

REDES DE REPARACIÓN MULTIMARCA

92. **Aser.** Redes de talleres adaptadas a los nuevos tiempos

94. **Bestdrive.** Diez compromisos reales para transformar tu taller sin perder identidad

96. **Euromaster.** Formaciones, pruebas en circuito... todo para crecer

98. **Feu Vert.** La fórmula que permite a los talleres ganar más, trabajar mejor y asegurar su futuro

100. **Motrio.** La seguridad de una red multimarca con el respaldo de un gran fabricante

108. Enseñas destacadas



EMPRESAS PARTICIPANTES



LIZARTE



YUASA
by GS YUASA



The Future in Motion



TEXA

QUADIS Recambios





Redes de talleres adaptadas a los nuevos tiempos

Con esta nueva estructura de redes y renovadas marcas aserAuto y Auto Drive Services, grupo Aser ofrece la atención adecuada a cada tipo de cliente, siempre en función de sus necesidades, bajo dos pilares: calidad y eficiencia.

Después de un exhaustivo análisis de las necesidades de los talleres, de los clientes y de las ofertas existentes en un mercado cada vez más competitivo, Aser entendió que había llegado el momento de reestructurar su sistema de abanderamiento de talleres, para adaptarlo a las necesidades detectadas.

No era una tarea sencilla, ni que pudiese hacerse de manera rápida. No se trataba de replicar soluciones ya existentes que tienen más o menos éxito, sino que había que dotar a los socios, talleres y clientes de soluciones que pudiesen cubrir todas sus actuales y futuras

necesidades, siempre en función de los datos extraídos del estudio realizado.

Por ello, el grupo creó primero una nueva red, aserAuto, para dar servicio a talleres que hasta ahora se quedaban descolgados y sin cobertura para todas sus necesidades, o una parte de ellas, con la oferta existente en el grupo, y posteriormente, a finales de 2024, lanzó Auto Drive Services, una red que unificaba las antiguas marcas, Tecnotaller y Star, pero que a su vez las adaptaba a las nuevas necesidades del mercado.





aser Auto

aserAuto, con características de red premium

aserAuto es una enseña que tiene como objetivo la calidad y no la cantidad. Un concepto de red con identidad corporativa, servicios y atención al cliente premium, dirigida a talleres de tamaño medio-grande que necesitan un volumen de reparaciones alto para mantener su rentabilidad y que buscan diferenciarse para conseguirlo. Con una identidad común en la que se combinan los colores de Aser y una señalética moderna, el cliente siempre siente que está en un taller aserAuto y que tendrá la misma seguridad, confianza y atención personalizada en cualquier otro taller de la red, tanto en España como en Portugal.

Pero la calidad y la imagen premium continúan dentro del taller. Todo está desarrollado para que la experiencia sea la mejor posible, con una batería de servicios para cubrir todas las necesidades. Pero también para que los operarios puedan realizar la reparación de manera sencilla, con todas las herramientas y soporte necesarios para que el tiempo dedicado sea el mínimo necesario, porque, aseguran: “La eficiencia y la calidad van de la mano en aserAuto”. A ello contribuye, como tercer pilar de la red, el distribuidor socio de Aser, que asegura en todo momento el servicio, la atención y las condiciones adecuadas.



Auto Drive Services: pequeños, pero de calidad

Por otro lado, en 2024 se lanza Auto Drive Services, una red que unifica a las antiguas marcas Star y Tecnotaller, pero dotándolas de herramientas y servicios nuevos para adaptarlas a las nuevas necesidades del mercado. Algunos

de los antiguos talleres abanderados por Aser se unen a aserAuto, mientras otros se adaptan y se incorporan a Auto Drive Services. En general, esta red se dirige a un grupo de talleres que, a pesar de tener un tamaño más pequeño, no renuncian a la calidad, a ofrecer una atención personalizada y a tener una identidad propia dentro de la propia imagen y estándares de la red.

Cuenta con una imagen nueva, más dinámica y moderna, símbolo de confianza y tranquilidad, con el naranja como color base, y que transmite la idea de calidad y seguridad en la reparación. Y como cada taller tiene unas necesidades diferentes, Auto Drive Services ofrece una batería de herramientas adaptadas a talleres y sus clientes. Unos servicios que se definen con el propio taller tras un estudio preliminar realizado por el equipo de la central de Aser.

Pero Auto Drive Services se ha desarrollado con los mismos objetivos definidos para aserAuto: que la experiencia del cliente sea la mejor posible, que el taller realice la reparación de manera sencilla, en el mínimo tiempo necesario y que el distribuidor, socio de Aser, asegure el servicio, la atención y las condiciones para que la rentabilidad del taller sea la adecuada sin penalizar al cliente. En resumen, eficiencia y calidad también en Auto Drive Services. ●

MÁS INFORMACIÓN

📍 www.aserauto.com / www.autodrivservices.com

✉ central@aserautomotive.com /

☎ +34 916 293 655

Para datos de contacto completos, ver fichas pág. 108-110



Diez compromisos reales para transformar tu taller sin perder identidad

BestDrive propone un modelo flexible, donde el taller sigue siendo el protagonista, pero con el acompañamiento y respaldo de una gran compañía como Continental. Y lo hace con herramientas, clientes, formación y soporte que permiten crecer sin renunciar a lo que hace único a cada taller.

El sector de la posventa vive una transformación acelerada. Digitalización, nuevos hábitos de consumo, presión sobre los márgenes, exigencia de calidad... En este contexto, muchos talleres independientes se preguntan cómo adaptarse sin perder su esencia. ¿Es posible crecer, profesionalizarse y seguir siendo “el taller de confianza del barrio”?

BestDrive, la red promovida por Continental, responde a esa pregunta con hechos. Más de 250 talleres en España ya forman parte de una red que acompaña al taller en todo su ámbito de negocio. Y lo hace con diez compromisos concretos, diseñados para mejorar la competitividad del taller sin diluir su personalidad. ●

1 Condiciones de compra competitivas en primeras marcas

Trabajar con productos de calidad es esencial, pero hacerlo con márgenes sostenibles es cada vez más difícil. BestDrive permite acceder a primeras marcas como Continental en unas condiciones ventajosas en el mercado, lo que mejora la rentabilidad del taller. Además, se ofrece acceso a gamas complementarias que permiten cubrir todas las necesidades del cliente sin comprometer la calidad.

2 Imagen profesional, respetando la identidad del taller

La imagen del taller influye directamente en la percepción del cliente. BestDrive ofrece una identidad visual diferencial, desde la fachada hasta los uniformes, sin borrar la historia del taller. El objetivo es transmitir confianza y profesionalidad, manteniendo la cercanía del taller en su área de influencia.

3 Digitalización del taller

La entrada en vigor de la factura electrónica y la necesidad de gestionar citas, inventario y clientes de forma eficiente hacen que la digitalización ya no sea opcional. BestDrive proporciona software de gestión adaptado al sector, que permite automatizar procesos, mejorar la atención al cliente y optimizar la operativa diaria.

4 Consultoría personalizada

Cada taller BestDrive cuenta con un consultor de zona que acompaña en la gestión, identifica oportunidades de mejora y ayuda a implementar cambios. No se trata de supervisión, sino de asesoría práctica y cercana, basada en el conocimiento del sector y en la experiencia acumulada de la red.

5 Acceso a clientes particulares y de flotas

Uno de los principales retos del taller independiente es atraer nuevos clientes sin depender exclusivamente del boca a boca. BestDrive facilita el acceso a clientes particulares mediante campañas locales, pero también a clientes de flotas, renting y empresas gracias a acuerdos nacionales. Esto permite estabilizar el volumen de trabajo y reducir la estacionalidad, sin necesidad de inversiones en captación.

6 Promociones listas para activar

Diseñar campañas promocionales requiere tiempo, recursos y conocimientos de marketing. BestDrive proporciona promociones exclusivas y personalizadas, adaptables a cada contexto local, que pueden activarse fácilmente. Esto permite dinamizar el negocio sin desviar recursos internos, y con el respaldo de una marca reconocida.

7 Presencia online sin complicaciones

Según estudios recientes, más del 30% de los talleres aún no tiene web ni perfil en Google My Business, lo que limita su visibilidad en el entorno digital. BestDrive ofrece soluciones llave en mano: creación de página web, posicionamiento local, gestión de reseñas y redes sociales, todo gestionado por profesionales del marketing digital.

8 Una comunidad que comparte y crece

La red organiza consejos regionales, convenciones anuales y viajes de incentivo, donde los talleres comparten experiencias, buenas prácticas y retos. Esto genera un entorno colaborativo que permite aprender de otros profesionales con los mismos desafíos.

10 Formación especializada

La evolución tecnológica exige formación continua. BestDrive ofrece programas formativos técnicos y de gestión, presenciales y online, que permiten al equipo estar al día en múltiples materias. Desde formación técnica hasta atención al cliente, la formación se adapta a las necesidades reales del taller. En definitiva, BestDrive propone un modelo flexible, donde el taller sigue siendo el protagonista, pero con el acompañamiento y respaldo de una gran compañía. Y lo hace con herramientas, clientes, formación y soporte que permiten crecer sin renunciar a lo que hace único a cada taller.

9 La calidad como eje

La calidad no es negociable. Desde el producto hasta el servicio, BestDrive establece estándares que garantizan una experiencia homogénea para el cliente. Esto no sólo mejora la reputación del taller, sino que fideliza al cliente final y permite competir en un mercado cada vez más exigente. Y todo acompañado de sistemas de medición, así como el acceso a los certificados de calidad ISO, sello de referencia para el usuario final y llave de acceso para clientes corporativos y administraciones públicas.

i MÁS INFORMACIÓN

- www.bestdrive.es
- ✉ info@bestdrive.es
- ☎ 916 60 36 00

Para datos de contacto completos, ver ficha página 112



Formaciones, pruebas en circuito... todo para crecer

Euromaster ofrece múltiples beneficios, no sólo en formación sobre seguridad o mantenimiento de la nueva movilidad, sino probando las prestaciones de los neumáticos Michelin en condiciones extremas.

Ir al circuito del Jarama en Madrid para que pruebes tú mismo las prestaciones de los neumáticos Michelin en las condiciones más extremas, o asistir a una formación sobre la seguridad de tu taller y de tus empleados o sobre cómo hacer frente al mantenimiento de los vehículos de la llamada nueva movilidad. En Euromaster, los franquiciados sienten de verdad y de primera mano los beneficios de formar parte de la red, como las experiencias y la formación. ●



¿Cómo le fue en su experiencia en el circuito a los talleres?

