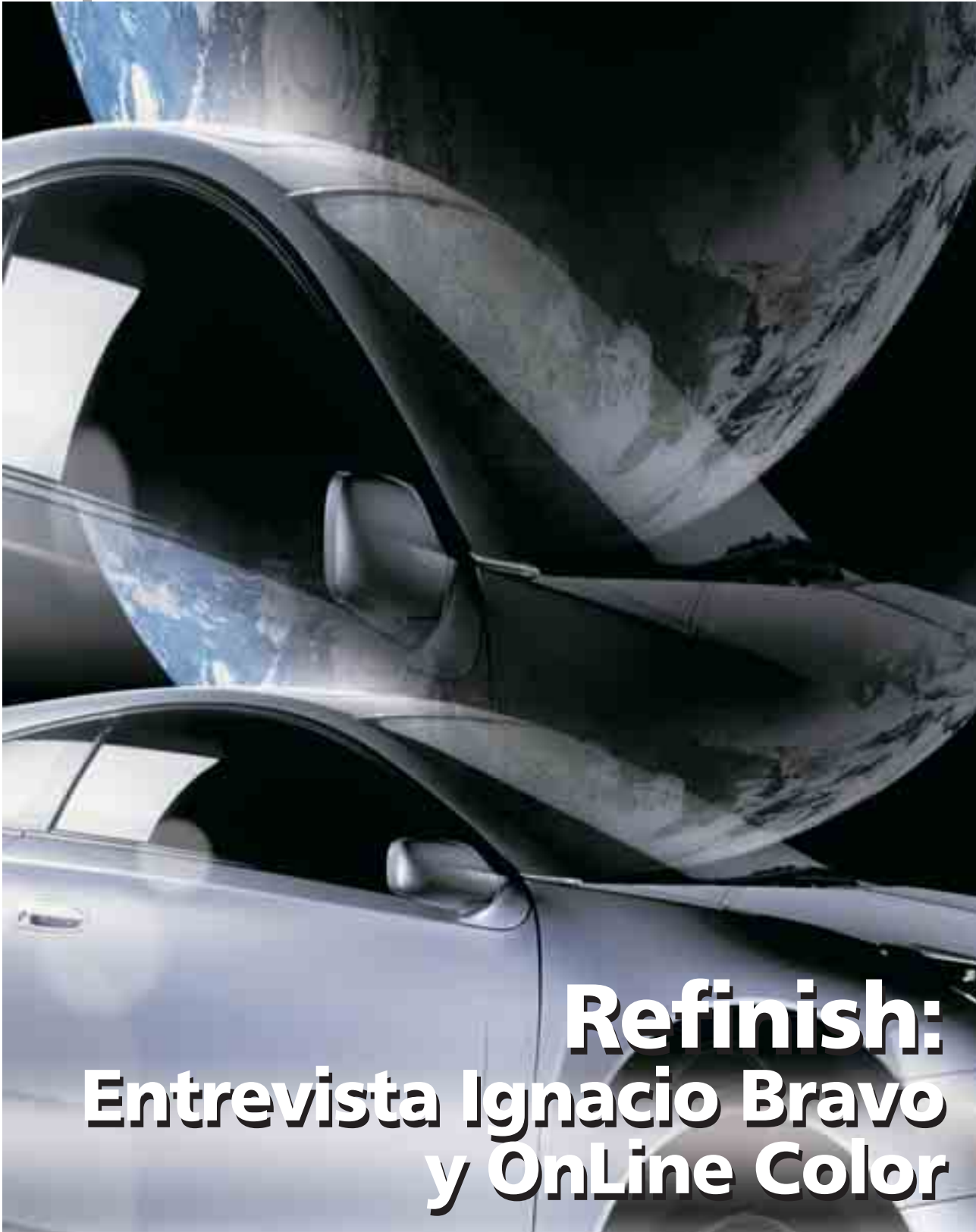


Encuentros

con la calidad



Refinish: Entrevista Ignacio Bravo y OnLine Color

- Wulfsohn: Estrategia Europea
- Nuevas Certificaciones
- GEMMS II 4.1
- Célula Coil Coatings



Carta del Presidente

EL FUTURO ES CLARO

PPG EUROPE Wulfsohn nos habla de las oportunidades y desafíos.	3
OPERACIONES Jornada de Puertas Abiertas en Quart y Palmela	4
CALIDAD PPG se certifica	5
REVISTA DE PRENSA	5
AUTOMOVIL Wulfsohn y Pegg visitan Laguna, Palmela y Renault España	6
REFINISH Entrevista de Ignacio Bravo nuevo Market Manager	7
REFINISH Búsqueda de formulas de color por internet	10
REFINISH Centros de Formación	11
AUTOMOVIL Conclusión del contrato de Ford	11
SEGURIDAD-INDUSTRIA Renovación Compromiso de Progreso Curso Cataforesis en Marly	12
AUTOMOVIL Aplicación informática GEMMS II 4.1	13
RECURSOS HUMANOS Nuestra Gran Familia Process Mapping	14
HECHOS Y GENTE	15
PATROCINIO Club de Remo Colera PPG Campeón de España	16

La andadura de PPG Ibérica en la península no puede conducirnos más que a un análisis, tanto coyuntural como de prospectiva a medio plazo, optimista, claro y, por lo tanto, **motivador**.

Según todos los indicadores nada hace presagiar que en PPG Ibérica no vayamos a cerrar un ejercicio en el que no sólo se cumplan los objetivos presupuestarios sino que, incluso algunos de sus *ratios*, superen las previsiones.

Nuestra visión y misión del negocio sigue siendo clara, rotunda y cumplida por todos en un grado más que notable, a veces sobresaliente, pero prefiero no hacer distinciones. Nuestra misión del negocio tiene la particularidad genuina de que nos aclara el futuro hacia el que debemos avanzar, en el sentido de **mantener el liderazgo**, tanto en la batalla de la calidad y lo que ello implica, es decir, en busca de la innovación permanente, como en las ventas con un alto grado de satisfacción de los clientes.

