado. Oferta válida hasta 07/04/2026 en Península y Baleares. Promoción no acumulable a otras ofertas o descuentos. Quedan excluidos de esta promoción los vehículos para flotas. Oferta ofrecida por Toyota España S.L.U. (Avda. Bruselas, 22. 28108 - Madrid) y su red de concesionarios. Para más información consulte condiciones en tu concesionario habitual o en toyota.es Los niveles de consumo de combustible así como de emisiones de CO₂ se miden en un entorno controlado, de acuerdo con los requisitos de la normativa Europea. Para más información o si está interesado en los valores de un vehículo con distinto acabado, por favor contacte con Toyota España, S.L.U. o su concesionario Toyota. El tipo de conducción junto con otros factores (condiciones de carretera y meteorológicas, tráfico, conducción del vehículo, equipo instalado después de la matriculación, carga, número de pasajeros, etc.) juega un papel en el consumo de combustible y emisiones de CO₂.

Mercè Pons

Adquirir un vehículo implica tomar múltiples decisiones: ¿nuevo o de segunda mano?, ¿utilitario o SUV?, ¿gasolina, híbrido o eléctrico? Aunque internet se ha convertido en una herramienta útil para orientar la elección, no hay duda de que la experiencia y profesionalidad de los comerciales en los concesionarios siguen siendo clave para ayudar al cliente a encontrar la opción más adecuada.

Según los datos publicados por el Institut Balear d'Estadística (Ibestat), la Dirección General de Tráfico tramitó 1.547 nuevas matriculaciones de todo tipo de vehículos (turismos, motocicletas, ciclomotores e industriales) durante el último ejercicio. Esta cifra supone un ligero descenso de trece unidades respecto al año anterior. De este modo, el mercado encadena ya dos años consecutivos de desaceleración tras la recuperación experimentada una vez superados los ejercicios más duros de la pandemia.

En el caso concreto de turismos nuevos -incluyendo empresas, particulares y *rent a car* de la Isla-, se matricularon 1.037 unidades, según la Asociación de Concesionarios de Automóvil de Menorca. «No es una buena



GEMMA ANDREU

El coche de gasolina no frena y el eléctrico avanza al ralentí

► **Las alternativas electrificadas** «han arrancado», según los concesionarios, pero a menor ritmo que en el resto de Europa

cifra», señala su presidenta, Céline Gomila, quien añade que «refleja la tendencia de los últimos años». En este sentido, apunta que «todos estamos viviendo una situación complicada: los precios han subido, las nuevas tecnologías requieren inversiones importantes y el mercado es muy sensible a cualquier cambio, lo que influye directamente en el ritmo de matriculaciones».

En cuanto a las preferencias de los consumidores, la mayoría busca un coche económico. A partir de ahí, predominan los vehículos prácticos, eficientes y de bajo consumo. «Los SUV compactos y los utilitarios siguen siendo los más demandados, aunque cada vez hay más interés por las tecnologías híbridas y enchufables», explica Gomila. Además, destaca que «el cliente llega mucho más informado y con un criterio muy definido, lo que en ocasiones dificulta el asesoramiento, ya que su idea inicial no siempre se ajusta a sus necesidades reales».

Del conjunto de vehículos

¿Coche nuevo o de segunda mano? La elección depende del bolsillo

► A la hora de comprar un coche siempre surge la pregunta de si optar por un coche nuevo o de segunda mano. Comprar uno de segunda mano suele ser mejor financiamiento debido a la rápida depreciación del nuevo, que pierde cerca del 20 por ciento de su valor el primer año. Sin embargo, un coche nuevo ofrece mayor fiabilidad, garantía completa y la última tecnología. No obstante, el factor determinante sigue siendo el

precio. La mayoría de clientes empieza comparando opciones y cuando el presupuesto es ajustado, el mercado de ocasión gana protagonismo. No obstante, muchos compradores también valoran la tranquilidad y las garantías que ofrece un vehículo nuevo, pero el factor económico pesa mucho más hoy en día. «La decisión final depende más del presupuesto disponible que de la preferencia real del cliente», concluye Gomila.

matriculados, los de gasolina continúan liderando claramente el mercado menorquín, con 687 matriculaciones en 2025. Los datos reflejan, no obstante, una transición gradual y lenta hacia la electrificación. Se matricularon 99 vehículos eléctricos, casi el doble que las 52 unidades registradas el año anterior. A pesar de ello, su peso sigue siendo reduci-

do frente al predominio de los motores tradicionales.

Por su parte, los vehículos diésel mantienen una presencia relevante, con 347 matriculaciones en el último año, frente a las 321 del ejercicio anterior. También destaca el crecimiento de los híbridos enchufables, cuyo interés se ha duplicado, aunque su volumen total sigue siendo modesto, con

38 unidades registradas. En cuanto a los híbridos convencionales, se matricularon 259 vehículos, once menos que en el mismo periodo del año anterior, aunque siguen teniendo un peso significativo frente a otras alternativas electrificadas.

«La electrificación ha arrancado», afirma Gomila, «pero lo ha hecho a un ritmo mucho más lento que en el resto de Europa». Entre los factores que explican esta situación destaca, en primer lugar, el precio: los vehículos eléctricos siguen siendo más caros y las ayudas públicas son limitadas y complejas de gestionar. A ello se suma una infraestructura de recarga todavía insuficiente, que no genera la confianza necesaria en el consumidor. Por último, subraya que se trata de un producto relativamente nuevo, y muchos clientes prefieren soluciones que no impliquen cambios drásticos en sus hábitos, lo que explica el mayor crecimiento de los híbridos e híbridos enchufables que ofrecen eficiencia sin tener que modificar rutinas.

EL RANKING

Las 10 marcas más vendidas en 2025



4. Volkswagen
5. Nissan
6. Renault
7. Citroën
8. Peugeot
9. Seat
10. Fiat

M.P.F.

Un coche no solo necesita combustible para seguir en marcha; necesita cuidado, revisión y atención constante. Ahí es donde entra en juego el taller mecánico, un aliado imprescindible que muchas veces solo valoramos cuando surge un problema.

Sin embargo, su verdadero valor está en anticiparse: en mantener el vehículo en buen estado, prevenir averías y garantizar que cada trayecto se realice con seguridad y tranquilidad. En una isla donde la movilidad es parte fundamental del día a día, el papel del taller va mucho más allá de la reparación: es sinónimo de confianza, eficiencia y vida útil para el automóvil. Pero, ¿a qué retos se enfrenta el sector?

Los talleres han vivido una importante transformación en las últimas décadas. Si en los años 70 eran espacios especializados en áreas concretas, como la mecánica, los neumáticos o la electricidad, hoy se han convertido en centros mucho más completos, capaces de adaptarse a las necesidades específicas de cada marca y modelo.

Así lo explica el presidente de la Asociación de Talleres del Automóvil de Menorca, Francesc Benítez, quien destaca, además, el nuevo reto que supone la progresiva llegada de vehículos con combustibles alternativos y bajas emisiones. «Estamos a la expectativa de cómo evoluciona

Nuevos desafíos para los

► Los talleres reclaman soluciones en el funcionamiento de la ITV, la gestión de los neumáticos



El papel del taller va mucho más allá de la reparación.
Foto: GEMMA ANDREU

el mercado», señala, ya que la reparación de coches eléctricos exige adaptar los talleres a condiciones muy específicas. «Si el mercado avanza hacia el coche eléctrico, tendremos que adaptarnos, pero las administraciones

aún no se acaban de definir».