“Pudimos ver el comportamiento real de cada neumático, algo que nos ayuda muchísimo a la hora de asesorar al cliente”

Jofre Sánchez

Jefe de taller del centro Euromaster Pineda del Mar del Grupo Sant Celoni

“Nos permite entender el porqué de cada compuesto o diseño de la banda de rodadura para dar un servicio más profesional y personalizado”

Óscar Fernández

Jefe de taller de turismos de Euromaster Vulcanizados Hoznayo

“Los clientes aprecian la calidad y la profesionalidad que ofrecemos y hemos trabajado durante años y que hemos potenciado por pertenecer a una franquicia del peso de Euromaster”

Francisco Javier González Hernández

Gerente de Recauchutados Fidel

La relación franquiciador-franquiciado en tres claves:

- 1. Cercanía y comunicación constante:** las figuras claves del consultor y del RDO visita para orientar al taller en la gestión del negocio, desarrollar habilidades comerciales y entender el ‘Customer Journey’, es decir, todos los pasos que da el cliente cuando lleva su coche al taller, para saber los puntos de fricción y donde hay que dar un plus de atención al cliente.
- 2. Formación continua y cada vez más especializada:** experta y continua formación técnica, comercial, de procesos o informática, alineando la filosofía de Euromaster como red con la esencia propia de cada taller en particular.
- 3. Generar tráfico a los centros y seguir siendo rentables:** en este viaje compartido, el objetivo primordial es seguir generando negocio y ofrecer una ventaja competitiva a sus franquiciados. Es por esto que, recientemente, ha lanzado un Marketplace en el que pueden acceder a un amplio catálogo de neumáticos en condiciones privilegiadas y que próximamente ampliará su inventario con recambios y accesorios.

¿Sabías que Euromaster en formación...?

- ✓ Incrementó un 18% las horas formativas en 2024, multiplicando por cinco el número de inscripciones, de 1.300 a 6.733.
- ✓ Pone a disposición de los talleres una nueva plataforma de formación 360º para acceder a un amplio catálogo formativo.
- ✓ Casi el 70% de las sesiones se destinó a aspectos técnicos y prácticos sobre los métodos de trabajo y la gestión en el taller, con especial atención a la seguridad laboral.
- ✓ Las encuestas de satisfacción posteriores revelan una satisfacción del 99% entre los 6.733 inscritos de 2024.

i MÁS INFORMACIÓN

➔ www.euromaster-neumaticos.es/empresa/franquicias

Feu Vert



La fórmula que permite a los talleres ganar más, trabajar mejor y asegurar su futuro

Desde 2021, Feu Vert ha abierto más de diez franquicias en España y consolida un modelo que combina rentabilidad, digitalización y estabilidad para los talleres de mantenimiento multimarca.

En un contexto donde los márgenes se reducen y la competencia se intensifica, Feu Vert se consolida como el socio estratégico de los talleres mecánicos y de mantenimiento multimarca que quieren mejorar resultados sin perder independencia. Su modelo de franquicia ofrece lo que más valora hoy cualquier empresario del sector: mayor rentabilidad, flujo constante de clientes y un soporte técnico y comercial permanente.

A través de un ecosistema integral que combina central de compras, e-commerce, canal B2B, formación continua y un apoyo permanente para la mejor gestión del negocio, Feu Vert facilita que cada taller franquiciado maximice su eficiencia operativa y su rentabilidad desde el primer día.

“Nuestro objetivo es que cada franquiciado sea líder en su zona, con herramientas y procesos que garanticen su rentabilidad y crecimiento”, explica Javier Abarca, responsable de Franquicias Feu Vert.

Ecosistema omnicanal que multiplica el rendimiento
Más que una red de talleres mecánicos, Feu Vert ha desarrollado un ecosistema empresarial conectado, que integra todas las áreas clave del negocio: gestión operativa y técnica, digitalización, relación con el cliente y optimización de compras.



Feu Vert Fuenlabrada La Cantueña (Madrid). Estratégicamente ubicado en la estación de servicio Repsol de la A42, entre Fuenlabrada y Parla, junto al Polígono Cabo Calleja, este taller franquiciado se ha convertido en la opción preferente de conductores que requieren mantenimientos urgentes sin desviarse de su ruta.

Feu Vert L'Hospitalet de l'Infant (Tarragona). 780 metros de superficie total con 5 boxes completamente equipados y una pequeña tienda. La franquicia está gestionada por Carlos y Saray Ortega, que en la foto aparecen en familia junto a Jesús López, director regional en Cataluña de Feu Vert.

Cada franquiciado se beneficia de:

- **Condiciones preferentes** en la central de compras y productos de marca propia, con la mejor relación calidad/precio, elaborados por los fabricantes líderes del sector.
- **Un modelo omnicanal maduro y rentable**, donde el tráfico de clientes ya no depende exclusivamente del taller, pudiendo comprar y reservar citas a través de la web o el call center.
- **Carga de trabajo estable** gracias a la especialización de los servicios a flotas, empresas de renting o alquiladoras.
- **Soporte operativo, técnico, comercial y formativo continuo**, siempre en constante mejora de cara al aumento de la productividad y de los flujos de trabajo.

Este modelo 360º, que une taller físico, e-commerce y canal corporativo, permite alcanzar niveles de eficiencia y de alta rentabilidad imposibles de lograr en solitario.

El riesgo de quedarse fuera del cambio

La transformación del sector es imparable: electrificación, vehículo conectado, concentración de flotas y nuevos hábitos de consumo. Los talleres mecánicos que no se integran en redes sólidas pierden capacidad de negociación, visibilidad y rentabilidad.

El aislamiento encarece las compras, limita el acceso a clientes y reduce la competitividad. “En este escenario, unirse a una red sólida, más que una opción, es una estrategia de supervivencia”, añade Javier Abarca.



Feu Vert Alcalá Vía Complutense (Madrid), taller franquiciado abierto en mayo de 2025 en colaboración con Grupo Nuvola Motor. En la imagen, Israel Carballo, responsable de Formación Franquicias, y Patricia Golpe, técnico de soporte informático, parte del equipo que acompaña sobre el terreno a los franquiciados antes, durante y después de cada apertura para garantizar que todo funcione al 100% desde el primer día.

2026, el momento de dar el paso

Feu Vert continúa su expansión con un plan de crecimiento que prioriza la rentabilidad sostenida y la calidad de sus franquiciados.

Así las cosas, ofrece condiciones preferentes y zonas de exclusividad disponibles, en un contexto de consolidación del modelo y aumento de la demanda de servicios multimarca. Además, con unas ventajosas condiciones de acceso, que reducen al mínimo la inversión inicial, dado que el plan de franquicia está cuidadosamente diseñado para que la rentabilidad llegue desde el primer día.

Sumarse ahora a este ecosistema significa ganar ventaja competitiva real, incorporarse a un sistema probado y de éxito, y asegurar un negocio para los retos de la movilidad. ●

MÁS INFORMACIÓN

- 📍 franquicias.feuvvert.es
- ✉ franquicias@feuvvert.es
- ☎ 691 127 801

Para datos de contacto completos, ver ficha pág. 124

Motrio



De izquierda a derecha: M^a Cruz Ortega, responsable Marketing y Comunicación de Motrio España; Tomás García-Fernández, propietario y gerente del taller Motrio Autochip, en Alcorcón (Madrid); Blanca Martínez-López, responsable de la red Motrio en España; Javier Valverde, manager nacional IAM y desarrollo Motrio; y Francisco Oliva, VPR R3 y Taller Motrio de RRG.

La seguridad de una red multimarca con el respaldo de un gran fabricante

Motrio, red de talleres respaldada por el Grupo Renault, se ha convertido en un referente gracias a una propuesta de valor integral que incluye, formación, asistencia técnica directa, herramientas digitales avanzadas, acuerdos estratégicos o marketing, entre otros.

En un mercado cada vez más exigente, los talleres de reparación multimarca necesitan soluciones que les permitan crecer, diferenciarse y ofrecer un servicio excelente a sus clientes. En este contexto, Motrio, la red de talleres respaldada por el Grupo Renault, se consolida como una opción estratégica para los profesionales que buscan formar parte de una comunidad sólida, innovadora y en constante evolución.

Con más de 400 talleres Motrio en España y un ritmo de crecimiento de 100 nuevas incorporaciones al año, la red se ha convertido en un referente del sector gracias a una propuesta de valor integral. Detrás de este éxito hay un equipo de más de 50 profesionales dedicados al soporte de los talleres, ofreciendo un acompañamiento personalizado y constante.

Formación y asistencia técnica

Uno de los pilares fundamentales de Motrio es su programa de formación y asistencia técnica, diseñado para responder a las exigencias del parque automovilístico actual. La red colabora



Autos Silleda, taller Motrio en Silleda (Pontevedra).

con empresas líderes del sector para ofrecer formación técnica de alto nivel, actualizada y adaptada a las necesidades reales del taller multimarca. Además, los talleres cuentan con asistencia técnica directa, lo que les permite resolver incidencias con rapidez y eficacia. Este soporte se ve reforzado por el respaldo del Grupo Renault, que aporta conocimiento, experiencia y fiabilidad. Como valor añadido, los talleres Motrio pueden beneficiarse de animaciones comerciales como viajes o equipación para el taller.

La red también facilita el acceso a herramientas digitales avanzadas, como plataformas para la gestión integral del taller, documentación técnica, pedidos de piezas y programas de fidelización. Todo ello está pensado para optimizar la operativa diaria y mejorar la experiencia del cliente final.

Acuerdos estratégicos

En cuanto a los acuerdos estratégicos, Motrio colabora con compañías de renting, grupos de recambios, empresas de vehículos de sustitución y, recientemente, ha incorporado la posibilidad de que los talleres asociados participen en la venta de vehículos, ampliando así sus oportunidades de negocio. Además, ofrece la opción de financiar las operaciones en el taller para sus clientes finales.

Por otro lado, en el ámbito de producto, Motrio dispone de una gama propia que cubre ya el 85% de las necesidades del parque rodante nacional, garantizando calidad, disponibilidad y competitividad. Esta oferta permite a los talleres trabajar con confianza y eficiencia, sabiendo que cuentan con soluciones adaptadas a su día a día.

Marketing y redes sociales

En el área de marketing, Motrio se encarga de la comunicación nacional y local, proporcionando campañas que los talleres pueden adaptar a su entorno. La presencia en ferias, convenciones y patrocinios, junto a la actividad en redes sociales como Facebook e Instagram permite a los talleres conectar con sus clientes y potenciar su visibilidad.