Para ello, en la cultura de PPG Ibérica tenemos muy claro que la "F" de Futuro es la de Formación permanente, la que es la base de la carrera profesional que cada uno quiera perfilarse para labrar su futuro.

En otro orden de cosas, y como elemento diferenciador, cada uno debe tener muy claro que una amplia oferta de opciones, ya sea a nivel local o internacional, conlleva una actitud abierta de estar dispuesto a "ir a por todas". Tengo muy claro que cuanto más alto sea el baremo de nuestro compromiso de mejora y progreso más conciencia positiva tenemos de afrontar con éxito nuestro futuro. Un futuro donde formamos parte de una organización en la que **vale la pena trabajar**.

Pedro Nadal Carrés
Presidente

Encuentros con la Calidad es una revista informativa interna de PPG Ibérica S.A.

Edición y coordinación:
Marta Levy
E-mail: mlevy@ppg.com

Han colaborado en este numero:
Luis Aragón, Montse Bisbal, Beta Calvino, Club de Rem Colera PPG, José Carlos Díaz, Miguel Ángel Espinar, Rafa Fernández, Ferrán González, Francisco González-Vadillo, Luis Ibáñez, Ildelfonso Jiménez, Leticia Morales, José Pérez, Santiago Pérez, Judith Quintana, Caroline Ramond, João Rosa, Jaime Vargas, Julio Velasco, Lola Zaldúa.

Coordinación editorial:
CitigateSanchis

Diseño, impresión y confección:
Artgraf Sabadell, S.L

"Nuestra fuerza global es el talento"



El Vicepresidente de Revestimientos y Director General de PPG Europa, Bill Wulfsohn, reflexiona sobre las oportunidades y desafíos de la compañía frente a la competencia.

El Grupo creará centros de excelencia, dentro de las áreas de finanzas, salud, seguridad, recursos humanos, tecnología y producción, con el fin de aprovechar las economías de escala y reducir costes. Para Bill Wulfsohn, Vicepresidente de Revestimientos, y Director General de PPG Europa, "la empresa cultiva una cultura de trabajo determinada por la pasión de ganar y el compromiso con la colaboración, siempre enfocado en la innovación, el sentido de la urgencia y una sólida fundación en la integridad".

Los objetivos de PPG Europa pueden resumirse en tres: desarrollar operaciones seguras y respetuosas con la legislación; cumplir con los compromisos presupuestarios y de rentabilidad e incrementar de manera progresiva el crecimiento de la compañía con el máximo aprovechamiento de las economías de escala y el aumento de la actividad. "Vamos a conseguir estos objetivos gracias a la permanente satisfacción de nuestros clientes, a la aplicación de continuas innovaciones tecnológicas y a la disminución de costes, que nos permitirán competir a precios más ajustados", afirma Wulfsohn.

Para el Director General de PPG Europa, los desafíos externos con los que se enfrenta la empresa son: la potencial disminución de la demanda, la presión de los precios y los cambios habidos en la legislación medioambiental. "La demanda de revestimientos de repintado ha bajado porque la fabricación de automóviles ha disminuido. Por último, las nuevas

directrices europeas obligarán a que todos los productos químicos deban ser registrados".

Mejorar la competitividad

PPG en Europa ha adoptado medidas importantes encaminadas a mejorar su competitividad. Entre ellas destaca la reducción de gastos en un 15%, aunque, como reconoce su Vicepresidente, "todavía queda mucho camino por recorrer, pese al éxito obtenido".

De manera estratégica, cada unidad de negocio lleva a cabo planes de acciones específicos para mejorar su competitividad. Además, la organización de revestimientos desarrolla un importante esfuerzo en toda Europa para reducir gastos generales, la parte proporcional de impuestos, la base de capital y aumentar los beneficios.

"Entre las iniciativas principales - señala Bill Wulfsohn - tratamos de establecer una formación completa de Sigma Logic para todos los empleados; reducimos los costes logísticos y de distribución; hemos elevado la calidad de nuestras fábricas y reducido los costes de producción; consolidamos y actualizamos más de 24 sistemas de

información en tecnología, con el fin de mejorar la gestión del inventario y reducir gastos generales, a la vez que creamos centros de excelencia -como he mencionado antes- para reclutar de manera estratégica, y formar a los empleados con talento".

La mejor motivación

Lo cierto es que, cada día, los clientes de PPG son más exigentes y "la competencia mejor". Cambiar significa ganar en ventaja competitiva. "Con el fin de incrementar esa competitividad debemos mantener una constante evaluación sobre eficacia, control de costes y mejora de la productividad en nuestras distintas divisiones. Los equipos han sufrido una reestructuración del 15% desde el año 2000. Nuestros empleados merecen, por el esfuerzo demostrado durante este tiempo, un gran respeto".



Fiesta en Quart



La casualidad existe y además con más frecuencia de la que pensamos. ¡Quién imaginaba que el mismo día, justo el 31 de mayo, se celebraría un mismo evento en un mismo lugar!. Pues sí, eso ha sucedido en nuestra planta de Quart de Poblet con diecisiete años de diferencia.

El 31 de mayo de 1986 se celebraba, por vez primera, una Jornada de Puertas Abiertas en Quart. El 31 de mayo de 2003 tuvo lugar una gran fiesta para todos los trabajadores de Quart y para todos los miembros de su familia. Y, lo mejor, es que muchos de nuestros compañeros y de sus familiares han estado presentes en ambas. Este dato es una prueba más del compromiso de nuestro personal con PPG Ibérica.