ITV, el gran caballo de batalla

Uno de los principales problemas a los que se ha enfrentado el sector en el último año ha sido el funcionamiento de las estaciones

de ITV. Tradicionalmente, muchos talleres gestionaban la inspección por un precio asequible, aportando comodidad a los conductores. Sin embargo, la mayoría de talleres han eliminado este servicio debido al tiempo

que implica. «Estaba muy bien valorado, pero la mayoría hemos dejado de dar este servicio; ni siquiera podemos pedir cita. Perdemos tanto tiempo que no es viable económicamente», explica Benítez. A ello se suma, según apunta, la falta de experiencia de algunos inspectores, lo que puede generar inconvenientes, especialmente en vehículos antiguos que requieren un conocimiento más específico.

Neumáticos, ¿cómo gestionarlos?

Otro de los desafíos es la gestión de los neumáticos usados. En determinados momentos del año, estos se acumulan en los talleres debido a la falta de contenedores disponibles para su transporte. La gestora los alquila a la naviera, pero puede no haber disponibilidad. Ante esta situación, la Asociación ha mantenido reuniones con la gestora TNU y con distintas administraciones para buscar soluciones, como que se adquieran contenedores propios o la creación de un espacio de almacenamiento temporal que permita gestionar mejor estos residuos. La entidad está a

Mayca Vidal

Aunque el nombre de Mayca Vidal se asocia con el servicio de grúa, esta empresa familiar ofrece una amplia variedad de servicios mucho más allá de la asistencia en carretera. Ha logrado consolidarse como un taller multimarca especializado en la reparación de automóviles.

Entre sus servicios, incluye la localización de piezas y recambios para vehículos antiguos en cualquier punto de la Península, autodiagnóstico avanzado, apertura de vehículos con llaves en el interior y pulido de faros para recuperar su transparencia. Asimismo, ofrece servicio de preparación y revisión para la ITV. También cuenta con venta y reparación de neumáticos. Además, complementa su actividad con la venta de vehículos industriales de ocasión.

Fundada en 1962 por Manuel Vidal, la empresa dio un paso importante en 1995 con la incorporación de sus hijos, constituyéndose en sociedad y manteniendo intacto su compromiso con la calidad. FOTO KATERINA PU



Taller J. Mercadal

J. Mercadal es una empresa familiar con más de 30 años de antigüedad, dedicada a la venta y reparación de turismos, vehículos comerciales e industriales. Con el paso de los años la empresa ha ampliado sus servicios hasta llegar a pertenecer al grupo Renault Trucks. En este sentido, es concesionario y taller oficial de la marca, así como de carretillas elevadoras de la firma Toyota. A ello hay que agregar que es taller reparador de equipos de frío, está autorizado para el montaje, revisión y mantenimiento de tacógrafos tanto analógicos como de equipos industriales de la marca (alquiler y reparación). Es distribuidor oficial de pinturas para automoción R-M, y ofrece un servicio de reparaciones, mecánica y electricidad.

MÁS DE 50 AÑOS A SU SERVICIO

MAYCA VIDAL

C/ De Sa Dragonera, 99 · Poima - Maó
☎ 971 360 123

SERVICIOS DE REPARACIÓN DE PRIMERA CALIDAD

<p>REPARACIÓN DE AUTOMOVILES E INDUSTRIALES Mecánica en general. Diagnóstico motor. Revisiones Pre ITV. Electricidad.</p>	<p>NEUMÁTICOS Venta de neumáticos. Reparación de neumáticos. Alineado de dirección.</p>	<p>REPARACIÓN MOTOS Frenos Cadenas. Luces Revisiones motor.</p>	<p>APERTURA DE VEHÍCULOS CON LLAVES DENTRO</p>	<p>SERVICIOS GRUAS 24H 7 DÍAS A LA SEMANA</p>
<p>VENTA DE MATERIAL EN STOCK</p>	<p>COMPRA VENTA DE VEHÍCULOS</p>	<p>BÚSQUEDA DE PIEZAS VEHÍCULOS ANTIGUOS</p>	<p>PULIDO FAROS</p>	<p>Y MUCHO MÁS ¡Pregúntanos lo que quieras!</p>

S mecánicos

usados y la empleabilidad de los jóvenes



«Si el mercado avanza hacia el coche eléctrico, nos adaptaremos, pero aún no se acaba de definir»

Francesc Benítez
PRESIDENTE AS TALLERES DE PIME

la espera de que se tome una decisión al respecto.

Relevo generacional
Por último, el sector también se

enfrenta a un problema estructural: la falta de relevo generacional. La escasez de mano de obra cualificada y la desaparición de la figura del aprendiz han generado un vacío difícil de cubrir.

A ello se suma la rigidez del mercado laboral, con la ausencia de contratos temporales, lo que dificulta la empleabilidad en momentos puntuales de mayor actividad. «La ley limita las oportunidades para los jóvenes», concluye Benítez.



como digitales, así como la casa de un servicio integral de cualquier mar-

ca de vehículos, ya sean turismos, comerciales e industriales, incluyendo grúas, carretillas elevadoras, equipos de frío y maquinaria. También ofrece alquiler a medio y largo plazo de todo tipo de vehículos comerciales e industriales, así como venta de vehículos de ocasión. FOTO J. MERCADAL

Taller Benítez Florit

Taller Benítez Florit es una empresa familiar gestionada por la segunda generación de mecánicos. Su fundador, Joaquín Benítez, inició su carrera en los años 70 como mecánico de motocicletas y trabajó en el servicio oficial de Renault, donde adquirió una amplia experiencia. Años más tarde, decidió emprender su propio proyecto junto a su hermano Joan, comenzando su actividad en una cochera. Con el desarrollo del polígono industrial de Alaior, los hermanos Benítez trasladaron el taller a una nave de 700 metros cuadrados, donde la empresa continúa operando en la actualidad. Hoy en día, el negocio está liderado por Francesc Benítez quien ha crecido rodeado de motores y ha heredado la pasión y el conocimiento del oficio familiar.