“Formar parte de Motrio no es sólo una decisión comercial, es una apuesta por el futuro. Es contar con el respaldo de un gran fabricante, el Grupo Renault, y con una red que entiende las necesidades del taller independiente y trabaja cada día para ofrecerle soluciones reales”, aseguran desde la red. ●

i MÁS INFORMACIÓN

- 👉 <https://www.talleres.motrio.es>
- ✉ contactos@motrio.com

Para datos de contacto completos, ver ficha pág. 130



AD Talleres



Promotor: AD Parts

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 2.523

Redes del grupo: AD Talleres (1.293 talleres), AD Expert Service Car (222), Autotaller (552), Elite (237) y Premium (219)

Aperturas 2025: 62: AD Talleres (17 talleres), AD Expert Service Car (25), Autotaller (4), Elite (5) y Premium (11)

Directivos: Josep Bosch, presidente; Juan Carlos Martín, director general; Joan Reixach, adjunto a presidencia

- AD Parts ha puesto en marcha Mekanik Jobs, plataforma gratuita de empleo especializada en mecánica, carrocería y pintura, pensada por y para el sector. Conecta a talleres, concesionarios, empresas de recambios y servicios con perfiles técnicos en búsqueda activa de empleo.
- El Programa Millennium de AD Parts ha celebrado 25 años al servicio de los talleres, consolidado como una de las iniciativas más completas y transformadoras. Con un equipo de más de 60 expertos cualificados, Millennium ofrece asistencia a más de 6.000 talleres al año mediante soporte telefónico y sistema de tickets online, resolviendo dudas en tiempo real sobre diagnosis, mecánica, carrocería o electrónica.
- El ecosistema AD Tech, con herramientas tecnológicas de última generación para mejorar la eficiencia y la digitalización de los talleres, así como Adela, herramienta diseñada para asistir en las tareas diarias de los talleres, son otras dos novedades de AD Parts para el taller.



Av. Mas Vilà, 139-147. P. I. Girona. 17457 Riudellots de la Selva (Girona).
Tel.: 972 397 000 **E-mail:** mail@adparts.com / **Web:** adparts.com



1. AD Parts llevó a Motortec a más de 7.500 profesionales de la posventa. / 2. Josep Bosch conmemoró en Motortec los 25 años del Programa Millennium. / 3. Los talleres del grupo ya pueden acceder a neumáticos Leao Tire, escobillas SWF y la marca de pintura Lesonal. / 4. AD Expert Service Car ha incorporado 25 talleres y ya suma 222 centros.

AserAuto



Promotor: Aser Aftermarket

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 38

Aperturas 2025: 11

Otras redes del grupo: Autodrive Services (62 talleres)

Directivos: Álvaro Monrió, responsable de red de talleres

- AserAuto garantiza que cada taller de la red ofrezca un servicio de calidad uniforme y óptimo. No importa su ubicación, ya que los estrictos requisitos de entrada permiten alcanzar a la red unos estándares elevados, lo que garantiza ofrecer una experiencia de servicio excepcional que diferencia a la marca en el mercado.
- AserAuto está formada por talleres altamente cualificados y con una amplia experiencia en el sector. Son referentes en sus plazas y con una reputación inmejorable en lo que respecta a sus instalaciones, equipamiento, seriedad, personal y profesionalidad.
- En AserAuto valoran la confianza que sus talleres depositan en la red, impulsándola a seguir creciendo. Gracias a su compromiso con la calidad y la mejora continua, no deja de sumar ventajas para sus miembros, posicionándose como un referente sólido y de prestigio.



C/ Agosto, 6. Oficina 8 22200 Madrid

Tel.: 913 088 103 / 916 293 655 / **E-mail:** central@aserautomotive.com / **Web:** aserauto.com



1. Taller Juande, miembro de AserAuto en Molina de Segura (Murcia). / 2. Promoción de verano de la red con regalo de una botella térmica / 3. Sesión de formación para los talleres de la red, con la colaboración de Delphi. / 4. Póster promocional de los servicios de la red que promueve Aser.

AL MAL TIEMPO, BUENAS NEXEN.



NEXEN
NEXEN TIRE

Aurgi / Motortown



Promotor: Mutuamad Motor Network

Tipología: Autocentro y lunas

Número de establecimientos: 106: Aurgi (59 talleres) y Motortown (47)

Directivos: Antonio Segura (dir. general), Simón Valín (dir. Transformación), Camilo González (dir. Comercial), Javier Gutiérrez (dir. Expansión), Félix Ortiz (dir. Financiero), Alexander Milano (CTO), Diego Renedo (dir. Marketing Digital y Experiencia Cliente), Gema Cabeza (dir. RRHH), Álvaro Calvo (dir. Negocio de Lunas)

- Mutuamad Motor Network avanza en su transformación con nuevos servicios y más centros adaptados. 2025 está siendo un año clave para Aurgi y Motortown que continúan impulsando su plan de transformación y ampliando su propuesta de valor para los clientes.
- Ha incorporado el servicio de lunas tanto en red física como móvil, ampliando la oferta al cliente. Además, está previsto el lanzamiento del taller móvil de mecánica, reforzando la proximidad y flexibilidad.
- En 2025 ha renovado y transformado 35 centros: 22 Aurgi y 13 Motortown, consolidando la nueva imagen, incorporando maquinaria de última generación y mejorando la experiencia de compra y servicio.
- La compañía continúa mejorando la experiencia digital del cliente, tanto en tienda como en web, y trabaja en el desarrollo de una nueva app que reforzará la integración entre canales.



C/ Esteban Terradas 11, 2ª pl., Torre A Pol. Ind. Ntra. Sra. de Butarque. 28914 Leganés (Madrid). **Tel. tiendas:** 91 999 71 42/39
Tel. Oficinas Centrales: 91 829 55 30 / **Email:** atencion.cliente@aurgi.com / **Web:** aurgi.com - motortown.es



1. Aurgi ha renovado la imagen de 22 centros durante el año 2025. / 2. Interior del renovado centro Aurgi Alfajar (Valencia). / 3. Interior del renovado centro Aurgi Vallecas (Madrid). / 4. Nueva fachada de El Bercial MotorTown en Getafe (Madrid).

AutoDrive Services



Promotor: Aser Aftermarket

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 62

Aperturas 2025: 29

Otras redes del grupo: AserAuto (38 talleres)

Directivos: Álvaro Monrió, responsable de red de talleres

- Con una visión renovada, AutoDrive Services nace en 2024 tras la integración de dos redes preexistentes y una reestructuración total iniciada en 2023. Esta evolución ha impulsado una imagen moderna y dinámica, orientada a captar nuevos clientes y brindar a los talleres servicios diseñados para potenciar su competitividad.
- La red personaliza, interactúa y mantiene comunicación constante con sus talleres, que tienen respaldo integral, soporte en imagen corporativa, gestión eficiente, información y formación técnica, etc.
- Es una red multimarca orientada a la excelencia con especialistas certificados que ejecutan diagnósticos, mantenimientos preventivos, reparaciones avanzadas en mecánica, electricidad y electrónica. Una red actualizada y preparada con herramientas de última generación para resolver cada diagnóstico, mantenimiento y reparación.



C/ Agosto, 6. Oficina 8 22200 Madrid
Tel.: 913 088 103 / 916 293 655 / **E-mail:** central@aserautomotive.com / **Web:** autodriveservices.com



1. Talleres Latorre, miembro de la red AutoDrive Services en Llano de Brujas (Murcia). 2. Regalo de una gorra por hacer el mantenimiento de verano de la red. / 3. Formación a talleres de la red en la sede de EMMS, socio de Aser en Barcelona. / 4. La red nacida en 2024 se basa en seis pilares estratégicos.

Automoción

Recambios Automóvil
Equipamiento de Taller
Formación



La solución más completa.

ESPAÑA

Albacete	Barcelona (3)	Jerez	Palma Mallorca	Santander (2)
Alicante	Bilbao	Madrid (2)	Pamplona	Sevilla (2)
Almería	Gerona (2)	Málaga	Salamanca	Valencia (3)
Arinaga	Granada	Murcia (4)	San Sebastián	

PORTUGAL

Coimbra	Lisboa	Porto
---------	--------	-------

DAVASA
AUTOMOCION

marketing@davasa.es
www.davasaautomocion.com

BestDrive

BestDrive
by Continental

Promotor: ContiTrade España

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 260

Directivo: Gonzalo Giménez, director general; Luis Miguel Caballero, jefe de Ventas y Ana Gómez, directora de Marketing

- BestDrive continúa mejorando sus productos y servicios para que respondan a las necesidades de sus talleres y les aporten valor añadido y rentabilidad. Así, mantiene su impulso a la transformación digital de sus asociados, imprescindible para el futuro, con herramientas para la gestión diaria del punto de venta y de atención al cliente.
- La red de talleres del Grupo Continental ha lanzado iniciativas estratégicas para atraer nuevos clientes, potenciar la visibilidad online y ofrecer asesoramiento personalizado en áreas clave del negocio. Además, se ha ampliado el catálogo formativo, tanto en número de cursos como en temáticas.
- BestDrive organiza encuentros periódicos con sus franquiciados, tanto en el área de turismo como de camión, para compartir experiencias, aprender juntos y reforzar el vínculo entre profesionales.



Avenida de Castilla, 2. 28830 San Fernando de Henares (Madrid)

Tel.: 916 60 36 00 / **E-mail:** info@bestdrive.es / **Web:** bestdrive.es


1. Neumáticos Osfran, taller asociado en Illescas (Toledo). / 2. Gonzalo Giménez es el director general de la red. / 3. La formación es un pilar de la red para que los talleres se adapten a las nuevas demandas del mercado. / 4. BestDrive celebró en febrero en Segovia su convención anual con más de 200 asistentes.

BlackTire

 **blackTire**
servicio de neumáticos

Promotor: Neumáticos Soledad

Tipología: Neumáticos, servicios integrales de mecánica y seguros

Número de establecimientos: 700

Aperturas 2025: 75

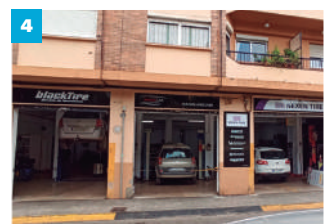
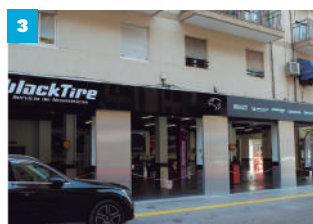
Otras redes del grupo: Confortauto Hankook Masters (654 talleres) y NeumaGó (100 talleres)

Directivo: Óscar Chiquillo, responsable de red

- BlackTire se ha consolidado en 2025 como una de las redes de talleres con más presencia y mayor crecimiento del mercado en España y Portugal, basando su éxito en la alianza estratégica con el prestigioso fabricante Nexen Tire, ofreciendo un producto de reconocimiento mundial que garantiza la máxima calidad y rendimiento.
- Para impulsar este liderazgo, ha puesto en marcha una ambiciosa campaña de comunicación a nivel nacional conformada por un potente circuito de vallas publicitarias y autobuses rotulados en las principales ciudades, además de la identificación de más de 50 talleres en los últimos dos años, llevando su imagen directamente al consumidor y generando un flujo de clientes constante hacia el taller.
- Esta nueva estrategia se suma a los beneficios que ya definen la red: financiación innovadora, acuerdos preferentes con distribuidores como Lausan, Davasa o Recalvi, programas de fidelización exclusivos como Nexen Points y acuerdos con grandes cuentas y aseguradoras.



