



Nos fuimos a charlar con Pedro Moura, nuevo director general de Aser A.A., y Macarena Suárez, miembro del Consejo de Administración

**“MI LABOR VA A SER LOGRAR MEJORAR Y, SOBRE TODO, INCREMENTAR LOS SERVICIOS DE ASER A LOS SOCIOS.”**

Quisimos que Pedro nos contara su vivencia y perspectivas del grupo, tras los cambios que ha experimentado en su configuración, y así lo hizo, acompañado de Macarena que añadía su percepción como socia y miembro del Consejo.

El Grupo ha experimentado cambios importantes, en su configuración de socios (abandonaron la formación nueve de ellos), y en su equipo directivo. El Consejo de Administración, ya a finales de 2023, se manifestaba a favor del futuro estableciendo nuevas pautas de actuación y para llevarlas a cabo, desde el pasado abril se ha confiado en Pedro Moura, hasta la fecha dentro del equipo del socio portugués Humberpeças, nombrándole director general. Nos fuimos a las oficinas del grupo para charlar con él y con Macarena Suárez, gerente de Surdiésel, socio canario de Aser, y que nos contaran cómo van a desarrollar esa nueva estrategia.

#### NUEVA ETAPA

Lo primero que os cuentan es que, tras la última Junta Directiva, los socios han aprobado las cuentas 2023 (con beneficios, pese a que son cifras que suman los resultados de socios que hoy ya no están) y la gestión social (refrendando las decisiones tomadas), mostrándose con ganas de empezar a trabajar hacia el futuro, algo que se reforzaba tras los encuentros personalizados de Pedro con todos los ellos. Sobre ello nos comentaba Macarena “efectivamente, los socios ven que el Consejo ha intentado llevar adelante unas directrices para encauzar la situación que hemos vivido con la marcha de algunos socios; yo le deseo siempre lo mejor a todo el mundo y cada uno es libre de elegir su camino, pero en la Junta se ha podido ver que hoy están en el Grupo los que quieren estar y, aunque seamos menos, si hay calidad y se mejora la rentabilidad de los negocios, Aser ya tiene todo el sentido. Estamos en el buen camino, pero hay que seguir trabajando para avanzar.” De momento, y conscientes que estamos ya a mitad de año, pretenden empezar a impulsar nuevos servicios al socio y para el socio, que tendrán su reflejo completo en ejercicio 2025. Pedro nos dice “en los próximos resultados 2024, en los que se reflejará el decalaje de socios, puede que se perciba un descenso en facturación, pero en compras los que no están no tienen el mismo peso que los socios que hoy configuran Aser, que han crecido y que seguirán creciendo. No voy a hablar ni del pasado ni de las decisiones de nadie. Hay muchos grupos con sus distintas disciplinas en el mercado y, como Macarena, les deseo lo mejor. Aser (y lo digo pensando también en la percepción que tenía como socio) siempre ha defendido ser una central de servicios; en los últimos años esta faceta no estaba siendo desarrollada a satisfacción de los socios. Soy muy pragmático (y ahí estoy influenciado por la cultura portuguesa de muchas importaciones) creo que no se trata de lograr precios, aunque en el mercado haya de todo tipo, sino que mi labor va a ser lograr mejorar y, sobre todo, incrementar los servicios de Aser a los socios, para que beneficiándose de ellos puedan crecer.”



**“ESTAMOS BUSCANDO UNA PERSONA PARA PROMOVER LAS REDES EN ESPAÑA, ES UNA DE LAS PRIORIDADES PARA NOSOTROS.”**

#### A FUTURO

Los actuales socios de Aser son de tamaño mediano, y todos quieren crecer. Pedro nos explica que, para crecer, las compañías suelen invertir en personal y departamentos para crear servicios y actividades, pero, como todos los socios del Grupo son de un tamaño parecido, “lo que tiene más sentido es que los servicios los desarrollemos desde la central, para no multiplicar los mismos esfuerzos en cada uno de los socios, aportándoles las herramientas que necesitan. Habrá algunos servicios que serán iguales para todos, pero habrá servicios que tengan que ser más personalizados, aunque sea en una segunda parte. Lo primero que he hecho, porque es lo que se demandaba prioritariamente y lo que necesito para poder definir con precisión las líneas estratégicas a corto y medio plazo, es abrir una línea de comunicación directa con todos ellos, para ver cuáles son las necesidades.”

Nos explica que pese a llevar apenas unas semanas, ha logrado hablar con todos y nos dice Macarena “el primer día de trabajo ya nos contactó para ponerse al día, que era muy importante y fue un gran detalle después de todo este tiempo, para escucharnos a cada uno para saber qué necesitamos en nuestras plazas y sentar las bases para el trabajar para el futuro. Creo que tenemos la suerte de contar con una persona de gran valía que puede aportar sus conocimientos para el crecimiento de todos.”