El taller multimarca ofrece una amplia gama de servicios: cambio de neumáticos, revisiones pre-ITV, diagnóstico tanto para vehículos diésel como gasolina, copia de llaves, reparación de sistemas de aire acondicionado y alineación de dirección. Además, recientemente ha incorporado un servicio de programación de unidades de mando. El taller dispone de un sistema de conexión directa con el fabricante, que permite la asistencia técnica en línea para realizar intervenciones específicas. FOTO GEMMA ANDREU



Taller Ger

Taller Ger es un referente en el mantenimiento y reparación de vehículos, tanto de coches como de motocicletas. Sobresale por su maquinaria de última generación y un equipamiento avanzado que permite realizar diagnósticos precisos y resolver todo tipo de averías. Especializado en mecánica, electrónica, electricidad y neumáticos, ofrece un servicio integral orientado no solo a la reparación, sino también a la prevención, detectando posibles incidencias antes de que se conviertan en problemas mayores. Además, realiza revisiones de mantenimiento siguiendo los estándares del fabricante y empleando aceites de alta calidad, adecuados para cada vehículo. Además, realiza copia de llaves y telemandos. Al frente del proyecto está Gerard Martín, profesional con amplia trayectoria en el sector de la automoción, quien en 2014 decidió emprender su propio camino. Desde entonces, el negocio ha evolucionado, adaptándose a las nuevas exigencias del mercado y a la transformación tecnológica del sector. La formación continua es uno de sus pilares, permitiendo al equipo trabajar con los sistemas más avanzados apoyándose en herramientas de última generación. En el ámbito de las dos ruedas, destaca por su especialización en Harley-Davidson, con trabajos que abarcan desde el mantenimiento y la reparación hasta el diagnóstico, las modificaciones, la optimización de centralitas y la programación de llaves. También atiende motocicletas BMW, trabajando principalmente con estas dos marcas. FOTO TALLER GER



J. MERCADAL
Taller Multimarca · Servicio oficial



CONCESIONARIO / TALLER OFICIAL



SERVICIO OFICIAL (MAQUINARIA)

Av. des Camp Verd, 11 bjs Puerta D · ALAIOR
© 971 37 13 22

¡Cuando tu vehículo no puede fallar, nosotros tampoco!



✓ ESPECIALISTAS EN VEHÍCULOS INDUSTRIALES

✓ VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS Y DE OCASIÓN (VO)

SERVICIOS QUE DAMOS



MECÁNICA DE TURISMOS E INDUSTRIAL · ELECTRICIDAD · NEUMÁTICOS · TACÓGRAFOS · RECAMBIOS

Seguridad **sobre las ruedas**

► **Los neumáticos** deben cambiarse en base a la profundidad del dibujo, la presencia de grietas y la presión

M.P.F.

Los neumáticos son un elemento fundamental en cualquier vehículo, ya que constituyen el único punto de contacto entre el coche y la carretera. Su correcto estado no solo influye en el rendimiento del vehículo, sino que resulta clave para garantizar la seguridad en la conducción.

Para saber cuándo es necesario cambiarlos, es importante fijarse en varios aspectos. Uno de los principales es la profundidad del dibujo: aunque el mínimo legal se sitúa en 1,6 milímetros, se recomienda sustituirlos a partir de los 2 o 3, especialmente para mantener un buen agarre en condiciones de lluvia. También conviene observar si existe un desgaste irregular, ya que puede ser indicativo de problemas en la alineación o en la suspensión del vehículo. Asimismo, la presencia de grietas o deformaciones en la goma puede señalar un deterioro que compromete su seguridad.

Otro factor a tener en cuenta es la presión. Si se detecta una pérdida frecuente de presión, puede ser señal de una fuga o de un desgaste excesivo.

Mantener los neumáticos en buen estado es esencial para la seguridad, ya que mejora la adherencia, reduce

la distancia de frenado y disminuye el riesgo de *aquaplaning*. Además, unos neumáticos correctamente inflados y en buen estado contribuyen a optimizar el consumo de combustible.

Neumáticos Menorca Canadá es una empresa que ofrece un servicio integral para el automóvil, aunque su especialidad son los neumáticos ofreciendo desde venta hasta montaje, equilibrado, alineación y mantenimiento en general. Desde esta empresa cuentan que «en ocasiones los clientes acuden convencidos de que los neumáticos aún aguantan, no obstante, al revisarlos vemos que están completamente al límite; cuando se lo enseñamos, el cambio de cara es inmediato y ahí es donde realmente toman conciencia de lo importante que es no apurar». Otra situación habitual es la de clientes que llegan por una vibración o un problema de conducción pensando que será algo grave cuando resulta ser un neumático en mal estado o mal equilibrado.

Este taller trabaja siempre con primeras marcas, especialmente con todo lo fabricado por Michelin «porque creemos que la seguridad no es un lugar donde recortar: un buen neumático marca la diferencia en frenada,

agarre y durabilidad». Acumula más de 50 años de trayectoria en el sector ofreciendo un servicio excelente y de máxima confianza. Este año ha dado un salto con la apertura de un nuevo taller en Ciutadella. Es un espacio moderno, con maquinaria de última generación y pensado para ofrecer un servicio rápido, eficaz y con todas las garantías, manteniendo el trato de confianza de siempre.



Neumáticos Menorca Canadá. Esta empresa ha dado un salto cualitativo este año al abrir un nuevo taller en Ciutadella. Es un espacio moderno, con maquinaria de última generación y pensado para ofrecer un servicio rápido y eficaz. Foto: N.M.C.



TU TALLER DE CONFIANZA

NEUMÁTICOS · MECÁNICA RÁPIDA · MANTENIMIENTO

MAHÓN

Av. Cap de Cavalleria, 10
POIMA - 07714 MAHÓN
971 36 14 19 · 971 35 02 35

CIUTADELLA

C/ dels Comerciants i Botiguers, 21
07760 Ciutadella
971 38 05 33

M.P.F.

Cualquier conductor cuenta con un taller de confianza al que acudir cuando necesita poner a punto su vehículo, cambiar un neumático, reparar un pinchazo o averiguar por qué se ha encendido un testigo en el cuadro de mandos. Los talleres de automoción constituyen, en la práctica, la primera puerta a la que se recurre ante cualquier incidencia con el coche.

En Menorca, los talleres independientes se agruparon en 1998 con el objetivo de defender los intereses del sector ante la Administración. Desde entonces, la formación continua de los empresarios y la adaptación a las nuevas tecnologías se han consolidado como pilares fundamentales para la mejora del sector.

Actualmente, la Asociación de Talleres del Automóvil de Menorca, integrada en PIME, cuenta con más de 40 asociados, a quienes mantiene informados de cualquier novedad o cambio normativo que les afecte. La entidad ofrece un amplio abanico de servicios que incluye formación, seguros colectivos exigidos por el convenio del metal, así como asesoramiento laboral, jurídico, contable y fiscal. Además, gestiona trámites específicos del sector y actúa como canal de información permanente para sus miembros.

La Asociación forma parte de la Federación Española de Empresarios de Talleres de Automoción



Imagen de un taller multimarca.

Foto: GEMMA ANDREU

No obstante, existen otros retos importantes para el sector, como la gestión de los neumáticos o la falta de relevo generacional.

Formación

La formación continua es una de las claves del éxito en cualquier negocio, especialmente en un sector en constante evolución como el de la automoción. Conscientes de ello, la Asociación organiza anualmente cursos y jornadas dirigidas a cubrir las necesidades de sus asociados.

En este contexto, el próximo sábado 25 se celebrará una jornada bajo el título «Organización y planificación del taller para mejorar la eficiencia», orientada a responsables de gerencia y gestión. El objetivo es proporcionar herramientas prácticas que permitan adaptarse a los nuevos requisitos del sector y optimizar el funcionamiento de los talleres. La sesión, de cinco horas de duración, tendrá lugar en la sede de PIME en Maó y será impartida por Manuel Antonio Pérez, vicepresidente de la Asociación de Talleres AEME y gerente de Click Soluciones. Esta formación cuenta con el apoyo del Consell.