C/ Severo Ochoa, 30. Elche Parque Empresarial. 03203 Elche (Alicante)

Tel.: 965 495 676 / **E-mail:** info@blacktire.es / **Web:** blacktire.es


1. Promoción en talleres de la red por la compra de neumáticos Nexen. / 2. Autobús rotulado como parte de su campaña nacional de marketing. / 3. Taller de la red rotulado con la nueva imagen. / 4. Neumáticos Marjacar, en Burjassot (Valencia).

Tamsia

Automotive Workshop Management Solution

¿PIERDES TIEMPO BUSCANDO INFORMACIÓN TÉCNICA?

Con **TAMSIA**, tienes un asistente técnico que responde al instante por WhatsApp:

- ✓ ¿Qué aceite lleva este coche?
- ✓ ¿Dónde está el fusible o el sensor?
- ✓ ¿Qué par de apriete lleva esta culata?
- ✓ ¿Es cadena o correa?
- ✓ ¿Qué significa este DTC?



**SOLO MANDAS UNA FOTO DE LA MATRÍCULA.
Y en segundos, tienes la respuesta.**

Optimiza tu taller desde el primer día.

**¡PRUÉBALO GRATIS
ESCANEARDO ESTE QR!**



**TAMSIA: Tu mano derecha
para resolver cualquier
duda técnica.**

SOLO NECESITAS WHATSAPP.

Sin llamadas. Sin apps. Sin líos.

www.tamsia.com

Bosch Car Service



Promotor: Robert Bosch España

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 600

Aperturas 2025: 25

Otras redes del grupo: Bosch Diesel Center/Service (47 talleres)

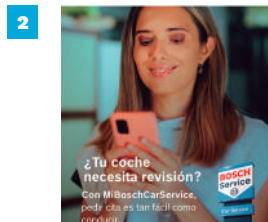
Directivos: Luis González Abendaño y Eva Moreno, responsables de la red

- Bosch Car Service está preparando a sus talleres para las nuevas tendencias como los vehículos eléctricos y la conectividad, invirtiendo significativamente en la formación continua de sus profesionales, con programas de formación y seguimiento de calidad, según los manuales Bosch Car Service Excellence.
- Bosch quiere que su red siga siendo una referencia en el mercado, también en sistemas de propulsión alternativos, tanto para clientes privados como para flotas.
- La consistencia en la calidad está garantizada a través de la estricta implementación de los estándares de Bosch, con auditorías periódicas y capacitación constante del personal. Además, utiliza procesos estandarizados y tecnología avanzada para garantizar que cada intervención, independientemente de la ubicación, cumpla con los mismos criterios de excelencia. Los comentarios de clientes también son clave para mejorar continuamente sus servicios.



C/ Hermanos García Noblejas, 19 28037 Madrid

Tel.: 911 759 053 / **Email:** atencion_boschcarservice@es.bosch.com / **Web:** boschcarservice.es



1. Bosch Car Service cuenta con más de 600 talleres en España. / 2. MiBoschCarService: herramienta de petición de cita y solicitud de presupuesto previo. / 3. Por cuarto año consecutivo, la red ha sido elegida líder en su categoría en el certamen Servicio de Atención al Cliente del Año. / 4. La formación es esencial para el mantenimiento y reparación de híbridos y eléctricos.

Cartercash

CARTERCASH

Promotor: Grupo Mobivia

Tipología: Autocentro / tienda

Número de establecimientos: 12

Aperturas 2025: 3

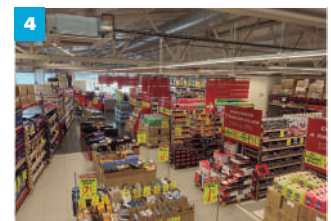
Directivos: Florian Capelle, director general; Edouard Boiraud, director de Explotación; Juan Carlos Moyano, responsable de Marketing; Jean Claude Cerdan, director de Compras

- Con una estrategia clara y directa, Cartercash apuesta por lo esencial: productos y servicios al mejor precio, sin adornos innecesarios. Su enfoque *hard discount* no compromete la calidad ni la atención al cliente, manteniendo siempre una operativa sencilla y eficiente.
- Continúa su crecimiento en España con nuevas aperturas estratégicas, aplicando un modelo que se adapta a cada zona y garantiza proximidad, eficiencia y un servicio ágil. Siempre se ofrece el mejor precio del mercado, con un objetivo claro: que sus clientes ahorren.
- Tienda, taller y almacén, todo en uno, forman un modelo de negocio sólido. Cartercash trabaja con stock propio en cada centro y con personal polivalente, lo que permite atender al cliente sin esperas, sin cita previa y con precios totalmente transparentes.



C/ Primavera, 10 28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)

E-mail: contact.es@carter-cash.com / **Web:** carter-cash.es



1. Cartercash abrió en julio en Pamplona uno de sus autocentros más grandes de Europa, con más de 2.000 m². / 2. Tienda de Parla (Madrid), inaugurada en junio, la quinta de la Comunidad de Madrid. / 3. Su modelo de "descarga" ofrece "productos de primeras marcas a precios inmejorables". / 4. Interior de su autocentro de Alcorcón, en Madrid.

Center's Auto



Promotor: Tiresur

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 150 (107 en España y 43 en Portugal)

Aperturas 2025: 9

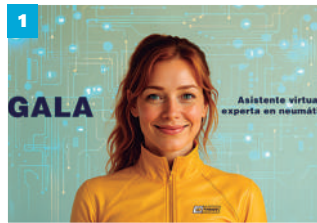
Directivos: Antonio Mañas, presidente; Paco García, directo general internacional; Mariano Fiamma, Francisco Cuevas y Óscar Celaya, responsables regionales de ventas

- En febrero de 2025, en el marco de la XIV Convención Center's Auto celebrada en Córdoba, Tiresur presentaba su nueva agente virtual basada en inteligencia artificial, GALA, la cual se integra en el proceso de compra y atención al cliente de los talleres. Con este paso, Tiresur da un salto decisivo en su estrategia de innovación digital, ofreciendo a sus clientes una herramienta pionera, diseñada a medida y centrada en mejorar la eficiencia, la experiencia de usuario y la calidad del servicio.
- A lo largo de 2025, Center's Auto ha sumado 9 nuevos asociados en España y Portugal: Antonio Manuel Romero García, Antonio Rodríguez Escobales, Juan Manuel Fariña Rodríguez, Arche Automocion, Helder Faustino unipessoal, Sousa e Manso, Proactive Pneus unipessoal, Vitalie Bujenita y Vertente Idilica.



C/ Orson Welles, 2. 18197 Pulianas (Granada)

Tel.: 958 401 130 / **E-mail:** info@grupocentersauto.com / **Web:** grupocentersauto.com



1. GALA, nueva asistente virtual experta en neumáticos de Tiresur. / 2. Taller asociado Neumáticos & Accesorios Galfres, ubicado en Córdoba. / 3. Foto grupal de la XIV Convención Anual de Center's Auto celebrada en Córdoba en febrero. / 4. Taller asociado Neumáticos Beltrán, ubicado en Jódar (Jaén).

Si todavía no nos conoces...
cambia de sector.

Centro de Frenos ATE



Tipología: Especialista en frenos

Número de establecimientos: 136

Aperturas 2025: 10

Directivo: Jesús Castillo, responsable de la red

- Única red de especialista en mantenimiento y reparación del sistema de freno con más de 35 años de experiencia. Cuenta con profesionales preparados con formación continua y última tecnología, que ofrecen las mejores soluciones asegurando un servicio de calidad.
- La nueva línea ATE New Original de discos y pastillas de freno combina un rendimiento óptimo con la sostenibilidad, cumpliendo con los requisitos y estándares de la electromovilidad y las regulaciones ambientales más estrictas, como la futura regulación Euro 7.
- El líquido de frenos SecuBrake también forma parte de la línea de productos ATE New Original. Supera los requisitos de los líquidos de frenos DOT 4 y es adecuado para vehículos eléctricos. Además, se fabrica utilizando materias primas renovables y no contiene ésteres de ácido bórico, eliminando la necesidad de etiquetar sustancias peligrosas y simplificando su uso y almacenamiento en el taller.



C/ Sepúlveda, 11. 28108 Alcobendas (Madrid)

Tel.: 916 572 121 / **E-mail:** info@frenos-ate.es / **Web:** frenos-ate.es



1. Centros de frenos ATE es la única red especialista en frenos. / 2. Nueva línea ATE New Original de discos y pastillas de freno. / 3. Nuevo líquido de frenos SecuBrake. / 4. Packaging para los productos ATE.

Red de Talleres CGA



Promotor: Concentración y Gestión Asoc. (CGA)

Tipología: Reparación general

Redes del grupo: 1.170: CGA Car Service (950), MultiTaller (170) y Sacorauto Service (50)

Aperturas 2025: 44: CGA Car Service (20), Multitaller Service (20), Sacorauto Service (4)

Directivos: Alejandro Vicario, dir. general; José M. Ibáñez, dir. adjunto; Solange Ochoa, dir. red de talleres; Eva Laguna, dir. Marketing; J. Ignacio Criado (Contabilidad); L. Lozano y Karen Angulo, gestión redes; J. Abades, F. Checa, G. Sáez, R. Checa y B. Cotegype, coordinadores de redes

- Celebró en Zaragoza en mayo su Convención 2025, con el lema "Un cambio hoy, el impulso del futuro", congregando a más de 500 personas. Allí Solange Ochoa repasó los principales hitos de la red y el compromiso de CGA con sus talleres, basado en tres pilares: sostenibilidad, alianzas estratégicas y creación de un departamento de peritaciones judiciales.
- Entre las acciones realizadas para sus talleres, destacan los 135 cursos de formación en 2024, lo que supuso un incremento de más del 20% en el número de cursos impartidos; la puesta en marcha de la "tecnopedia" y una nueva herramienta audiovisual para cuestiones técnicas, así como las dirigidas a aumentar el reconocimiento de marca de las redes a través del marketing y posicionamiento.
- El patrocinio de la iniciativa Ponle Freno en pro de la seguridad vial o participar en "Kilómetros sin huella", para compensar el impacto medioambiental del automovilismo, son algunas de las acciones de marketing con las que promueve la red ante usuarios y profesionales.



C/ Amaltea, 9 Portal B planta 4ª. 28045 Madrid

Tel.: 915 061 616 / **Email:** talleres@grupocga.com / **Web:** tallerescga.com



1. Equipo de CGA al término de la Convención 2025 de sus redes de talleres en Zaragoza. / 2 y 3. El stand de CGA en Motortec fue punto de encuentro entre sus talleres y distribuidores. / 4. CGA sigue fiel a su colaboración la iniciativa Ponle Freno.