Entre las necesidades más demandadas de los socios están una gran organización de la información: cómo llega, cómo se pasa, para que sea clara, además de formación y, en el top, y la gestión de las redes de talleres “estamos buscando una persona para promover las redes en España, es una de las prioridades para nosotros. Dentro de Aser es un proyecto que está funcionando muy bien (a pesar de la situación, porque en año y medio han pasado dos personas). En la última Asamblea Comercial de febrero, Paula Soares Aranalde, directora de operaciones, hizo una presentación de Aser Auto, nuestra red Premium, en la que se veía que todos los puntos se están vinculando más con cada uno de los distribuidores, y queremos potenciarlo.”



Van a seguir con su marca propia, en productos de mantenimiento y ya están buscando nuevas familias de producto. "En Portugal se han hecho pruebas con unos limpiadores de frenos que vamos a ver cuándo podemos terminar con las gestiones y poderlos traer a España"

### PROYECCIÓN

Les preguntamos cuál es la posición y el tipo de desarrollo que desean a futuro y Pedro empieza diciendo "percibo que hay un gran orgullo por parte de los socios del empleo del logo de Aser, independientemente del origen de cualquiera de los dos grupos que se fusionaron en el pasado, y que estaban esperando este apoyo por parte de la central para crecer, porque son conscientes de la necesidad de hacer cambios en la operativa." A lo que aporta Macarena "Más que cifras, lo que tenemos claro es que no sólo se trata de aumentar la facturación en lo que se pueda, sino que tengamos una rentabilidad mayor en cada uno de los socios, y eso se consigue con el servicio que se pueda dar desde la central, para fortalecer los márgenes de la compañía y que pueda satisfacer mejor a sus clientes. En los momentos difíciles es cuando las compañías deben reforzarse."

Explica Pedro que hay dos vertientes: "Si hablamos de socios y sus empresas, todos van a crecer, igual que lo han estado haciendo estos años. Si hablamos de Aser, será en función de cómo hagamos las cosas y, comparando perímetros constantes, estoy seguro de que en el futuro vamos a crecer".

### LOS MOVIMIENTOS DE LA DISTRIBUCIÓN

Les preguntamos su visión y papel en las actuales concentraciones, adquisiciones, fusiones, etc. del mercado y nos cuenta Macarena "Creo que en la distribución ha aumentado la velocidad en la que se están produciendo las cosas; han entrado en el mercado grandes compañías compradoras, pero no creo que las empresas estén 'poniéndose guapas' para que las compren, sino al revés: las operaciones se producen porque observan las trayectorias de las empresas. Nosotros debemos seguir mejorando como compañías y definiendo qué parámetros tenemos que trabajar para tener buenos resultados. El futuro ya irá desplegándose."

Pedro matiza "veo que esta cuestión se plantea más en España, pero los socios no intentan mejorar para vender, están muy or-



### "EN LOS MOMENTOS DIFÍCILES ES CUANDO LAS COMPAÑÍAS DEBEN REFORZARSE".

gulosos de sus empresas. Es verdad que el mercado está cambiando, y que ha habido grandes movimientos, pero los pasos que se suelen dar (desde mi formación y experiencia como gestor de empresas) para vender las compañías no son los que ahora están dando los socios de Aser." El que haya nuevas incorporaciones, no es una prioridad inmediata, pero queremos saber dónde Pedro quiere llevar al grupo y nos dice "a una concentración interna. No de CIF, pero hay otras fórmulas de lograrlo, a corto o medio plazo, estoy ya trabajando de cara a 2025."

### LOS ITG

Queremos saber cómo va a seguir la vinculación con IDAP y Nexus, y Pedro es claro "no ha cambiado; seguiremos en la misma línea; vamos a hacer nuestro trabajo, tenemos nuestra visión y estrategia e intentar aprovechar nuestra proyección internacional". Les preguntamos si, caso de encontrarse con sus ya ex socios en ese colectivo español, va a suponerles un problema y Macarena dice "los que tengamos al lado, serán (como son ahora los otros grupos que están en IDAP) compañeros más que competidores, porque nos ayudarán a crecer y coexistiremos en ese entorno."

[www.aserautomotive.com](http://www.aserautomotive.com)



## PONEMOS EL ACENTO EN *Tu* SATISFACCIÓN

En ASER trabajamos por y para nuestros socios. Y lo hacemos comprometidos con nuestros valores, comunicándonos contigo con total transparencia, aportándote valor e innovación, impulsando el emprendimiento.

Somos personas al servicio de personas, y estamos muy cerca de ti, implicándonos al máximo para ofrecerte lo que necesitas ahora y en el futuro.

TU CENTRAL DEL SERVICIOS **aser**  
aserautomotive.com