La oferta formativa se completa con las jornadas online que los asociados pueden seguir a través de Conepa, ampliando así las oportunidades de aprendizaje continuo.

La formación, el mejor aliado de los talleres

► La Asociación impulsa cursos de reciclaje y asesoramiento del sector

(Conepa), lo que refuerza su capacidad de actuación en cuestiones que afectan al sector a nivel nacional.

Asimismo, la Asociación dispone de una página web actualizada que permite a los usuarios localizar

su taller a través de un buscador por servicios, especialidad o municipio, facilitando así el acceso a la oferta disponible en la Isla.

Durante el último año, la entidad ha destacado por su actividad

reivindicativa, especialmente en relación con los problemas derivados del funcionamiento de las estaciones de Inspección Técnica de Vehículos (ITV) en la Isla, llegando incluso a plantear movilizaciones.



Asociación de Talleres
del Automóvil de Menorca

Adherida a:



ACUDE CON TU VEHÍCULO A UN TALLER OFICIAL

Tienes muchas razones:

- ✓ REPARACIONES CON TODAS LAS GARANTÍAS
- ✓ MANTENIMIENTO SIN PERDER LA GARANTÍA DEL FABRICANTE
- ✓ PROFESIONALES EN FORMACIÓN CONTINUA



ENCUENTRA TODOS LOS TALLERES Y SERVICIOS
CON NUESTRO EFICAZ BUSCADOR

www.talleresmenorca.org



Si TIENES UN TALLER y todavía no estás en la asociación
HAZTE SOCIO y **benefíciate de las ventajas exclusivas:** formación, servicios...

✉ talleres@empresademenorca.org



El mercado es amplio y diverso y, a veces, encontrar el vehículo indicado supone navegar entre una oferta tan atractiva como complicada. El asesoramiento por parte de los profesionales es clave. Pese a ello, los concesionarios se adelantan y hacen sus propuestas.

Autos Magon es concesionario oficial de la marca Toyota. Esta empresa nació en 1996 como un negocio familiar. Y ya con el cambio de siglo se constituyó como Autos Magón SL. Este salto le permitió no solo reforzar su actividad comercial sino también desarrollar una oferta integral con taller, mantenimiento y carrocería en sus centros de Maó y Ciutadella. En 2020 inauguró nuevas y modernas instalaciones en Maó para ofrecer un servicio adaptado a las necesidades del cliente. Autos Magón siempre ha promovido la movilidad híbrida, una de las grandes apuestas de Toyota.

Por su parte, **Motorauto Ponent**, fundado en 1996, es el único agente oficial Renault y Dacia de Menorca. Acumula casi 30 años de servicio al cliente ofreciendo confianza, calidad y el mejor servicio.

Biesa es concesionario oficial de vehículos Suzuki para Menorca desde 1989. Dispone de instalaciones de venta y reparación en Maó y Ciutadella. El taller cuenta con servicio de recogida y entrega de vehículos a domicilio, así como gestión integral de la ITV.

Los modelos más atra

AUTOS MAGON

Toyota C-HR Plugin



Toyota Yaris Cross



Este híbrido enchufable, con una potencia de 223cv y con autonomía eléctrica de 70 kilómetros, permite circular en modo totalmente eléctrico en trayectos cotidianos y combinarlo con la eficiencia híbrida en viajes largos. Además, presta especial atención a la sostenibilidad e incorpora un mayor número de elementos reciclados y sin componentes de origen animal.

Su tecnología full hybrid destaca por su bajo consumo. Su tren de transmisión potencia, autorrecargable y de bajo consumo de combustible, combina a la perfección la conducción eléctrica y la conducción con gasolina. Se trata de un SUV compacto, ágil y eficiente, pensado para el día a día, sin renunciar a la versatilidad del vehículo elevado. Toyota Smart Connect permite incorporar la vida digital a los trayectos, gracias a su conectividad inalámbrica y a la pantalla multimedia digital.

MOTORAUTO PONENT



Nuevo Dacia Duster

El Nuevo Dacia Duster continúa su historia de éxito, con nueva motorización híbrida de 155cv. Es el SUV icónico rediseñado. Permite recorrer hasta el 80 por ciento de los trayectos de forma totalmente eléctrica en un entorno urbano y reducir el consumo de combustible hasta un 40 por ciento. Su mejorada habitabilidad ofrece un amplio espacio para las piernas de los pasajeros traseros, además de un espacioso maletero con capacidad máxima de 472 dm³.



- ✓ Profesionales al servicio de tu taller.
- ✓ Recambios de automoción y equipamiento profesional.
- ✓ Elevadores, grúas, prensas, maquinaria para neumáticos, etc.

OLYMPIA GRUP

Trabajamos con primeras marcas:



MAÓ C/ Punta Nati, 4-6 CIUTADELLA C/ Fusters, 19
☎ 971 350 212 ☎ 971 386 113

www.olympiagrups.com

activos. ¿Con cuál se queda?

BIESA

Toyota C-HR Plus



Es la versión 100 por cien eléctrica del modelo. Su autonomía permite superar los 600 km con distintas configuraciones de potencia, alcanzando, en la versión Style, los 350cv. Combina un interior espacioso con el estilo llamativo de un coupé. Este nuevo SUV marca el salto definitivo de Toyota hacia la electrificación total dentro de la gama.

Suzuki e Vitara



Es el primer modelo eléctrico estratégico global de Suzuki. Combina la modernidad de un automóvil eléctrico y la naturaleza robusta de un SUV, transmitiendo un carácter aventurero. Sus dimensiones refuerzan su carácter ágil y versátil. El primer modelo eléctrico de Suzuki está disponible en cinco versiones, con dos capacidades de batería, dos niveles de acabado y tracción 4x2 o 4x4. Antes de su lanzamiento, el Suzuki e Vitara ganó el Premio Especial al Coche del Año RJC 2026, promovido por la Asociación de Investigadores y Periodistas del Automóvil de Japón.

Nuevo Renault Clio



Una personalidad magnética, líneas voluptuosas y un estilo innovador. Así es el nuevo Renault Clio full hybrid E-Tech que ofrece 1.000 km de autonomía y un 80 por ciento de tiempo en conducción eléctrica. Su motorización full hybrid E-Tech de 160cv sin recarga y sus 29 sistemas avanzados de ayuda a la conducción provocan sensaciones intensas. Su interior tecnológico renovado, su interfaz multimedia openR link con Google integrado y más de 100 aplicaciones permiten una nueva conducción.



Renault 5

El Renault 5 está de vuelta y lo hace completamente eléctrico. Pop, travieso y acogedor, se trata de un vehículo urbano lleno de vida con autonomía de hasta 410 km. Su estilo, inspirado en el legendario R5, aporta personalidad y dinamismo, ofreciendo una forma atractiva de dar el salto a la movilidad eléctrica sin renunciar al confort. Compacto por fuera pero amplio por dentro, ofrece espacio para cinco pasajeros y múltiples opciones de personalización.

SUZUKI e VITARA

EVOLUCIÓN NATURAL

El nuevo Suzuki e VITARA hereda el ADN 4x4 de la marca para llevarlo a la era eléctrica. Un SUV que combina el carácter aventurero de Suzuki con una nueva generación de movilidad.