ÚNETE A LA RED DE TALLERES DE **GOOD YEAR**



Consultoría y
asesoramiento



Acuerdos con
+50 proveedores

GRIPS

Software de gestión de
taller propio



Campañas y
promociones exclusivas

**Contáctanos y empieza
a crecer hoy mismo**

candidatos_vulco@godyear.com



Confortauto Hankook Masters



Promotor: Neumáticos Soledad

Tipología: Neumáticos, servicios integrales de mecánica y seguros

Número de establecimientos: 654

Aperturas 2025: 13

Otras redes: BlackTire (700 talleres) y Neumagó (100 talleres)

Directivos: Joaquín Pérez, dir. general y Pablo Ovalle, responsable de Desarrollo de la red

- “Liderar la mecánica y reposición de neumáticos hoy y en la era de la nueva movilidad sostenible y segura”, bajo una estrategia “multimarca, multiproducto y multiservicio” que ha convertido a Confortauto en “un actor principal del sector”. Estos son las líneas maestras definidas por Confortauto en la última edición de su Mesa Nacional.
- Sigue mejorando su reputación digital y, en el primer semestre de 2025, ha incrementado el 19% la visibilidad digital en sus fichas de Google y el 17% en interacciones digitales (más de un millón de acciones), con lo que supera ampliamente los resultados de 2024 del mismo periodo.
- La red ha sido galardonada por segundo año consecutivo con el premio “Mejor servicio del año” en la categoría de reparación y mantenimiento del automóvil, otorgado por “Comercio del Año”.



C/ Severo Ochoa, 30. Elche Parque Empresarial. 03203 Elche (Alicante)
Tel.: 965 495 676 / **E-mail:** info@confortauto.com / **Web:** confortauto.com



1. Confortauto ha sido galardonado con el “Premio al Mejor Servicio del año 2025” por segundo año consecutivo. / 2. La red es patrocinadora oficial de la Copa Racer 2025. / 3. Nico, el icónico personaje de la red Confortauto, ha modernizado este año su imagen. / 4. Promoción de neumáticos Hankook con cheques regalo.

Delphi Diesel Centre (DDC)

Delphi

Promotor: Delphi

Tipología: Especialista en inyección

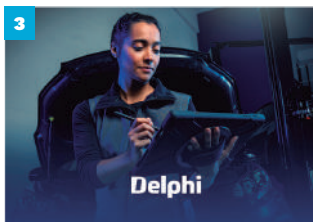
Número de establecimientos: 121

Directivo: David Iglesias, director técnico de Delphi Aftermarket España y Portugal

- Delphi presentó en Motortec su oferta para el aftermarket con acciones muy dinámicas y prácticas en forma de sesiones técnicas especializada de 30 minutos de duración. Además, en esa misma edición de la feria, su sistema de inyección directa logró el premio Galería de la Innovación en la categoría de Soluciones y tecnologías de movilidad sostenible y economía circular, y el Premio Especial a la mejor innovación para VI para el sistema de inyección indirecta de hidrógeno.
- Asimismo, dio a conocer en Motortec su nueva generación de diagnóstico DS, que permite desbloquear la pasarela de seguridad de los principales fabricantes. Su interfaz de comunicación es compatible con pass-thru y software tanto para turismo como vehículo pesado. Está disponible en dos tablets de diagnóstico, DS380 y DS580. Esta última es la más potente del mercado.



Av. de Castilla, 1. 28830 San Fernando de Henares (Madrid)
Tel.: 91 022 85 92 / **E-mail:** support.es@phinia.com / **Web:** delphiautoparts.com/gbr/en/delphi-diesel-centres



1. David Zapata posa con los galardones recibidos en la Galería de la Innovación de Motortec. / 2 y 3. Nueva generación de diagnóstico DS presentada en Motortec. / 4. Delphi ha llevado a cabo 17 cursos de formación para talleres en 2025.

NUEVO monty® T-MATIC PRO

DES-MONTADORA DE NEUMÁTICOS COMPLETAMENTE AUTOMÁTICA



Nuestras desmontadoras de neumáticos cumplen con las estrictas y rigurosas directrices de Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie e.V. (WDK).

- ELEVADOR DE RUEDA INTEGRADO
- EASYMONT™ 400 PRO
- AIRPULSE
- PANTALLA TÁCTIL
- FUNCIONAMIENTO HIDRÁULICO



SERVICIO SEGURO Y SENCILLO CON RESULTADOS PROFESIONALES PARA TODO TIPO DE NEUMÁTICOS Y CUALQUIER NIVEL DE HABILIDAD



ENCONTRAR UN
DISTRIBUIDOR

HOFMANN

| HOFMANN-EQUIPMENT.COM |

NUEVO V4400

SISTEMA INALÁMBRICO DE ALINEACIÓN DE RUEDAS DRIVE-THROUGH V4400

TOME LAS RIENDAS Y CONTROLE LA PRECISIÓN DE SU SERVICIO DE ALINEACIÓN DE RUEDAS.



V4400
Commander

- DISEÑO DRIVE-THROUGH
- ALINEACIÓN DE LAS RUEDAS AIKNOW®
- TECNOLOGÍA D2 MAX®
- POSTE DE CÁMARA AJUSTABLE

ENCONTRAR UN
DISTRIBUIDOR



JohnBean

| JOHNBEAN.COM |

DIM EV Repair



Promotor: DIM Formación Mecánica

Tipología: Especialista en reparación de eléctricos e híbridos

Número de establecimientos: 20

Aperturas 2025: 20

Directivos: David Alonso, José Manuel López, Jaime Jorge y Quim Corbera, responsables de la red

- Primera red de talleres en España especializada en la reparación de vehículos eléctricos e híbridos. Presentada oficialmente en Motortec 2025, la red ha iniciado su expansión por todo el país, consolidando un modelo que combina formación certificada, asistencia técnica especializada y acceso a soluciones reales para el trabajo diario.
- La formación es uno de los pilares de la red, que ofrece cursos técnicos especializados en VEs e híbridos en niveles 2S y 3S, plataforma online y sesiones presenciales que se actualizan permanentemente. Además, los talleres disponen de asistencia técnica personalizada (soporte remoto para diagnóstico y resolución de averías, línea directa con técnicos, casos reales, protocolos HV y acceso a documentación).
- Placa de taller certificado, presencia destacada en web oficial y buscadores de talleres, asesoramiento, soporte, así como servicio de reparación y recuperación de baterías o descuentos en recambios y herramientas son otros beneficios de pertenecer a DIM EV Repair.



Lugar de Carballal, 4, Teo 15886 (A Coruña)

Tel.: 683 336 267 / **E-mail:** info@dimevrepair.com / **Web:** dimevrepair.com



1. Placa de taller abanderado DIM EV Repair. / 2. La red cuenta con una tienda online con todo tipo de recambios. / 3. DIM EV Repair se presentó oficialmente en Motortec. / 4. La plataforma de formación online se combina con sesiones presenciales.

GrupAuto Care



Promotor: GrupAuto

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 64

Aperturas 2025: 3

Directivos: Pablo Díaz, responsable de la red

- GrupAuto Care es una red centrada en ofrecer servicios que el taller necesita y que le aportan valor: imagen, calidad, formación y soluciones tecnológicas. Servicios que, bien aprovechados por los integrantes de la red, permiten que el consumidor perciba al taller como un taller capacitado y de confianza.
- Pone el foco en el ámbito empresarial, con asesoramiento y formación al taller en aspectos como el aprovechamiento de las tecnologías para agilizar la gestión de tiempos y tener acceso a información valiosa que le permita crecer de forma rentable.
- Su programa de vinculación Care+ monitoriza la implicación del taller en mejorar permanentemente su negocio con el objetivo de mantener los altos estándares de calidad de GrupAuto y asegurar así la satisfacción total de los consumidores.



P.I. Alquería de Moret. C/ Sèquia de Benàger 9. 46210 Picaña (Valencia)

Tel.: 963 570 411 / **E-mail:** marketing@grupauto.es / **Web:** care.grupauto.es



1. Conauto, taller de la red en El Puerto de Santa María (Cádiz). / 2. VTR Automoción, taller GrupAuto Care en Dos Hermanas (Sevilla). / 3. Escudero Motor, en Jerez de la Frontera (Cádiz). 4. Olmos Automoción, en Los Alcázares (Murcia).

Grupo Driver



Promotor: Grupo Driver

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 320

Aperturas 2025: 30

Directivos: José Ramón Arnó, director general; Sergio Moreno, director de marketing; Borja Gaspar, director de operaciones

- Grupo Driver es una red independiente y multimarca respaldada por Pirelli, que se distingue por su apuesta por la innovación, el alto valor añadido y la excelencia en el servicio. Su compromiso con la calidad se refleja en la oferta de productos premium y atención personalizada.
- Continúa apostando por la digitalización, incorporando herramientas prácticas tanto para talleres como para clientes finales, que también aportan valor en la gestión interna de la compañía y del taller.
- En el marco del Compromiso Driver, la red ha lanzado en 2025 la sexta edición del Calendario de la España Vacía y el Portugal Vacío, así como su nuevo Bosque Driver, con el que se ha reforestado una zona de 5.000m² de superficie degradada.
- Grupo Driver reafirma su vinculación con el Motorsport, patrocinando competiciones internacionales como la Fanatec GT World Challenge, o nacionales, con la Copa Top Ten Pirelli Driver.



Plaza Europa, 21-23 (Ed. Werfen) Planta 7. 08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 933 63 60 40 / **E-mail:** info@grupo-driver.com / **Webs:** drivercenter.es / autia.es



1. Ha alcanzado récord de talleres, creciendo también los identificados con su imagen premium. / 2. Celebró en Tarragona en febrero su Convención Anual más multitudinaria. / 3. Apuesta por el Motorsport con el patrocinio de competiciones nacionales e internacionales. / 4. El Compromiso Driver busca lograr un impacto positivo y real tanto cultural, social y en sostenibilidad.



Ahora más que nunca

Es momento de trabajar unidos y sentir la fuerza del grupo para salir adelante con seguridad.

En nuestra red **care** tienes todo el apoyo de una empresa como **GrupAuto** con más de 30 años de experiencia para seguir ofreciendo a tus clientes todo el cuidado que necesitan.

