

ASER AUTO / AUTO DRIVE SERVICES



ASER AFTERMARKET AUTOMOTIVE
15 centros AserAuto, 59 AutoDriveServices
en España y 22 centros Aser Auto
y 3 AutoDrive Services en Portugal

aserauto.com
autodrive-services.com

FLUCTUACIONES En el periodo demandado, la evolución de las redes en España y Portugal ha estado marcada por la finalización del proceso de transformación y consolidación más que por una fluctuación cuantitativa. En el caso de la red AserAuto, el desarrollo ha sido especialmente cualitativo y continuista en relación al proceso de homogeneización de estándares, más que una expansión acelerada en número de centros. Por su parte, AutoDrive Services ha experimentado la principal evolución. Este proceso ha supuesto la reconfiguración del mapa de talleres, con cambios de denominación y adaptación de los centros al nuevo modelo, más que altas o bajas netas significativas en términos globales. La valoración del periodo es ampliamente positiva, con un incremento de la red cercano al 20 %. Pasando de 50 a 59 centros más los procesos de adhesión en curso.

TRABAJANDO PARA LA RED En 2025, los esfuerzos de Aser se han centrado principalmente en reforzar la propuesta de valor para el taller y mejorar la homogeneidad operativa. Impulso de herramientas de gestión y digitalización, orientadas a optimizar la eficiencia y el control del negocio en el taller. Formación técnica y de negocio, con el objetivo de elevar el nivel de especialización y la calidad del servicio. Captación y consolidación de talleres, priorizando la calidad y el compromiso con

MI RED A FUTURO

**ÁLVARO MONRIÓ
DE LA HERRÁN**
DIRECTOR DE LA RED EN ESPAÑA

A futuro, nuestras redes de talleres seguirán creciendo de forma continua, pero siempre desde un enfoque cualitativo y sostenible. Queremos ampliar las redes manteniendo, e incluso reforzando, la cercanía y el acompañamiento directo con cada taller, que es nuestra principal señal de identidad. El crecimiento irá de la mano de la puesta a disposición de herramientas de gestión, soluciones digitales, formación y programas de apoyo que permitan a los talleres desarrollarse, adaptarse a la evolución del mercado y mejorar su competitividad, sin perder su identidad ni su autonomía. Nuestro objetivo es construir una red fuerte basada en relaciones a largo plazo, donde el taller se sienta acompañado y preparado para afrontar los retos del futuro.



“NUESTRA PRINCIPAL DIFERENCIA ES LA CERCANÍA. JUNTO A UN MODELO DE VALOR CLARO Y ORIENTADO A SU CRECIMIENTO.”

los estándares de la red. Cualitativo. De cara a 2026, las líneas de trabajo previstas se orientan a profundizar en esta evolución, incorporando: Mayor desarrollo de soluciones digitales e integración de procesos, para mejorar la productividad. Acciones de marketing y posicionamiento, enfocadas a reforzar la notoriedad de la red en el mercado. Programas de acompañamiento y consultoría, dirigidos a la mejora continua del desempeño del taller. Continuación crecimiento cualitativo y continuo.

ASOCIACIONES Y SU MEDIACIÓN Somos conscientes y conocedores del papel de dichas asociaciones. Valoramos de forma muy positiva su representación del sector. Facilitan la interlocución, canalizan las principales inquietudes y contribuyen a impulsar soluciones comunes ante los retos normativos, tecnológicos y de mercado.