Potencia, control y capacidad para todas tus aventuras.



HASTA
10 AÑOS DE GARANTÍA*
TRANQUILIDAD SUZUKI
ALLGRIP
e

Descubre el e VITARA



BIESA

MAÓ - C/ Curniola, 8 - POIMA IV fase - Tel. 971 354 391
CIUTADELLA - C/ Bijuters, 18 A - POICI - Tel. 971 384 351
MENORCA - biesa.redsuzuki.es - Tel. 683 787 051

*Consulte condiciones en suzuki.es
Consumo energético combinado (kWh/100 km): de 14,9 a 16,6. Emisiones CO₂ (g/km): 0.
Autonomía ciclo combinado: de 344 a 426 km. Autonomía ciclo urbano: de 482 a 581 km.

Suzuki recomienda
MOTUL

auto.suzuki.es

Tiendas de recambios



► Siroco

M.P.F.

Siroco Recambios es una compañía balear con casi 45 años de trayectoria. Nació en Ciutadella en 1980 y está integrada en DLO, un grupo empresarial que desarrolla su actividad en los sectores de la automoción, los hidrocarburos y la inmobiliaria. Esta empresa gestiona más de 55.000 referencias en stock, junto con un equipo humano de unas 75 personas y una red de seis tiendas repartidas en Menorca, Mallorca y Eivissa. No solo proporciona el recambio adecuado en tiempo y forma sino que también ofrece formación e información técnica.

Trabaja con una estructura flexible y eficaz que permite adaptarse a las exigencias de un mercado en constante cambio. Apuesta por los mejores productos al mejor precio, incorporando innovaciones y ofreciendo la formación necesaria para que sus clientes puedan sacar el máximo partido. «Ahora estamos



optimizando procesos y gestiones para poder ofrecer más agilidad y rapidez a nuestros clientes gracias a la IA», señala la empresa. Su propuesta abarca sectores como auto-

moción, motocicleta, náutica, agrícola e industrial, con capacidad para suministrar tanto recambios originales como alternativos y de marca propia, así como principales

Siroco ha incorporado recambios para camión y autobús y ha reforzado su presencia en el sector náutico. Foto: SIROCO

firmas en chapa y pintura.

En 2008 se convirtió en el primer distribuidor abanderado Cecauteo en Baleares y desde 2019 forma parte del grupo de compras Serca, uno de los más importantes de España.

Tras un proceso de expansión en el ámbito de los turismos, a finales de 2023 dio el salto al mercado del recambio para camión y autobús. «La insularidad obliga a los talleres de vehículo industrial a mantener pequeños stocks de repuesto para evitar retrasos, pero esto implica riesgos de obsolescencia y falta de disponibilidad, de ahí que nuestra misión es asumir este reto por ellos», apunta.

Además, el año pasado reforzó su presencia en el sector náutico incorporando profesionales con una larga trayectoria en este ámbito, lo que les permite ofrecer un servicio altamente especializado. Las tiendas de Menorca han ampliado la oferta de producto con 20.000 nuevas unidades de stock de referencias específicas para náutica y una inversión de 180.000 euros, asegurando que las piezas y accesorios más demandados estén siempre disponibles.

► Olympia

Araceli Florit

Nada tiene que ver el automóvil actual con el de hace más de cinco décadas. Fue en 1971 cuando la empresa comenzó a comercializar y distribuir recambios en Menorca bajo el nombre de **Olympia Establiments**. Actualmente dispone de dos centros, en Maó y Ciutadella, más de 2.000 metros cuadrados de almacén y más de 65.000 referencias. «Al inicio de la empresa la automoción no era como la actual, hoy es totalmente diferente. Dicha transformación ha ido de la mano del propio sector».

Olympia Establiments, S.L. trabaja principalmente con talleres mecánicos. Su

oferta abarca recambios de automóvil, vehículo industrial y náutica, chapa y pintura, electricidad, neumáticos, aceites, maquinaria de taller, etc. El mantenimiento concentra la mayor parte de la demanda. De hecho, una de las principales características del sector es «la rapidez en el suministro», tal como subraya la dirección.

Además, disponen de técnicos especializados y programas específicos que permiten identificar la pieza correcta para cada modelo, un asesoramiento personalizado que el cliente agradece por la respuesta inmediata que obtiene. Por lo tanto, en un mercado en constante renovación, el catálogo se actualiza de forma continua: cada nueva marca o modelo tiene su reflejo en los lineales de Olympia Establiments, S.L.



Benítez Florit
vendes i reparacions

Nos gusta hacer las cosas bien y tratar a cada cliente como se merece, con confianza y sin complicaciones.

¡TRAJE TU COCHE Y NOS ENCARGAMOS DEL RESTO!

TU TALLER DE CONFIANZA, PARA TODO TIPO DE COCHES DESDE 1981
Trabajamos con vehículos diésel y gasolina, ofreciendo un servicio completo para que no tengas que preocuparte por nada.

- ✓ Revisamos y reparamos tu coche
- ✓ Revisión pre ITV
- ✓ Diagnóstico y programación
- ✓ Codificación de llaves
- ✓ Carga y revisión de aire acondicionado
- ✓ Alineación de dirección
- ✓ Cambio y alineación de ruedas

Av. de sa Indústria, 39 • Alaior Pol. Ind. "La Trotxa"
© 971 37 11 35 • benitezflorit@gmail.com
www.tallerbenitezflorit.es



De lunes a viernes
de 7:00 a 15:00 h.



El combustible, un lujo necesario

► **Repostar** se ha convertido en un quebradero de cabeza para los conductores

M.P.F.

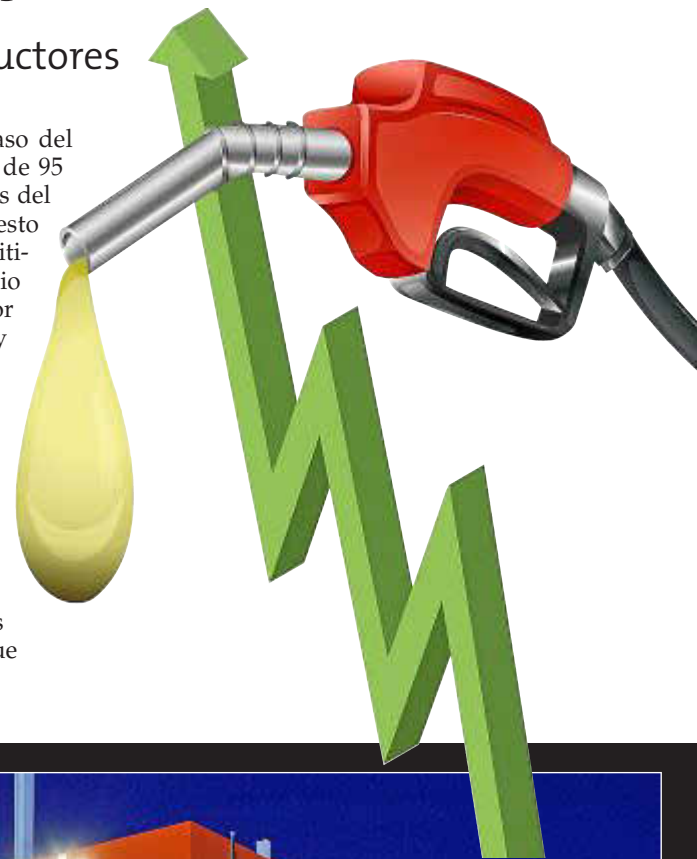
Ir a poner combustible en el coche se ha convertido en una acción de lujo para los conductores. El culpable directo de este incremento es el barril de petróleo Brent, referencia en Europa, que ha superado la barrera de los 100 dólares impulsado por la tensión del ataque de Estados Unidos e Israel contra Irán. Este escenario de inestabilidad no se veía en los mercados energéticos desde el inicio de la guerra en Ucrania.