Únete a la red

La mejor red para los mejores talleres

Infórmate en care.grupauto.es
 o contacta con nuestro departamento de marketing
marketing@grupauto.es 963570411





Eurorepar Car Service

Promotor: Stellantis

Tipología: Reparación general

Previsión de talleres al terminar 2025: 800

Aperturas 2025: 80

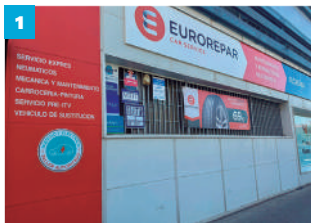
Directivo: Fermín Alegre, responsable nacional de la red

- Su objetivo es alcanzar los 800 centros activos en 2025, gracias a la experiencia de un gran Grupo Multinacional.
- Oferta global Multimarca con la consolidación y optimización de su catálogo 360º: gama Eurorepar, proveedores asociados, pieza original y pieza remanufacturada, a través de sus placas Distrito.
- Los talleres se benefician de asistencia técnica multimarca, formación multimarca presencial y online, programas de incentivos, completo plan de marketing, uso de soportes mass-media y acuerdos con grandes empresas, rentings, etc.
- Apuesta firme por la digitalización con Service Box Multibrand y el resto de herramientas de trabajo, así como continuo desarrollo de servicios como la cita y el presupuesto online.



C/ Eduardo Barreiros, 110. 28041 Madrid

Tel.: 902 103 299 / **E-mail:** info-espana@eurorepar.com / **Web:** eurorepar.es



1. Fegrema, taller autorizado de Vehículo Eléctrico en Madrid. / 2. Hermanos Martin, taller Eurorepar Car Service en Andorra (Teruel). / 3. Talleres Varsán, taller Eurorepar Car Service en Navalcarnero (Madrid). / 4. Oferta de mantenimiento de vehículos eléctricos e híbridos en ciertos talleres de red identificados a tal efecto.

EuroTaller



Promotor: Groupauto Unión Ibérica

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 830

Aperturas 2025: 30

Otras redes del grupo: InterTaller (330 talleres)

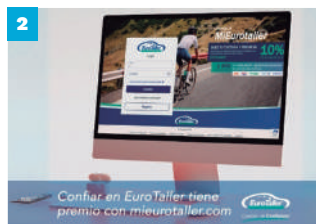
Directivos: Álvaro León, director de la red; Radek Kolasa, responsable de Expansión

- En el último año, EuroTaller sigue avanzando en renovar la imagen de sus centros, uno de los pilares de la red, con diseños de fachadas con una mayor variedad, empujados en parte por la adhesión a EuroTaller de más servicios oficiales, con fachadas muy grandes.
- En un año, un total de 110 talleres han optado por el servicio de consultoría para ganar rentabilidad. Un equipo de cinco expertos han realizado 330 visitas, con 440 días presenciales en los talleres y casi 2.000 seguimientos online. Los talleres adscritos han mejorado: de 2,3 a 2,6 órdenes de reparación; del 64 al 86% horas facturadas y mejorado la venta cruzada de recambios y asesoramiento a clientes.
- El renting, en virtud de los acuerdos que la red tiene con múltiples empresas del sector, ya genera un volumen de negocio anual de 35 millones de euros de facturación para los EuroTalleres.



C/ Amaltea 9, segunda planta. 28045 Madrid

Tel.: 915 417 754 / **E-mail:** eurotaller@eurotaller.com / **Web:** eurotaller.com



1. Gala de entrega de los Europremium, en una convocatoria especial al unir las ediciones de 2024 y 2025. / 2. Campaña promocional para clientes con beneficios en El Corte Inglés, Decathlon y Carrefour. / 3. La red ha recibido el Premio Oro del FIP Festival en la categoría de Mejor Convención de Empresa. / 4. EuroTaller y SKF sortean, un año más, un coche de sustitución.



LÍDERES
EN DISTRIBUCIÓN
DE NEUMÁTICOS

www.grupoandres.com

PASIÓN,
VISIÓN Y
COMPROMISO!



Feu Vert



Promotor: Feu Vert Ibérica

Tipología: Autocentros

Número de establecimientos: 105
(96 de gestión propia y 9 franquicias)

Aperturas 2025: 10
(5 de gestión propia y 5 franquicias)

Directivos: Jorge L. De Faria, Country Manager para España y Portugal; Javier Abarca, responsable de franquicias

- Feu Vert llega al cierre de 2025 con el vigor de una marca que continúa creciendo y consolidando su transformación. Los datos acumulados hasta octubre confirman un modelo operativo sólido y rentable, un liderazgo reconocible y un equipo que sigue marcando la diferencia en cada taller y en cada tienda. La empresa se afianza en su especialización de servicios para flotas y empresas, y continúa multiplicando clientes y contactos comerciales, a través de su web y del call center, reforzando así su modelo omnicanal.
- Las aperturas de 2025 –entre ellas, Arteixo, Xátiva, Sant Boi Empresas, Illescas y Villalba–, junto con las nuevas previstas para 2026, impulsan su estrategia de expansión inteligente y excelencia sostenible. El Plan Franquicias 2026 continuará siendo una de sus grandes apuestas, generando oportunidades reales de crecimiento para los profesionales del sector.



C/ Condesa de Venadito, 1. 28027 (Madrid)

Tel.: 691 127 801 / **E-mail:** franquicias@feuvert.es / **Web:** franquicias.feuvert.es



1. Sant Boi Empresas es su primer centro orientado al mantenimiento de flotas. / 2. La reapertura del centro de Alfafar (Valencia), entre los hitos más significativos de 2025. / 3. Primera edición de Escuela de Taller, programa formativo exclusivo para nuevos mecánicos de Feu Vert. / 4. Premios RSC 2025 a las buenas prácticas en educación vial y a la inclusión laboral.

Fixcar



Promotor: Fixcar

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 180

Aperturas 2025: 35

Directivos: Óscar Chiquillo, responsable de la red; Alberto Sanz, responsable de Expansión

- Una parte clave de la estrategia de Fixcar es su alianza exclusiva con Sailun Tires, un fabricante global de neumáticos que ocupa el top 10 mundial. Esto convierte a Fixcar en el distribuidor único en España y Portugal de una marca reconocida por su calidad, tecnología avanzada y competitividad. Este acuerdo refuerza la imagen y fiabilidad de los talleres ante los consumidores.
- Se compromete a cerrar acuerdos preferentes con proveedores de primer nivel en recambios garantizando acceso rápido y eficaz a un extenso catálogo de piezas. Además, entiende que el éxito del taller no sólo depende de los productos, por lo que ofrece servicios integrales para optimizar la gestión y profesionalización.
- Fixcar proporciona formación continua con programas de alto nivel, herramientas de gestión informáticas y soluciones de tasación para agilizar procesos. También ofrece asesoramiento experto en áreas como legalidad y garantías, dando seguridad y respaldo a los talleres.



Dirección: Av. de la Victoria, 25, 1ª planta, oficina 8. Madrid 28023

Tel.: 965 497 656 / **E-mail:** info@fixcar.com.es / **Web:** fixcar.com.es



1 y 2. Recepción y exterior del taller Fixcar de Lugo. / 3. Promoción de verano por la compra de neumáticos Sailun Tires, fabricante con el que tiene una alianza exclusiva. / 4. Buscador de neumáticos dentro de la web de Fixcar.

NUEVO P ZERO™

MÁXIMO RENDIMIENTO

Por eso lo eligen los mejores.



Manejabilidad y control superior

*El neumático preferido de
las mejores marcas*

Referente de innovación tecnológica

DESCUBRE
LA NUEVA FAMILIA
P ZERO



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

KSC



Promotor: Nex Tyres

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 565

Aperturas 2025: 25

Directivo: Txomin Castillo, responsable de la red

- Actualmente, la red cuenta con más de 565 miembros en España y supera los 600 contando Portugal.
- Más de un centenar de personas asistieron en octubre a la convención anual en Almería, visitando el Centro de Experiencias Michelin Almería (CEMA), uno de los centros de ensayo más importantes del mundo, con una intensa actividad de desarrollo e investigación de nuevas líneas de productos
- Nex, el distribuidor de neumáticos que abandera la enseña, ofrece el apoyo necesario para crecer, con condiciones de compra especiales en un amplio portfolio de marcas multisegmento, apoyo de marketing, packs de bienvenida, identificación interior y exterior, formaciones online, catálogos de puntos, viajes de incentivos, etc.



Avenida de Bruselas, 7. 28034 Madrid

Tel.: 91 826 20 90 / **E-mail:** ksc@nex.es / **Web:** talleresksc.es



1. Juanma Poyatos, director de Marketing, explicó las novedades de la red en la Convención anual celebrada en octubre en Almería. / 2 y 3. Los talleres de Nex visitaron el CEMA de Michelin durante su Convención. / 4. Desde su página web, los clientes de KSC pueden reservar cita y pedir presupuesto.

Programa Kyoto by Yuasa



Promotor: GS Yuasa Battery Iberia

Tipología: Fabricante de baterías

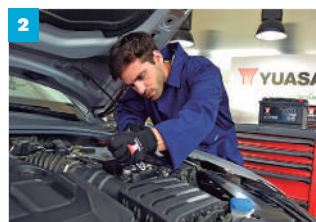
Directivos: Juan Ignacio Egea, director general; Laura Touriño, directora comercial y de Marketing

- GS Yuasa es el principal fabricante japonés a nivel mundial de baterías para automoción, motocicleta y deportes del motor. Con más de 100 años de desarrollo, cada una de sus baterías ofrece el mismo alto rendimiento, calidad y fiabilidad que el equipo original desde fábrica.
- Su proyecto "Programa Kyoto by Yuasa", presente tanto en España y Portugal, de la mano de partners del recambio, da apoyo a los talleres miembros del programa y tiene como objetivo impulsar su crecimiento y colaborar en su productividad mediante programas de formación en los cuales priman las explicaciones claras y cercanas.
- El Departamento de Asistencia Técnica de GS Yuasa cuenta con información y ayuda especialmente diseñada para todos los participantes de este programa.



C/ Columba, 8. 28052 Madrid

Tel.: 91 748 98 19 / **E-mail:** asistenciatecnica@gs-yuasa.es / **Web:** tallerkyoto.es



1. Yuasa, promotor del programa, cuenta con una amplia gama de baterías para todo tipo de vehículos. / 2 y 3. El programa tiene como objetivo impulsar el crecimiento de sus talleres y garantizar la satisfacción del cliente. / 4. Cuenta con un Departamento de Asistencia Técnica para ayudar a los mecánicos en su día a día.