Conscientes de que muchas de estas transformaciones no eran conocidas por la mayoría del entorno familiar de nuestros recursos humanos era necesario organizar una especial jornada, una verdadera fiesta para todos. Por motivos de seguridad, el evento se celebró aprovechando una de las habituales paradas técnicas de la planta.



Durante estos diecisiete años son apreciables los grandes cambios que han acontecido en las instalaciones. Han crecido, se han tecnificado y se han transformado convirtiéndose Quart de Poblet en una planta de referencia en toda PPG Industries.

Durante la Jornada todos los invitados pudieron recorrer y visitar las principales instalaciones. Posteriormente dirigieron unas palabras Miguel Ángel Juárez, Director de Planta; Paolo Cavallari, Director Operativo y Pedro Nadal, Presidente. Por último y antes de concluir la jornada se pudo degustar un ágape de confraternización durante el cual todos pudieron conversar y compartir opiniones.

Puertas Abiertas en Palmela

Como cada año, Autoeuropa ha celebrado una Jornada de Puertas Abiertas entre sus proveedores. En esta ocasión el evento se ha

dedicado a la protección del Medio Ambiente. El equipo de PPG elaboró una serie de paneles informativos para dar a conocer su política de Medio Ambiente, Salud y Seguridad.



Asimismo, para la ocasión nuestros compañeros de PPG-Revestimientos para Automóviles han producido un bonito bloc de notas bajo el lema "Pensamos no futuro. Cuidamos do Ambiente" y un colorido dibujo. En el interior del bloc se ha insertado un resumen de nuestra misión en el área del Medio Ambiente.



LA GACETA DE LOS NEGOCIOS
Especial Empresas y Autonomías
26 Junio 2002, Pág XXVI

RANKING DE VENTAS POR SECTORES Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS

El diario económico "La Gaceta de los Negocios", un año más ha publicado su clasificación nacional 2003 de empresas. Según su ranking de ventas por sectores y por Comunidades Autónomas, según el cual PPG Ibérica ha facturado 193.704 millones de euros durante el pasado año 2002, situándose entre las primeras empresas con sede social en Cataluña.

MUNDO RECAMBIO Y TALLER
Nº 17, Pág.54

IGNACIO BRAVO, DIRECTOR DE PPG REFINISH

"El Grupo PPG Refinish que engloba las marcas PPG, Nexa Autocolor y Max Meyer informa del nombramiento de Ignacio Bravo como nuevo Director del Negocio de Repintado del Grupo para España y Portugal en sustitución de Javier Carré, a quien se le ha encomendado la tarea de dirigir los departamentos de Atención al Cliente y Procesos de Venta para Europa."

FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN
Octubre 2003

ANUARIO

Esta prestigiosa publicación económica ha editado su tradicional Anuario con una reseña sobre PPG. En esta ficha existe una descripción de la actividad de nuestra compañía: "Empresa auxiliar de la industria del automóvil. Obtiene revestimientos protectores, resinas, materias intermedias, obturadores, productos de insonorización, ceras, cintas y adhesivos". Otros datos recogidos son los cargos directivos.

Asimismo, en su ranking, PPG Ibérica aparece en el puesto 552 (el año pasado era el 591) en la clasificación por ventas con unos ingresos de 220 millones de euros y una plantilla media de 704 trabajadores.

PPG Ibérica se Certifica

Hace ya algún tiempo que, desde las páginas de esta revista, presentábamos la Norma ISO/TS 16949:2002 que recogía los requerimientos para la aplicación de la norma ISO 9002 para la producción en serie y de piezas de recambio en la industria del automóvil. Esa Norma, decíamos, promovía la adopción de un enfoque basado en procesos y daba las pautas para la creación de un sistema de gestión de la calidad destinado a conseguir la satisfacción del cliente.

En aquellos momentos nuestra organización se encontraba empeñada en la tarea de construir un Manual de la Calidad que recogiera el Sistema de Gestión que nos permitiera, de una manera fácil y eficaz, cumplir con todos los requerimientos de nuestros clientes del sector automoción. Anunciábamos el evento importante, imprescindible para el mantenimiento y ampliación

de nuestro negocio, de que en el mes de mayo nos esperaba, la certificación de nuestras plantas de Laguna de Duero y Quart de Poblet junto con las unidades de servicio adscritas a ellas.

Hoy en PPG Ibérica nos podemos felicitar al haber pasado con éxito, en el plazo establecido, el reto al que nos enfrentábamos de manera que nuestro sistema ha sido certificado por la empresa SQS, homologada por el sector de automoción.

Era importante, por lo tanto, conseguir esas certificaciones pero tanto o más que eso era desarrollar un Sistema de Gestión de la Calidad que simplificara la aplicación del Sistema de Gestión cumpliendo íntegramente los requerimientos de la norma y nuestros clientes.





Autoeuropa Emilio Saenz, quien hizo hincapié en el grado de integración de PPG en la factoría y en los buenos resultados alcanzados en este sentido. Posteriormente los visitantes se desplazaron a la planta de pinturas acompañados por Fausto Santos, Paint Engineer Superintendent, quien ofreció

Wulfsohn y Pegg en Laguna y Palmela



El pasado mes de octubre Bill Wulfsohn, Director General de Europa, y Doug Pegg, Director Europeo de Pinturas Automoción, acompañados por la dirección general y comercial de la empresa, visitaron la planta PPG de Laguna de Duero. Luego de recorrer las instalaciones, ambos directivos se dirigieron al personal, presentando los planes europeos y la estrategia futura en el área de Automoción.

donde PPG es proveedor líder. La visita se inició con una presentación de João Rosa, responsable del Satélite, sobre la historia, los servicios, la organización de PPG en este cliente, así como una detallada explicación de los logros alcanzados y los retos para el futuro.

explicaciones sobre el proceso y los materiales, respondiendo a todas las preguntas.