Esa rapidez con la que un conflicto internacional se nota en los carteles de nuestras gasolineras es lo que más descoloca al consumidor. El precio aumenta día tras día, lo que desmoraliza no solo a conductores particulares sino, en especial, a profesionales del sector del transporte, además de ganaderos, pescadores y agricultores para los que el carburante es parte de su trabajo.

Antes de aplicarse las medidas de contención aprobadas por el Gobierno de Pedro Sánchez, los paneles informativos de las estaciones de servicio de Menorca llegaron a

mostrar precios que alcanzaron los 2,129 en el caso del gasóleo y los 1,99 euros en el caso de la gasolina de 95 octanos. La rebaja fiscal del IVA de los combustibles del 21 por ciento al 10, además de la rebaja del impuesto especial sobre hidrocarburos hasta el mínimo permitido en la Unión Europea ha logrado reducir el precio final del carburante en torno a 15 o 20 céntimos por litro. En la práctica, supone un ahorro de entre 10 y 15 euros en un depósito medio.

Pongamos un ejemplo: un conductor repostó gasolina antes de aplicarse las medidas y pagó 95 euros para llenar un depósito medio. Si este mismo vehículo repostara antes de Semana Santa, ya con las medidas aplicadas, pagaría 84 euros por el mismo depósito, lo que representa una bajada de 11 euros o, lo que es lo mismo, 22 céntimos por litro. Si en cambio, nos fijamos en un vehículo que funciona con diésel, pagaría antes de las medidas 104 euros, para bajar luego hasta los 97 euros, lo que supone una rebaja de 7 euros por depósito.



Galp, producto de calidad al mejor precio

► En un contexto marcado por la incertidumbre internacional y el constante aumento del precio de los combustibles, es normal que muchos consumidores prioricen el ahorro inmediato y opten por acudir a la gasolinera que ofrece el precio por litro más bajo. Sin embargo, es importante detenerse un momento y mirar más allá de las cifras que aparecen en los monolitos o paneles luminosos. Detrás de ese precio hay muchos otros factores que influyen en la experiencia y en el valor real que recibe el cliente. Desde las estaciones de servicio Galp señalan que «nuestros clientes habituales pueden beneficiarse de descuentos directos que, en la práctica, sitúan nuestros precios en niveles similares a los de las estaciones *low cost*». Pero además,

agregan que «ofrecemos un valor añadido que va mucho más allá del precio: contamos con personal cualificado que garantiza una atención al cliente cercana y profesional y ponemos a disposición de los usuarios una amplia gama de servicios e instalaciones, como tiendas y cafetería, centros de lavado y otras comodidades que mejoran la experiencia». Y además de los descuentos directos, lanzan sorteos y promociones, lo que permite un ahorro en cada repostaje.

Con respecto al combustible, «tiene detergentes activos que limpian y eliminan la suciedad que dejan otros combustibles baratos». Y no hay duda de que un motor limpio quema mejor. «Lo que pagas hoy te lo ahorras en que el depósito te puede durar más kilómetros».



Además, evitas averías caras en el futuro al proteger y prevenir daños en el vehículo.

Desde Galp alertan de que los combustibles *low cost* suelen llevar una aditivación mínima o inexistente. A corto plazo pueden parecer más baratos, pero a la larga pueden afectar al rendimiento del vehículo provocando mayor suciedad en el motor, peor combustión y más consumo, así como averías y mayor

gasto de mantenimiento.

«Aunque nuestra marca sea Galp somos una empresa menorquina y eso se refleja en cómo trabajamos cada día», aseguran desde esta compañía y agregan que «contamos con una oficina de atención al cliente en Ciutadella, lo que nos permite ofrecer respuestas rápidas, directas y eficaces». Con ello, agregan que «nuestro equipo atiende a cada persona sin prisas, con un

trato humano y cercano». En el caso de las empresas, «ofrecemos un trato más adaptado y flexible», ya que «escuchamos sus necesidades y nos ajustamos a su realidad, teniendo en cuenta tanto su flota de vehículos como su forma de trabajar». Incide en que «facilitamos su operativa diaria mediante condiciones de crédito y les ayudamos a gestionar el consumo y la facturación de forma clara y sencilla».



Polígono Industrial Llinaritz
parcela 10 nave 3,
ES MERCADAL

971 154 169 - 652 780 796
gerard@tallerger.com



PASIÓN POR EL MOTOR

Mecánica general
Electricidad y diagnóstico avanzado
Electrónica y programación de centralitas
Neumáticos y servicio completo de ruedas
Aire acondicionado
Cerrajería automotriz (llaves y programación)



@tallerger
@llinaritx_garage

Especialistas en Harley-Davidson

- REPARACIÓN
- MANTENIMIENTO
- AJUSTE DE CENTRALITA

Trabajamos con las mejores marcas de recambios y accesorios:
• ESCAPES
• FILTROS
• MANILLARES

Todo lo que tu Harley necesita

- SERVICIO PARA MOTOCICLETAS BMW -

Joaquim Bisbal



Presidente de la Asociación de Empresas de Transporte de Menorca

El transporte ante nuevos escenarios

El sector del transporte en Menorca atraviesa un momento decisivo, marcado por cambios normativos, retos estructurales y nuevas exigencias derivadas de la transición energética y la digitalización. Desde Astrame consideramos imprescindible abordar estos desafíos con una visión realista, defendiendo la viabilidad de las empresas locales y la continuidad de un servicio esencial para la economía insular.

Uno de los principales focos de preocupación es el incremento sostenido de los costes operativos. El precio de los carburantes, ahora enormemente afectado por la guerra de Irán, los incrementos en el coste de adquisición de vehículos nuevos, mantenimientos, recambios, seguros, entre otros, todos ellos muy por encima del IPC interanual añadido al de los costes laborales. Esta situación afecta especialmente a las pequeñas y medianas empresas del transporte, que constituyen la base del tejido empresarial menorquín. La capacidad de repercutir estos incrementos en los precios finales es limitada, lo que tensiona los márgenes y compromete la sostenibilidad del sector.

En paralelo, la implantación de políticas medioambientales plantea un escenario complejo. La progresiva exigencia de reducción de emisiones, alineada con los objetivos europeos, es necesaria, pero debe aplicarse con proporcionalidad y teniendo en cuenta las singularidades de territorios insulares como Menorca. La renovación de flotas hacia vehículos menos contaminantes implica inversiones muy elevadas que, en muchos casos, no son asumibles sin un apoyo público decidido. Desde Astrame insistimos en la necesidad de establecer líneas de ayuda específicas, así como en adaptar los plazos de cumplimiento a la realidad económica del sector.