KSC

TU TALLER DE CONFIANZA

RED DE TALLERES KSC

EL APOYO PARA EL **CRECIMIENTO**
Y LA **RENTABILIDAD** DE TU TALLER



YA SOMOS MÁS DE 550 TALLERES
EN ESPAÑA Y PORTUGAL

¡ÚNETE A LA RED!

nex 
TU DISTRIBUIDOR INTEGRAL DE NEUMÁTICOS

 info@nex.es - pedidos@nex.es |  91 827 51 00 - 902 25 40 18 |  www.nex.es

Magneti Marelli Checkstar



Promotor: Magneti Marelli España

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 160

Aperturas 2025: 40

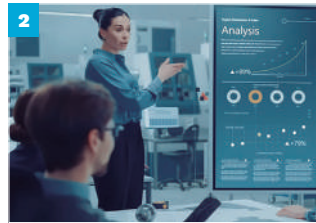
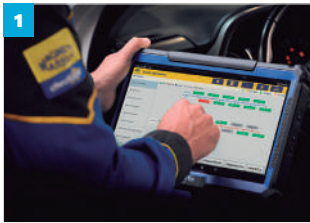
Directivos: Alberto Ruíz, responsable de la red

- En 2025, Magneti Marelli Parts & Services ha presentado una amplia gama de equipamiento de taller y soluciones de diagnóstico avanzada de altas capacidades para garantizar una experiencia excelente en los talleres como son: Visual Plus, Data Plus y Data Box.
- En el marco de las nuevas tecnologías y del "Proyecto 5.0: The Digital Wave", desde la compañía se impulsan proyectos de digitalización en todos sus ámbitos de actuación, desde las relaciones con los clientes, pasando por la cadena de suministro, como estrategias de precios para definir una estrategia de producto-precio más competitiva.
- Magneti Marelli Checkstar renueva su colaboración con el piloto italiano Nicolò Bulega para la temporada 2025 de Superbike, tras un 2024 en el que quedó segundo con el equipo Aruba.it Racing Ducati. Además, en este 2025 también apoya el deporte femenino de la mano de Tamara Molinaro, piloto italiana de rally que lleva el logotipo y los colores de la marca en su casco durante toda la competición.



Pol. Ind. G2-Collsabaddell. Ronda de Collsabaddell, 1-3. 08450 Llinars del Vallès (Barcelona)

Tel.: 938 413 530 / **E-mail:** marketing.es@marelli.com / **Web:** magnetimarelli-parts-and-services.es



1. Magneti Marelli Parts & Services ofrece una amplia oferta de instrumentos y soluciones para la diagnosis avanzada e integrada. / 2. Continúa con su plan de digitalización Project 5.0. / 3. Apuesta por el talento en la alta competición apoyando a Nicolò Bulega y Tamara Molinaro. / 4. Ofrece una completa gama de recambios, destacando en iluminación y en componentes electrónicos.

Midas

midas

Promotor: Midas Silenciador

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 210

Aperturas 2025: 18

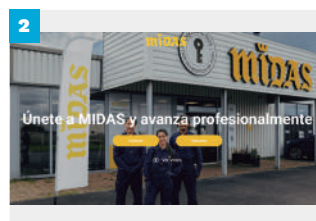
Directivos: Vicente Pascual, director general; Enrique Santos, director de Expansión; Raúl Mendiola, director financiero

- Alcanzar los 200 centros no es sólo un número. Es la prueba del compromiso, confianza y solidez de Midas, donde no sólo se desarrollan negocios, sino que se construyen trayectorias profesionales y se generan oportunidades reales para quienes forman parte de la red.
- En un sector en constante evolución como el de la automoción, la captación de talento es clave para garantizar la excelencia en el servicio y la innovación en los procesos. Conscientes de ello, Midas refuerza su apuesta por la captación y gestión del talento con su nuevo portal de empleo, que recibió 2.000 visitas en los primeros dos meses.
- Año histórico: récords de cifras, perímetro de red, tráfico y entradas. Midas crece por encima del sector, con previsión de más de 90 millones de euros de facturación y un EBITDA medio del 12% a cierre de 2025.



C/ José Echegaray, 10, edificio 4, planta 2. 28100 Alcobendas (Madrid)

Tel.: 918 066 000 / **E-mail:** franquicias@midas.es / **Web:** midas.es - franquiciamidas.es



1. Vicente Pascual es desde octubre de 2024 el nuevo director general de Midas. / 2. empleomidas.es, una web que centraliza todas las oportunidades laborales dentro de la compañía. / 3. Celebración de la apertura del centro 200 de Midas en Villaverde (Madrid). / 4. Presentación de Vicente Pascual en EMS, el evento clave para impulsar la movilidad sostenible.



**RecOficial
Service**

Tu taller de futuro

RED INTERNACIONAL DE TALLERES MULTIMARCA

**RED IBÉRICA
EN EXPANSIÓN**



**MICRO
GEST**



verifactu

AGENCIA TRIBUTARIA

**PROGRAMA DE GESTIÓN
DESARROLLADO
PARA EL TALLER.**

- ✓ MUY FÁCIL E INTUITIVO, SIN CONOCIMIENTOS PREVIOS DE INFORMÁTICA.
- ✓ DOCUMENTOS PERSONALIZABLES SEGÚN TU IMAGEN DE TALLER.
- ✓ TODA LA GESTIÓN E INFORMES DEL TALLER EN CUALQUIER DISPOSITIVO.
- ✓ FÁCIL FIDELIZACIÓN DE CLIENTES A TRAVÉS DE EMAILS Y SMS.
- ✓ CONSULTAS A LA DGT DE BASTIDOR Y DATOS DE VEHÍCULOS.
- ✓ 100% PERSONALIZABLE A TRAVÉS DE NUESTRO EQUIPO TÉCNICO.

Impulsamos la productividad y rentabilidad de tu taller.

En RecOficial Service ofrecemos un soporte integral diseñado específicamente para talleres de reparación multimarca. Nuestra misión es ayudarte a mejorar la eficiencia, profesionalizar tu servicio y prepararte para los desafíos del futuro.

NUESTROS SERVICIOS

Queremos ofrecerte el servicio más completo para la reparación de tu vehículo, y para ello formamos a nuestros técnicos en las últimas

- Formación Técnica
- Asistencia Técnica
- Información Técnica
- Programa Facturación
- Acuerdos Comerciales
- Marketing



¡ESCANÉAME!

Y descubre toda la información sobre nuestra red de talleres.

Talleres Motrio

MOTRIO
Promotor: Renault

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 400

Aperturas 2025: 100

Directivos: Blanca Martínez-López, responsable de la red

- Motrio es la red de talleres multimarca respaldada por el Grupo Renault, con más de 400 centros en España y un crecimiento anual de 100 nuevas incorporaciones. Su propuesta integral combina soporte técnico, formación especializada y herramientas digitales para optimizar la gestión del taller.
- Los talleres Motrio reciben acompañamiento personalizado, acceso a documentación técnica, asistencia directa y beneficios exclusivos como animaciones comerciales vinculadas a la compra de piezas. Todo ello con el respaldo de un gran fabricante.
- Además, la red ofrece acuerdos estratégicos con empresas de renting, recambios y vehículos de sustitución, así como una gama de producto propia que cubre el 85% del parque nacional.

i Avda. Europa 1, Edificio A, Alcobendas 28108 (Madrid)
E-mail: contactos@motrio.com / **Web:** talleres.motrio.es



1. Autotalleres Noño Motor, en Huetor Vega (Granada). / 2. Saja Motor, miembro de la red Motrio en Torrelavega (Cantabria). / 3. Taller Motrio Auto Esport Castadón, en Pereiro de Aguiar (Ourense). 4. Talleres Chapi, miembro de la red en Cúa (Ourense).

Neumagó

NEUMAGÓ
Promotor: Grupo Soledad

Tipología: Neumáticos, servicios integrales de mecánica

Número de establecimientos: 100

Aperturas 2025: 100

Otras redes del grupo: BlackTire (700 talleres) y Confortauto Hankook Masters (654 talleres)

Directivos: Óscar Chiquillo, responsable de la red

- Neumagó es una nueva red nacida en 2025, especializada en neumáticos, que se dedica a ofrecer soluciones integrales y de calidad. Su misión es ser la red más confiable y cercana para los conductores, ofreciendo soluciones innovadoras y sostenibles en el mundo de los neumáticos, respaldadas por valores como la calidad, excelencia, atención al cliente y sostenibilidad ambiental.
- La relación estratégica de Neumagó con Hankook a través de Laufenn es clave para ofrecer productos de alta tecnología y rendimiento. Además, la red cuenta con una amplia gama de servicios: instalación profesional de neumáticos, mantenimiento preventivo, reciclaje y venta de neumáticos nuevos y seminuevos.
- Neumagó usa equipos especializados y software de gestión, impulsa programas de reciclaje de neumáticos usados y promueve el uso de productos ambientalmente responsables, reforzando su imagen como una red pionera y comprometida con el medio ambiente.

i C/ Severo Ochoa, 30. Elche Parque Empresarial. 03203 Elche (Alicante)
Tel.: 911 910 910 / **E-mail:** neumago@neumago.com / **Web:** neumago.com



1. Primer taller Neumagó, ubicado en Sant Vicent del Raspeig (Alicante). / 2. La red es una iniciativa innovadora de Grupo Soledad, basada en alta tecnología y prácticas sostenibles. 3. La nueva enseña se presenta como una red de talleres del futuro. / 4. Promoción por la compra de neumáticos Laufenn, marca de Hankook clave en la imagen de la nueva red.



OFFICIAL
PARTNER



Laufenn

Journey in Style

Una marca de Neumáticos Hankook

NexusAuto



Promotor: Grupo Serca Automoción

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 300

Aperturas 2025: 50

Otras redes del grupo: Profesional Plus (1.128 talleres) y SPG Talleres (321)

Directivos: Carine Bonnet, responsable de la red y Carlos Palancar, coordinador España y Portugal

- NexusAuto es una red premium de alcance internacional, impulsada por Nexus Automotive International, grupo con presencia en más de 20 países y una red de más de 2.000 talleres. En la península ibérica, Grupo Serca lidera su desarrollo como socio fundador de Nexus.
- La red se articula sobre tres pilares: comunicación, tecnología y organización, con el fin de garantizar la rentabilidad y el crecimiento sostenible del taller. Ofrece asistencia técnica avanzada a través de Next Assist, formación en innovación tecnológica, base de datos técnica Next Data, plataforma de gestión Next Go, acuerdos de financiación, programas para Flotas, vehículos de cortesía y Sermi.
- NexusAuto mantiene su compromiso de dotar a los talleres asociados de herramientas de última generación que les permitan alcanzar la excelencia en su operativa diaria y potenciar su rentabilidad.



Avinguda Països Catalans, 34, 7^o. 08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 934 757 100 / **E-mail:** talleres@serca.es / **Web:** spgtalleres.com



1. Exterior de un taller NexusAuto. / 2. Formación técnica a talleres NexusAuto. / 3. Promoción de verano con sorteo de una cámara GoPro. / 4. La red tiene acuerdos con Frakmenta para financiación de operaciones y Marlex, en recursos humanos.