Dentro del mismo periplo, se trasladaron a Palmela (Portugal), a fin de conocer las instalaciones del Satélite de PPG instalado en el parque de Suministradores de VW Autoeuropa

A continuación recorrieron las instalaciones de Autoeuropa, siendo recibidos por el Director General de

Como resumen de estas visitas cabe señalar que tanto Wulfsohn como Pegg se mostraron muy satisfechos por la posición de liderazgo de PPG Ibérica, así como por los resultados obtenidos y los comentarios recibidos de esos clientes.

Visita a Renault España

Bill Wulfsohn, Director General de Europa, y Doug Pegg, Director Europeo de Pinturas para Automoción, acompañados por una destacada delegación de altos directivos de PPG Ibérica han visitado las factorías de Renault España. La visita fue un éxito, gracias a la buena acogida que brindó la empresa automovilística, tanto en sus fábricas de Palencia como de Valladolid.

Palencia y les mostraron las instalaciones que Renault tiene en esta ciudad, p r e v i a presentación de los aspectos más significativos de la fábrica.



Posteriormente, el viaje continuó hasta Valladolid, donde el Director Industrial de Renault España, Sr. Morentín, comentó diversos pormenores acerca de la actividad de la empresa. Tras esta exposición, se inició un coloquio en el que

también estuvieron presentes el Director de la Factoría de Renault Palencia, Sr. González; el Director Técnico de Renault Valladolid, Sr. Huelmo, y el Jefe del departamento de Pintura de la Factoría de Valladolid, Sr. Gurruchaga.

Los responsables del departamento y Taller de Pintura, Sres. Roper y Fuentes, respectivamente, recibieron a los representantes de PPG en



Ignacio Bravo, nuevo Market Manager para España y Portugal

Grupo PPG Refinish
(PPG, MaxMeyer y Nexa Autocolor)

Desde el pasado mes de abril de 2003, Ignacio Bravo ha asumido el cargo de Market Manager para España y Portugal en el Grupo PPG Refinish, integrándose en el Comité Directivo de PPG Ibérica, S.A. Anteriormente, desde noviembre de 1994, había desarrollado las responsabilidades de Product Manager en ICI Autocolor.

¿Cuál es la posición actual de PPG en el mercado de refinish?

PPG es líder consolidado del mercado español de repintado, con una muy fuerte presencia conseguida a través de las ventas de las tres marcas: PPG, MaxMeyer y Nexa Autocolor. Esta posición de liderazgo se ha conseguido gracias al esfuerzo y dedicación de todos los miembros del equipo.

En cuanto al mercado portugués, PPG Refinish tiene una presencia importante a través de las tres marcas. Sin duda, hay un importante potencial de crecimiento en este mercado.

Es importante saber que el negocio de Refinish está compuesto por tres mercados diferentes:

1. **CAR: repintado de turismos (líneas 2K, Deltron, MaxiCar, Aquabase, Envirobase, Aquamax, etc..)**
2. **CT (Commercial Transport): repintado de vehículos comerciales (Turbo Plus, EHS Turbo Plus y Delfleet)**
3. **LIC (Light Industrial Coatings): mercado industrial (Selemix e Industrial Line)**

¿Cómo ha evolucionado en los últimos años el mercado del refinish?

Una característica de este mercado que lo hace especialmente atractivo es la variedad e importancia de los diferentes actores que intervienen en este mercado. Esto ha sido clave en la evolución del mercado.

Tradicionalmente, la función de venta se realizaba con distribuidores y talleres o consumidores finales. En los últimos



años, numerosos influenciadores han pasado a tener un papel clave en este mercado: fabricantes de automóviles a través de las homologaciones de productos, compañías de seguros a través de la recomendación de redes de talleres, grupos de talleres, flotistas de vehículos, compañías de leasing y renting, etc. Es decir, cada vez las relaciones en cuanto a la venta de nuestros productos son más complejas. Por ello, debemos tener la organización preparada a fin de poder acceder a todos estos diferentes influenciadores, así como afrontar nuestra acción comercial desde una visión creativa.

¿Cuál es la organización comercial de Refinish para mantener y reforzar este liderazgo?

En cuanto a la organización interna de refinish, en los últimos años se ha producido una integración de la estructura proveniente de las tres marcas. Esta integración se ha consolidado con la realizada en el departamento de Ventas, organizado en estos momentos desde una visión trimarca del negocio.

Desde el punto de vista de Ventas, nuestro principal canal de venta es la distribución. Tenemos el territorio dividido en cuatro grandes Direcciones Regionales de Ventas, responsables de las ventas en su territorio a través de las redes de distribución. En cada una de estas áreas aparece la figura de un Director Regional de Ventas (DRV), responsable de las 3 marcas del negocio en aquella región que se le ha asignado, de los cuales dependen los Responsables Comerciales de Área (RCA) y los Responsables Técnicos de Área (RTA).

Otro canal importante y muy especializado se centra en la venta a grandes consumidores finales. El departamento de CT Nacional está especializado en la venta directa a grandes utilizadores dentro del mercado del vehículo industrial.

Paralelamente existe una organización de Ventas especializada en el mercado de CT&LIC que actúa tanto en Portugal como en España.

Todo esto nos está permitiendo llegar y conseguir nuevos talleres a los que antes no podíamos llegar. Esto significa crecer en nuestro mercado y así conseguir aquel objetivo prioritario que todos nos marcamos a principios de año: CRECER EN VENTAS Y SEGUIR SIENDO LOS LÍDERES DE MERCADO.

La consolidación de esta nueva estructura de ventas se ha realizado en este año 2003. Tengo que estar muy agradecido, y, desde estas líneas, quiero agradecer a todo el personal de Refinish la paciencia que han tenido. Y quiero felicitarles por las ganas, el tiempo y el esfuerzo que han puesto para que todos estos cambios hayan salido adelante.