Otro aspecto relevante es la creciente digitalización. La implantación de tacógrafos inteligentes, sistemas de control de tiempos y herramientas de gestión digital supone un avance en eficiencia y transparencia. Sin embargo, también implica costes adi-

cionales y requiere formación específica. Es fundamental que las administraciones acompañen este proceso, facilitando recursos y simplificando las cargas burocráticas, que en ocasiones resultan excesivas para empresas de reducido tamaño.

A estas cuestiones se suman problemáticas de carácter operativo que afectan directamente al día a día de las empresas. La situación de las estaciones de inspección técnica de vehículos (ITV) en Menorca se prolonga desde hace demasiado tiempo, gene-



rando demoras estructurales que dificultan gravemente la planificación empresarial. Esta realidad supone una carga adicional para las empresas de transporte, que se ven obligadas a afrontar costes improductivos y a adoptar decisiones complejas: o bien paralizar vehículos con el consiguiente perjuicio económico, o bien continuar su actividad asumiendo el riesgo de incurrir en infracciones administrativas. Desde Astrame consideramos imprescindible una solución urgente y definitiva que

garantice un servicio ágil y acorde con las necesidades reales del sector.

Asimismo, el estado y mantenimiento de determinadas infraestructuras viarias de la Isla requieren una atención constante, dado que inciden directamente en la seguridad, la eficiencia del transporte y los costes de explotación.

La problemática de la insularidad sigue siendo un elemento estructural que condiciona el transporte en Menorca. La dependencia del transporte marítimo para el suministro de mercancías genera sobrecostes logísticos y dificultades de planificación. A ello se añaden las limitaciones en infraestructuras y la estacionalidad de la demanda, muy vinculada al turismo. Resulta imprescindible que las políticas públicas reconozcan esta realidad y articulen mecanismos de compensación efectivos.

Asimismo, no puede obviarse la necesidad de garantizar el relevo generacional en el sector. El transporte requiere profesionales cualificados y comprometidos, en un entorno cada vez más tecnificado y exigente desde el punto de vista normativo. Sin embargo, el acceso a la profesión presenta determinadas barreras, como los costes de formación y la obtención de habilitaciones específicas. Desde Astrame consideramos prioritario impulsar programas de apoyo a la formación y facilitar el acceso de nuevos profesionales, poniendo en valor una actividad esencial, estable y con oportunidades de desarrollo a largo plazo.

En este contexto, la colaboración entre administraciones, asociaciones y empresas resulta más necesaria que nunca. Solo a través del diálogo y la adopción de medidas realistas será posible garantizar un transporte eficiente, sostenible y adaptado a las particularidades de Menorca. Desde Astrame reiteramos nuestro compromiso con la defensa del sector y con la búsqueda de soluciones que permitan afrontar el futuro con garantías, sin perder de vista la importancia estratégica del transporte como motor económico y elemento vertebrador del territorio insular.

TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL DE GRUPAJE Y CARGAS COMPLETAS



MENORCACARGO

MENORCACARGO

C/ Binimaimut, 6 · POIMA
07714 Maó
T. 971 36 08 34
info@menorcacargo.com
www.menorcacargo.com

«El sector vive un momento realmente complejo»

► **La Asociación de Concesionarios** aborda los retos y los hándicaps del colectivo profesional

M.P.F.

El mundo del concesionario es una parte fundamental de la industria automotriz, ya que representa el punto de encuentro entre las marcas de vehículos y los clientes finales. Combina aspectos comerciales, técnicos y de atención al cliente, lo que lo convierte en un sector dinámico y competitivo.

Este colectivo atraviesa un momento especialmente complejo, una situación que comparte con otros ámbitos profesionales. En un entorno ya de por sí cambiante, se suma la insularidad, donde cualquier

variación tiene un impacto mayor. «El mercado es limitado por naturaleza y muy sensible a los cambios económicos, logísticos e incluso estacionales», señala la presidenta de la **Asociación de Concesionarios de Automóvil de Menorca**, Céline Gomila.

A ello se añade la transformación del propio sector, marcada por nuevas normativas, la electrificación, la digitalización del proceso de compra y una incertidumbre constante. Todo ello les ha obligado a adaptarse con rapidez para poder mantenerse en un entorno cada vez más exigente y no siempre fácil.

Uno de los retos más importantes, más allá de la digitalización, es la percepción que aún existe sobre su actividad. «Todavía hay gente que piensa que trabajamos con márgenes altísimos y que con una sola venta ya cubrimos todos los gastos». Sin embargo, la realidad es muy distinta. De ahí que los costes que asumen son enormes; mantener un servicio oficial en una isla no es tan sencillo como puede parecer. Lo compara con esos pequeños comercios que nos encanta visitar, pero que deben

luchar cada día para sobrevivir en un mundo cada vez más globalizado y con la irrupción de grandes cadenas.

Es por eso que para la presidenta es clave la implicación del propio tejido empresarial insular. «Muchos de nosotros no somos del todo conscientes de que, si no defendemos nuestra Isla y su tejido comercial, nadie lo hará por nosotros». De ahí la importancia de que los concesionarios, junto con el resto del comercio local, trabajen de forma coordinada para seguir sien-

Concesionarios. Este sector se ha tenido que adaptar con rapidez para mantenerse en un entorno cada vez más exigente.

do parte activa de la economía y la vida de Menorca.

Este es precisamente uno de los objetivos de la Asociación de Concesionarios, adscrita a PIME: defender los intereses del sector y dar visibilidad a los retos que afronta en un momento de profunda transformación.



MENORCA SE MUEVE HACIA EL FUTURO

Ven a los concesionarios de la isla y prueba el futuro hoy



La movilidad está cambiando, y en Menorca queremos que formes parte de esta transformación.

Los concesionarios de la isla te acercan las últimas novedades en vehículos eléctricos e híbridos, con opciones para cada estilo de vida y necesidad.

¿Por qué dar el paso hacia la nueva movilidad?

- Menor consumo y más eficiencia
- Conducción suave y silenciosa
- Tecnología avanzada en seguridad y conectividad
- Opciones para ciudad, carretera y aventura
- Compromiso con un futuro más limpio para nuestra isla

Menorca se mueve hacia adelante. Muévete con ella.

Acércate a los concesionarios de la isla y prueba nuevos estilos de movilidad.

Déjate sorprender por lo que un eléctrico o híbrido puede hacer por ti

**de
de/
de**
ASOCIACION
CONCESIONARIOS
AUTOMOVIL
MENORCA



El scooter toma la delantera en movilidad

► Las motos 125cc gastan poco, son fáciles de aparcar y cada vez están más equipadas

M.P.F.

El mundo de la motocicleta está viviendo una transformación silenciosa pero contundente. En los últimos años, las motos de 125cc han pasado a ser uno de los segmentos más dinámicos y estratégicos del mercado. La combinación de movilidad urbana, accesibilidad y evolución tecnológica está posicionando el scooter como una alternativa eficiente al coche.