¿Qué propuestas son clave para que PPG tenga y mantenga esa posición de liderazgo en el mercado?

El punto fundamental es el elemento humano: tengo el orgullo de coordinar a un equipo humano con gran experiencia, conocimiento y empuje que es quien realmente hace que ese liderazgo se refuerce. Por otra parte, llegamos al mercado a través de redes de distribución consolidadas y líderes. Es nuestro compromiso el reforzarlos técnica y comercialmente y, de esta forma, poder ofrecer el máximo servicio, entre el equipo del distribuidor y el nuestro propio a los miles de talleres que confían en nuestra compañía.

El producto y la capacidad de igualación color son pilares básicos. Contamos con tres marcas con productos líderes que hacen que podamos asegurar y demostrar procesos completos eficientes y rentables para los talleres.

Por otra parte, el taller desea confiar en su proveedor de pintura como el experto que les asesore en las diferentes facetas de su negocio. Es por ello que hemos desarrollado diferentes propuestas de servicio que nos permite hacer una propuesta líder al taller en cuanto a programas y servicios.





En el caso de la marca PPG, programas como el MVP que permiten un seguimiento de los parámetros clave del taller, asegurando que a través de planes de acción se mejore la rentabilidad y la eficiencia del taller. Este esfuerzo y dedicación a través de servicios específicos se ha completado con el lanzamiento de MaxMaster, la propuesta de servicios para el taller MaxMeyer.

Entre estos servicios se encuadran programas de reparación rápida, programas de garantía de por vida, programas de control de stocks del taller... Es decir, contamos con programas que ayudan al desarrollo, a la eficiencia y al control del taller como negocio.

¿Cuáles son los retos futuros a nivel tecnológico que se presentan en el mercado de repintado?

Un reto fundamental para el futuro próximo es el cambio de tecnología que deben hacer los talleres de chapa y pintura, motivado por la nueva legislación medioambiental. El objetivo principal a esta nueva legislación es reducir la emisión de Componentes Orgánicos Volátiles (VOC) en la atmósfera.

El Grupo PPG Refinish ha sido pionero, ya que Nexa Autocolor fue la 1ª marca en lanzar al mercado la nueva tecnología Base Agua Aquabase, y disponemos a través de todas las marcas, de líneas completas de producto que permiten cumplir con la nueva legislación. Por tanto, tecnológicamente estamos preparados al 100 por 100.

Este nuevo marco legal ha hecho que PPG haya invertido, y siga invirtiendo, muchas horas de trabajo y mucho

dinero en innovación. Pero el esfuerzo no se acaba en la innovación. Después existe un trabajo de campo dónde se incluye el lanzamiento de las nuevas líneas, el trabajo diario de demostrar a los clientes la necesidad del cambio de mentalidad en cuanto al uso de nuevas tecnologías y el esfuerzo en inversión cuando nos referimos a que los talleres deben cambiar sus productos.

Éste no ha sido un camino fácil ya que no nos debemos extrañar cuando estos cambios cuestan de entender y asimilar, ya que a todos los seres humanos cualquier cambio en nuestros hábitos nos es difícil, ya sea en nuestra vida personal como laboral. Para ello, tanto nuestros Centros de Formación como el personal técnico han realizado y están realizando un gran esfuerzo de formación, demostración y preparación de nuestros clientes a la nueva tecnología.

Este liderazgo tecnológico lo debemos completar entendiendo la evolución que se está presentando en el mercado. Como ya hemos señalado, aparecen nuevos actores, que nos han hecho plantearnos nuevos retos. Estos nuevos actores, llamados influenciadores, como las Compañías de Seguros, etc., nos han hecho crear una Red Mundial de Talleres llamada **CertifiedFirst™**.

¿ Por qué la creación de esta Red?

El Grupo PPG Refinish, desde sus inicios, acerca sus productos al mercado a través de su Red de Distribución, que a la vez vende los productos a los talleres, concesionarios, agentes oficiales, flotas, etc...

Pero durante estos últimos años, las Compañías de Seguros se han visto en la necesidad de ofrecer a sus clientes, los asegurados, talleres con un nivel de garantía que les permita y asegure la fidelidad de sus clientes. Por ello, necesitan del apoyo de redes de talleres que ofrezcan un nivel óptimo tanto a nivel técnico como de satisfacción de sus clientes. Asimismo, los talleres ven la necesidad de formar parte de "grupos" que les garanticen trabajos continuos y los clientes finales (propietarios del coches) cada día más reclaman mejores servicios.



¿ Por qué son importantes las "Compañías de Seguros" ?

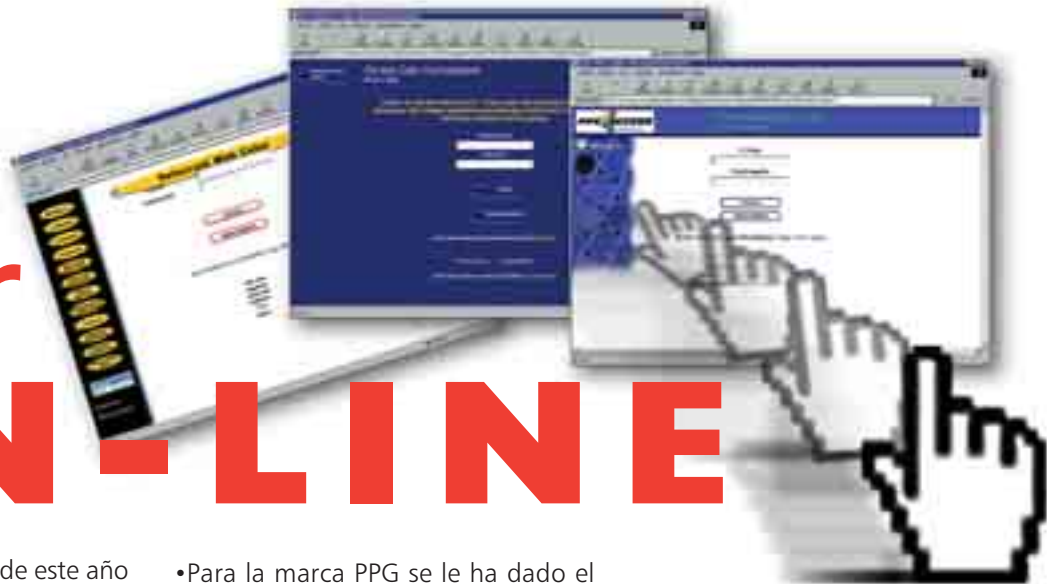
Porque nuestro mercado está formado por el cliente final (propietario del coche) que es quien escoge el taller donde llevar su coche a reparar, y la Compañía de Seguros, que es quien paga la gran mayoría de las facturas. Pero hay otros influenciadores: flotas, compañías de leasing / renting... .

Nuestro objetivo con **CertifiedFirst™** es crear una red de talleres de muy alto nivel para brindar confianza a los consumidores, aseguradoras y flotas.

Como habréis podido observar a lo largo de este escrito el Refinish es un mundo apasionante, donde las cosas están evolucionando a pasos de gigante y donde el trabajo no se acaba nunca.



Color ON-LINE



Desde inicios de este año 2003, las tres marcas del Grupo PPG (PPG, Nexa Autocolor y MaxMeyer) han lanzado un nuevo servicio a todos sus distribuidores y talleres: BÚSQUEDA DE FORMULAS DE COLOR por Internet. Este nuevo servicio a los clientes es un paso más en la integración y las sinergias entre las tres marcas como un único y gran negocio, mejorando día a día la calidad y la atención hacia los clientes.

¿Por qué se decidió lanzar este nuevo servicio?

La reproducción exacta del color es uno de los grandes retos a los que el profesional de la pintura se enfrenta cada día más.

El Grupo PPG, consciente de ello, invierte muchos recursos con el fin de que los clientes, los talleres de reparación y el personal interno dispongan del último color creado lo más rápidamente posible.

Desde los cinco laboratorios de reproducción de colores que posee PPG Refinish, dónde trabajan más de 150 técnicos especializados, se realizan la captura y formulación de los últimos colores y variantes de OEM y de estudios de mercado. Estos colores deben estar disponibles para todos los profesionales del sector. Para ello, PPG pensó en Internet, ya que hoy por hoy es la vía más rápida para la obtención de información.

Por eso se han creado 3 direcciones de páginas web, una para cada una de las 3 marcas que comercializa PPG, en donde el pintor puede encontrar la información sobre el color más actualizada

•Para la marca PPG se le ha dado el nombre de ACCESS OnLine Color.

www.ppgrefinish.com

•Para la marca MaxMeyer el nombre comercial del servicio de búsqueda de color es SELECROM Web Color.

www.maxmeyer.com

•Y para la marca Nexa Autocolor el nuevo servicio es conocido como ON-LINE Color Formulations.

www.nexaautocolor.com

Esta nueva herramienta de búsqueda de color se actualiza diariamente por todos los laboratorios de PPG; es sencilla, fácil de usar, intuitiva y está disponible 24 horas al día, 7 días a la semana.

¿Qué tipo de información se puede encontrar?

Las fórmulas están en todas las líneas de las tres marcas:



- **PPG:** Deltron / Envirobase / Delfleet / Global Refinish System (GRS)



- **NEXA AUTOCOLOR:** 2K / Aquabase / P471 / P450 / Turbo Plus / EHS Turbo Plus



- **MaxMeyer:** MaxiCar HS / Aquamax / DuralitCar / Premium UHS / Selemix / ABF

P A S O S:

1
ONLINE

Ir a una de las 3 páginas web y hacer "clic" en el icono respectivo de la búsqueda de color

2
ENTRAR

Escribir la dirección de e-mail y la contraseña (los nuevos usuarios deben ir a "Nuevo Registro")

3
BUSCAR

La búsqueda de fórmulas puede ser a partir de una referencia interna de la PPG, MaxMeyer o Nexa Autocolor o por tipo de origen (fabricante de automóviles, flota, carta RAL, etc...)

4
SELECCIONAR FORMULA

Seleccionar el nombre del color y escoger entre la nº 1 o cualquier variante que aparezca.

5
ESCOGER SISTEMA DE PINTADO

Escoger el sistema según la calidad final que se desee.

6
SELECCIONAR VOLUMEN E IMPRIMIR

Entrar el volumen total deseado y el programa calculará automáticamente la cantidad de cada básico. ¡¡¡Hacer "clic" en imprimir y ya está!!!

- a todas horas y en cualquier lugar del mundo!!

Nuestros Centros de Formación



Uno de los servicios más emblemáticos que las tres marcas de Refinish de PPG ofrecen a sus clientes es el de la formación. Nuestros centros de formación de Rubí y Montcada reciben cada año alrededor de 800 cursillistas provenientes de todos los rincones de España y Portugal.

Los objetivos de este servicio son varios. Por un lado, el asegurar que nuestros clientes aprendan a utilizar de la mejor

manera y de forma rentable los productos y procesos de repintado de cada una de las marcas. En ese sentido se imparten cursos sobre las diversas líneas de repintado que comercializamos (Deltron, Envirobase, Ecofast, Aquamax, Turbo Plus, etc...), colorimetría, reparaciones rápidas de pintura, etc.... Además también existe formación especializada sobre gestión para responsables de taller.

Otro objetivo implícito en la formación

es el hecho de que nuestros clientes nos visiten y se vinculen con nosotros al compartir unos días en nuestras instalaciones con nuestros formadores, fomentando así su fidelización a cada una de las marcas.