Este auge no es casual. Factores como la posibilidad de conducir motos 125cc con carnet de coche, el aumento del tráfico urbano, el coste del combustible y la búsqueda de soluciones más prácticas están impulsando a nuevos usuarios hacia este segmento. A ello se suma la evolución del propio producto: motos más equipadas, diseños más atractivos, tecnología avanzada y una mayor diversificación. A todo ello hay que añadir la sensación de libertad que ofrece la conducción de un vehículo a dos ruedas.

Jeroni Marquès, gerente de Motos Jerónimo, confirma esta nueva era de la movilidad. Señala que el ciclomotor fue, durante muchos

años, el rey de las vías urbanas, y ahora ha dado paso al scooter. «Lo conducen personas de mediana edad que ven en este tipo de transporte una alternativa al coche mucho más económica y que ofrece grandes facilidades». Agrega que «su gasto es de tan solo 2 o 3 litros por 100 kilómetros, son fáciles de aparcar, por lo que, el cliente gana en calidad de vida».

El problema que padece el sector radica en el servicio postventa. No existen suficientes mecánicos para cubrir toda la demanda, lo que supone un revés para un segmento cuyo parque roza las 15.000 unidades. Motos Jerónimo lo soluciona con seis mecánicos al servicio de sus marcas, aún así no le permite cubrir otras firmas que no representa.

Motos Jerónimo está dedicada a la venta y reparación de motos nuevas y de segunda mano. Abrió su primera tienda en Maó en el año 1963 para, ya en el 1999 expandirse hacia Ciutadella. Sus principales marcas son Honda, Rieju, Kymco y Peugeot, entre otras. Además, dispone de todo tipo de equipamiento como cascos, chaquetas y guantes. Algunas de sus propuestas:

KYMCO DTX 350



FICHA TÉCNICA:
Cilindrada: 321 cc
Longitud y anchura: 2.165 mm/780 mm
Potencia máx.: 27.72 CV (20,39 kW) a 7.250 rpm
Consumo: 3.8l/100km
Equipamiento: hueco bajo el asiento (2 cascos integrales), guantera, inmovilizador eléctrico, arranque eléctrico, sistema keyless, warning, toma de corriente USB, regulación de maneta de freno, caballete central, pata de cabra y amortiguador regulable.

FICHA TÉCNICA:
Cilindrada: 125cc
Longitud y anchura: 2.030 mm/747 mm
Potencia máxima: 11 CV (8,09 kW) a 8.500 rpm
Consumo: 2.1l/100km
Equipamiento: hueco bajo el asiento (2 cascos), arranque eléctrico, warning, toma de corriente 12V, toma de corriente USB, caballete central, pata de cabra, baúl trasero, amortiguador regulable.

KYMCO AGILITY S125



HONDA ADV 350



FICHA TÉCNICA:
Cilindrada: 330cc
Longitud y anchura: 2.200 mm/895 mm
Potencia máxima: 29.2 CV (21,48 kW) a 7.500 rpm
Consumo: 3.4l/100km
Equipamiento: hueco bajo el asiento (dos cascos integrales), guantera, inmovilizador eléctrico, arranque eléctrico, sistema keyless, warning, toma de corriente USB, pantalla regulable manual, caballete central, pata de cabra, cubremanos.

SER RACIONAL A VECES TIENE PREMIO

WOW!!!



SH mode



TU NUEVA SH125 MODE POR 2.750€*

Y además, contratando Honda Plus llévate:

Honda
plus

6 AÑOS GARANTÍA
HONDA MAPIT
MATRICULACIÓN GRATUITA

MOTOS JERONIMO

*PVP para SH125 Mode. Oferta válida para unidades limitadas en stock y matriculadas en el mes.

Sin logística, Menorca se detiene

► **El transporte de mercancías**, columna vertebral silenciosa de la economía de la Isla

Araceli Florit

Menorca no produce todo lo que consume. Esta realidad, inherente a la condición insular, convierte el transporte de mercancías en un servicio estratégico e invisible a la vez: cada producto que llega a una tienda, cada material de construcción, cada paquete industrial o alimentario ha cruzado el mar antes de llegar a su destino.

La cadena logística que lo hace posible sostiene la economía de la Isla de forma silenciosa pero imprescindible.

De hecho, los operadores de transporte en Menorca combinan distribución local, conexiones con grandes redes nacionales e

internacionales y servicios especializados adaptados a una isla sin alternativa terrestre. Su actividad abarca desde la paquetería comercial e industrial hasta las cargas completas para sectores como la construcción, los servicios náuticos o los traslados de particulares. Un tejido logístico diverso que garantiza el abastecimiento durante todo el año, pero con sus condicionantes propios.

La climatología, como el fuerte viento que ha azotado la Isla estas últimas semanas, las tarifas de las navieras o las tensiones energéticas, repercuten de manera directa en toda la cadena. Asimismo, en última instancia, en el precio final de los productos que consumen los menorquines.



El transporte es uno de los pilares de la economía al garantizar el suministro en la Isla. Foto: GEMMA ANDREU



Menorca Cargo es un ejemplo del modelo logístico menorquín. Foto: G.A.

Menorca Cargo, veinte años moviendo la Isla

Menorca Cargo es un ejemplo de cómo se articula este modelo logístico en la práctica. Fundada en 2005, opera la distribución local para compañías nacionales e internacionales, gestiona cargas completas en el corredor Península-Balears para sectores como la construcción y da servicio a particulares que necesitan realizar pequeños traslados a coste reducido. Atiende también la demanda náutica con servicios especiales de transporte de embarcaciones, con flota propia desde furgonetas hasta camiones de 18 toneladas.

**RENAULT 4
E-TECH ELÉCTRICO**
120 CV - 90kW

ÚNICO AGENTE DE VENTAS OFICIAL
RENAULT - DACIA



hasta 409 km de autonomía
Google integrado y más de 100 apps
volumen de maletero de 420 L o 1.405 L y
respaldo del asiento delantero abatible

114€ desde /mes*
entrada: 9.169,16€
última cuota: 17.490,80€

MOTORAUTO PONENT
c/ Mariners i Pescadors, 2
Ciutadella
971 38 40 11



Especialistas en recambios y accesorios en Baleares



Tienda Ciutadella

C/ dels Ferrers, 3 (POICI)
07760 Ciutadella de Menorca
☎ 971 48 40 48 📞 670 09 40 94
ciutadella@sirocorecambios.com

Tienda Mahón

Avda. cap de Cavallería, 17 (POIMA)
07714 Maó
☎ 971 35 65 75 📞 670 09 40 94
mao@sirocorecambios.com

CIUTADELLA · MAÓ · PALMA · INCA · MANACOR · IBIZA

**EL MEJOR COMBUSTIBLE
AL MEJOR PRECIO**



GALP GYG MENORCA

**Descuentos,
regalos y más**

Descárgate la APP



MUNDO GALP

**Descuentos
directos**

Descárgate la APP



- COMBUSTIBLE DE CALIDAD
- COMODIDAD Y RAPIDEZ
- DESCUENTOS Y OFERTAS
- TRATO PERSONALIZADO
- AUTO SERVICIO - 24H
- GESTIÓN CONSUMO Y FACTURAS
- CRÉDITO PARA EMPRESAS
- TIENDAS Y CAFETERÍA
- CENTROS DE LAVADO

*Consulta condiciones en galpmenorca.com y en la app de Mundo Galp