Pero los centros de formación no son sólo un foro para formar y fidelizar a los clientes de los talleres, sino que también son el punto de referencia técnico, tanto para nuestras redes de ventas (comerciales y aplicadores técnicos) como para nuestros distribuidores, cuyo personal también recibe formación. Una formación que permite que sean capaces de vender mejor nuestros productos y dar un excelente servicio a los usuarios finales.

En relación a este último punto, y paralelamente a la formación técnica, también disponemos de una oferta de formación comercial para vendedores de distribuidores que llevamos a cabo regularmente. Técnicas de venta y conocimiento de producto son las claves que nos permiten afrontar con



Conclusión del contrato de Ford

El pasado mes de mayo y después de más de 9 años siendo el proveedor líder de Ford Valencia, el departamento de Compras de este cliente decidió dar por terminado el contrato que nos unía a dicha planta. Esta decisión se tomó en base a criterios económicos pues hubo una oferta que superó la presentada por PPG, si bien continuaremos suministrando alrededor del 20% de los productos utilizados en la línea de pinturas.

En el transcurso de estos 9 años PPG Ibérica ha demostrado su capacidad para suministrar servicios y productos a una planta como Ford Valencia, que se distingue por su flexibilidad, productividad y altísima producción, lo cual lógicamente lleva aparejada una gran complejidad.

El equipo de servicio que conjuntamente con Ford se formó desde el primer día, y que parcialmente

ha pasado a formar parte de la plantilla del nuevo proveedor, está compuesto por extraordinarias personas tanto a nivel profesional como humano, de las cuales siempre guardaremos un grato recuerdo en nuestra Compañía.





Renovación

compromiso de progreso

A mediados del presente año PPG Ibérica, como miembro destacado de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE), ha suscrito nuevamente su adhesión a la iniciativa voluntaria de la Industria Química llamada "Compromiso de Progreso" por lo que se compromete a realizar sus operaciones mejorando de forma continuada la Seguridad y la protección de la Salud y el Medio Ambiente como contribución fundamental al Desarrollo Sostenible y aplicando principios guía en relación a: la política de empresa, participación de los trabajadores, evaluación y prevención de riesgos, comunicación y promoción, tutela de producto, conservación de recursos, avance técnico y científico, servicios



contratados, colaboración con las autoridades y, por último, mejora continua y objetivos.

Este año se celebra el 10º Aniversario de la primera adhesión al Compromiso de Progreso de la Industria Química en España y PPG Ibérica se encuentra entre las pocas empresas integrantes a este Programa desde su inicio en 1993. Asimismo deseamos informar que los resultados de las últimas evaluaciones realizadas por FEIQUE a PPG Ibérica han sido excelentes a partir de las autoevaluaciones y visitas de verificación de los "Códigos de Distribución" (PPG 80%, media 68,3%), Tutela de Producto (PPG 94%, media 68,9%) y Comunicación (PPG 75%, media 60,6%)". Todas las puntuaciones han resultado por encima de la media general de FEIQUE.

Segundo curso de Cataforesis en Marly

Durante los días 21 y 22 de mayo se ha impartido el segundo curso de Cataforesis en nuestras instalaciones de Marly. Como en la ocasión anterior han asistido clientes de España y Portugal que abarcan diversas áreas de producción.

El curso ha constado de dos partes fundamentales: la primera sobre Teoría de Cataforesis. Durante el desarrollo de la segunda parte del curso se desarrolló una visita y también se estudiaron y analizaron varios ejemplos prácticos de aplicación en el laboratorio de Marly.

El curso como la vez anterior ha sido impartido por Sthepanie Blat y José Carlos Díaz encargados

conjuntamente de la teoría y práctica. Esta formación ha tenido un gran éxito en opinión de todos nuestros clientes comprobándose en el mismo el gran nivel de conocimiento que han demostrado, y como ejemplo diremos que al final del curso se realiza una prueba de conocimiento con veinticinco preguntas.

El ganador de nuestro primer curso fue D. Miguel Ángel Aguado, de Roca Radiadores que sobre veinticinco obtuvo un resultado de veinticuatro

aciertos y el de este segundo curso fue D. Julio Martín, de la empresa DURR con el mismo resultado.

iii Enhorabuena a los dos !!!

Finalizado el curso cada asistente obtuvo su diploma así como la información técnica del curso y un presente que esperamos les haya gustado.



Gemms II 4.1



En línea con la mejora permanente de procesos, se ha puesto en marcha en las tres plantas de PPG Ibérica Laguna de Duero, Quart de Poblet y Rubí, más todos los CPUs (Coste por Unidad) y los Almacenes en Depósito, una nueva aplicación informática que impacta directamente sobre la gestión de inventarios, la programación de la producción, el aprovisionamiento de material y el control de calidad.

Estos cuatro módulos – Gestión de Inventarios; MPS (Master Production Scheduling), es decir, Programación de la Producción; MRP (Material Requirement Planning) o Planificación de Requerimientos, y el Control de Calidad forman parte del Coatings Enterprise Resource Planning System.

Con esta nueva aplicación se consigue llevar una gestión de inventarios online, siempre y cuando los usuarios sean lo suficientemente disciplinados a la hora de reflejar dichos movimientos en el sistema. Se podrá saber, en todo momento, la ubicación, lote, fecha de caducidad y cantidad de cualquier producto en forma exacta, mientras

que, hasta ahora, sólo conocíamos la cantidad y en algunos casos (sólo en los almacenes gestionados por radiofrecuencia), la ubicación y el lote, y, nunca de manera exacta, debido a que siempre había un "desfase" entre el stock de costes y el de planificación, así como con el stock real.

La nueva aplicación de Gemms, que complementa, y no sustituye, al Gemms I, también dispone de un almacén "virtual" para los productos en stock de proveedores (VIM), lo que permite poder controlar dicho stock de una manera totalmente automatizada, tarea que, hasta ahora, no era posible.

Por su parte, el MRP lleva un control del aprovisionamiento, sugiriendo la previsión óptima de cuándo comprar material y en qué cantidad, así como en qué momento empezar a producir.

En cuanto al Control de Calidad éste queda incorporado en una base de datos informática, en la que se almacenarán todos los métodos de ensayo, especificaciones, etc.



A destacar, y agradecer muy especialmente, los esfuerzos dedicados por el personal de los departamentos de Planificación y Logística, Control de Calidad, Producción, Compras, QC Assurance, Sistemas y Finanzas en la implementación y éxito de esta nueva herramienta de gestión.

Célula de Coil Coatings en Laguna



El pasado día dos de junio se fabricó la primera orden de trabajo de Coil Coatings en la nueva célula ubicada en nuestra planta de Valladolid. En un principio se trabajará con la calidad

DURANAR, pero a lo largo del presente año se irán incorporando a su producción toda la gama DURASTAR HP. Dependiendo de la evolución del mercado, de cara a un futuro se usará el pequeño almacén que se ha acondicionado como regulator y warehouse de productos standard de gran consumo.

La célula está ubicada en la nave 3 junto a la célula de GI, para poder facilitar la colaboración entre ambas.

Y el almacén está situado en la nave 8 compartido también con GI. Con la creación de esta nueva célula se pretende poder servir cualquier color muestra o de carta en menos de cinco días laborables, pudiendo realizar cualquier cliente previsiones a una semana vista.

La enhorabuena a nuestros compañeros de Industrial Finishes: Arturo Lavilla, Jesús Palencia y Ferran González.



III Jornadas de la Química en la Industria

Un año más la E.T.S. de Ingenieros Industriales de la Universidad de Valladolid se hizo cargo de la organización de las III Jornadas de la Química en la Industria, combinando las conferencias técnicas que se desarrollaron en el Aula Magna de la Universidad, con las visitas a factorías de empresas participantes de las mismas.

En representación de PPG, nuestra compañera Cristina Martínez disertó sobre "Química y Tecnología de Pinturas en Automoción", suscitando el interés del público presente a juzgar por las preguntas que le plantearon. Por otra parte, al igual que en la edición anterior de las Jornadas, un nutrido grupo de estudiantes se desplazó a la planta de Laguna de Duero, donde efectuaron el recorrido de las diversas instalaciones, entre ellas el laboratorio de desarrollo de pinturas y la planta de producción de las mismas.



PPG con el balonmano

Nuestra empresa ha sido un destacado colaborador del Comité Organizador de la VII Liga de los Pirineos de Balonmano Masculino, compuesto por la Fundación del Club Balonmano La Salle Montcada, con la participación internacional de equipos de Francia y España: FC Barcelona (Campeón de la Liga de España), US Creteil Handbol, BM Granollers y Montpellier Handball (Campeón de la Liga de Francia).

Como se puede apreciar por la foto que acompaña este texto, en el Pabellón del Club de Balonmano de La Salle de Montcada hay colocada una gran pancarta de PPG, que tiene una gran visibilidad al encontrarse justo detrás de una de las dos porterías. Durante las diferentes retransmisiones de televisión el logotipo de PPG ha sido visto por numerosos telespectadores.

Bernardo Marbán Subcampeón Mundial

Nuestro compañero Bernardo Marbán, adscrito al laboratorio de APA de nuestra planta de Laguna de Duero se ha proclamado Subcampeón del Mundo de Kick Boxing "World Prof.". El escenario del triunfo fue la isla griega de Kos donde han participado 47 países con 1.400 atletas.

La carrera de Bernardo esta plagada de triunfos. Ha sido cuatro veces Campeón de España, ha ganado tres títulos ibéricos (España frente Portugal) y, hasta ahora, su mejor marca había sido conseguir el 5º puesto en los Campeonatos Europeos o Mundiales.

La selección española estaba formada, además de por nuestro compañero Bernardo, por otros ocho deportistas que han logrado para nuestro país un total de cuatro medallas de oro y dos de plata.



Unió Atlètica Rubí-PPG



El equipo femenino de la Unió Atlètica Rubí-PPG se proclamó campeón de la segunda división de la Liga Catalana de Atletismo el pasado 15 de junio en las pistas de Mataró. Con este trofeo, el equipo asciende de manera automática y competirá la próxima

temporada en primera división.

Por otra parte, Francisco Requena, atleta rubinense de la Unió Atlètica Rubí-PPG, obtuvo el Campeonato de España de Medio Maratón en la categoría de veteranos, tras la carrera celebrada

en la isla de Gran Canaria el 28 de septiembre. Asimismo, Soraya Alba Gala, de la UAR-PPG, Campeona de Girona infantil en 150 metros, fue seleccionada por la Federación Catalana de Atletismo para competir en los Campeonatos de España.



Club Rem Colera PPG Campeón de España Juvenil Femenino



El presente año 2003 ha sido un excelente año para el Club de Remo Colera PPG. Los resultados han sido muy buenos al lograr ser campeones de Liga Catalana en tres categorías: veteranos, senior femenino y juvenil femenino, además de ser también terceros en senior y juvenil masculino.

Así mismo, en el Campeonato de Cataluña, en la categoría de 6+, se han logrado dos primeros lugares en el senior femenino y veteranos masculino, un segundo lugar para el juvenil femenino y un cuarto puesto en el senior masculino. En la categoría de 8+, dos primeros lugares en senior y juvenil femenino, y dos terceros lugares en el senior y veteranos masculino.

Sin embargo, la victoria más esperada se logró a nivel nacional en la Copa de España al obtener el Campeonato el equipo juvenil femenino.

Se puede decir con orgullo que este año el nivel de los resultados hace del 2003 el mejor año del Club de Remo Colera PPG.