Point S España



Promotor: Point S Internacional

Tipología: Neumáticos y mecánica

Número de establecimientos: 53

Aperturas 2025: 15

Directivos: Luis Miguel Muñoz, director general

- Con presencia en 52 países, 6.700 talleres a nivel mundial y más de 50 años de historia, supera ya los 50 talleres en España, un crecimiento que confirma la confianza del sector en la red y su enfoque centrado en el desarrollo sostenible y rentable del negocio del taller.
- Ha reforzado su alianza con marcas premium como Continental, Pirelli, Goodyear, Yokoyama, TotalEnergies y marcas de valor como Toyo, Nokian y Champion. Ha ampliado la gama de productos de marca propia Point S a neumáticos, baterías y escobillas que destacan por su fiabilidad, rendimiento y excelente relación calidad-precio.
- Participó por primera vez en Motortec, presentando su propuesta de valor, su modelo de red independiente y sus soluciones integrales.
- Prepara el lanzamiento de un Marketplace y aplicación propia que supondrá un impulso a la eficiencia de las operaciones de los Point S.



Francisco Alonso, 2. Oficina 29. 28660 Boadilla del Monte (Madrid)
Tel.: +34 624 17 66 37 / **E-mail:** info@point-s.es / **Web:** point-s.es



1. Motauto de San Vicente del Raspeig (Alicante) es uno de los talleres insignia de la red. / 2. Equipo de Point S España en el stand de la red en Motortec 2025. / 3. Miembros de la red Point S que asistieron al evento "24 horas de camión" de Le Mans (Francia). / 4. Expositor de productos Point S en el Taller Jesauto (Zaragoza).

7 MILLONES de razones para elegir opisto.pro



Crea gratuitamente una cuenta en opisto.pro



Pago a final de mes (SEPA)



Entrega en 48/72h



Selección de los mejores vendedores



opisto.pro



**7 millones de piezas de segunda mano, revisadas y garantizadas.
¡Hasta un 70 % más barato que un producto nuevo!**

Profesional Plus



Promotor: Grupo Serca Automoción

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 1.128

Aperturas 2025: 28

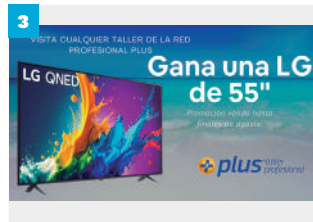
Otras redes del grupo: SPG Talleres (321 talleres) y Nexus Auto (300)

Directivos: Carlos Palancar, responsable de la red

- Profesional Plus es una red flexible y escalable que responde a las particularidades de cada taller, diseñada para ofrecer una base sólida que incluye formación especializada, acceso a intranet, presencia web, InfoTècnic y campañas de comunicación, permitiendo además integrar servicios adicionales bajo demanda.
- Dentro de su propuesta se integran herramientas como Next Assist, que proporciona asistencia técnica de alto nivel; Next Academy, que permite una formación presencial en innovaciones tecnológicas; Next Data, como fuente de información técnica esencial; y la plataforma Next Go, que ofrece una gestión digital integral para el taller.
- Adicionalmente, los talleres pueden beneficiarse de los Packs Profesional Plus One, que reúnen diferentes servicios bajo un modelo competitivo, ofreciendo soluciones a medida para cada perfil de taller.



Avinguda Països Catalans, 34, 7^o. 08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 934 757 100 / **E-mail:** talleres@serca.es / **Web:** spgtalleres.com



1. Exterior de un taller Profesional Plus. / 2. Formación técnica a talleres de la red Profesional Plus. / 3. Promoción de verano con el sorteo de una TV de 55". / 4. Tiene acuerdos con Frakmenta para financiación y Marlex en materia de recursos humanos.

RecOficial Service



Promotor: Recalvi Parts

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 694

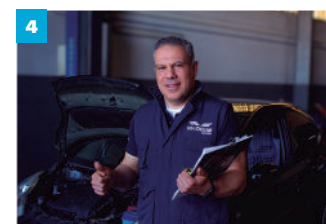
Aperturas 2025: 158

Directivo: Francisco Lobo, responsable de la red

- RecOficial Service, impulsada por Recalvi Parts, es una red de talleres multimarca en constante crecimiento, con casi 700 talleres en España y Portugal que destaca por su especialización en vehículos eléctricos, su marca propia de productos (RecOficial) y un completo programa de gestión y asistencia técnica.
- Su apuesta por la digitalización y la formación continua mejora la eficiencia y rentabilidad de los talleres asociados en su día a día. Para ello, la red pone a disposición de sus miembros una plataforma con inteligencia artificial, cursos online y acceso a bases de datos profesionales, entre otros.
- Además, comercializa en exclusiva productos RecOficial, reconocidos por su calidad y competitividad. Todo ello la convierte en una de las redes más sólidas, innovadoras y fiables del sector posventa.



Pol. Ind. do Caramuxo, nave 41. 36213 Vigo (Pontevedra)
Tel.: 986 110 306 / **E-mail:** recoficial@recoficial.es / **Web:** recoficial.es



1. RecOficial ha lanzado una nueva aplicación para conectar a los usuarios con su red de talleres. / 2. GTR Motor, taller de la red en Parla (Madrid). / 3. La formación es uno de los pilares para que los talleres de la red mejoren su eficiencia y rentabilidad. / 4. La red destaca por su especialización en vehículos eléctricos y su marca propia RecOficial.



NOS MOVEMOS CONTIGO

+ 1.000.000 NEUMÁTICOS EN STOCK
6 ALMACENES LOGÍSTICOS

CADA DÍA MÁS CERCA DE TI

HASTA 5 REPARTOS DIARIOS



— MARCAS EXCLUSIVAS —



NUESTRAS MARCAS



Telf.: 958 401 130

pedidos@tiresur.com

C/ Orson Welles, 2 (Granada)



TIRESUR.COM

EL MEJOR SERVICIO
EN TODA ESPAÑA

Sadeco



Promotor: Sociedad de Comerciantes

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 30

Directivos: Raúl Sánchez Moraga, gerente de la red

- Grupo Sadeco se forma en el año 1988 en respuesta a la competencia generada por las nuevas formas de distribución, fundamentalmente hipermercados y grandes superficies, que hacían temer por la continuidad de las formas tradicionales del sector. Arrancó con la unión de nueve profesionales en representación de 19 puntos de venta y en la actualidad cuenta con 30 talleres en Madrid, Valladolid, Toledo, Segovia y Cuenca.
- El mejor servicio posible con los precios más competitivos, especialmente en neumáticos, su producto más representativo, es lo que ofrecen los talleres de Sadeco que se enorgullecen de “no reservar sorpresas desagradables al cliente a la hora de pasar por caja”.
- Además, internet representa un complemento a su catálogo de servicios y la red está trabajando para incorporar la comodidad del medio al tradicional contacto con el taller que incluya comunicación de precios, ofertas o cita previa.



C/ Vereda de los Barros 7, P.I. Venterro del Cano 28925 Alcorcón (Madrid)
Tel.: 913 311 539 / **Email:** raul.sanchez@gruposadeco.com / **Web:** gruposadeco.com



1. Taller Sadeco en Alcorcón (Madrid). / 2. Campaña publicitaria de la red. / 3. Taller abanderado Sadeco en Coslada (Madrid). / 4. Taller Sadeco en la localidad madrileña de Villalba.

Servicios Autorizados Andel



Promotor: Grupo Andel

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 390

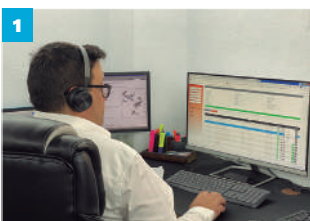
Aperturas 2025: 67

Directivos: Enrique Junquera, director general; José Luis Varela, gerente Andel Madrid; Basi Navarro, gerente Andel Barcelona; José Alberto, gerente Andel Portugal y Juan José Salazar, responsable red de talleres

- Andel apuesta firmemente por la formación, creando su propio departamento de formación, lo que permite desarrollar programas pensados específicamente para sus talleres y dirigidos a sus necesidades reales. “Estar bien formados es más importante que nunca. No sólo mejora la calidad del trabajo, sino que permite diagnosticar averías con mayor rapidez y el tiempo es dinero”, aseguran desde la red.
- Además de formación técnica, Andel también desarrolla contenidos enfocados en la gestión del taller, porque entiende que es igual de importante saber gestionar eficientemente el negocio.
- Ofrece a sus talleres no sólo las herramientas necesarias para desempeñar su labor de la mejor forma posible, sino también una gama de servicios que puedan trasladar a sus propios clientes, ayudándoles así a cubrir todas sus necesidades.



C/ Laguna Larga Ocho, 6. 41500 Alcalá de Guadaira (Sevilla)
Tel.: 954 076 981 / **E-mail:** info@andelautomocion.com / **Web:** andelautomocion.com



1. Servicio de Asistencia Técnica de Andel. / 2. Talleres Garca, miembro de la red de talleres Andel en Linares (Jaén). / 3. Curso de Formación con polímetro y osciloscopio a la red de talleres Andel. / 4. Departamento propio de formación Andel.

SPG Talleres



Promotor: Grupo Serca Automoción

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 321

Aperturas 2025: 21

Otra redes del grupo: Profesional Plus (1.128 talleres) y Nexus Auto (300)

Directivos: Carlos Palancar, responsable de la red

- SPG Talleres, la red premium de Grupo Serca, se posiciona como un referente en la posventa multimarca en España y Portugal. Basa su propuesta en ofrecer servicios de alto nivel, que abarcan desde el soporte técnico hasta la formación especializada y la gestión integral del negocio, promoviendo la continuidad y evolución de sus talleres.
- Gracias a una identidad corporativa personalizada, SPG busca mejorar la eficiencia operativa y los resultados gracias a una oferta que incluye: congreso bienal, consultoría técnica Next Assist, formación en nuevas tecnologías, programas de gestión y rentabilidad, base de datos técnica Next Data, plataforma digital Next Go, acuerdos de financiación, soluciones para flotas, vehículos de cortesía y certificación Sermi.
- La red SPG no sólo apuesta por la excelencia en el servicio, sino también por la capacitación constante y el crecimiento integral de sus talleres, consolidando así su papel como líder del sector.



Avinguda Països Catalans, 34, 7º. 08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 934 757 100 / **E-mail:** talleres@serca.es / **Web:** spgtalleres.com



1. Exterior de un taller SPG. / 2. Formación técnica y de gestión a talleres de la red. / 3. XI Congreso SPG celebrado en mayor en PortAventura (Tarragona). / 4. Acuerdo SPG con Frakmenta para financiación a clientes finales y con Marlex en Recursos Humanos.

TallerXXI



Promotor: Alliance Automotive Group Iberia

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 480

Aperturas 2025: 80

Directivo: Iván Rodríguez González, coordinador de red

- TallerXXI está en constante crecimiento y expansión por todo el territorio nacional, trabajando día a día para ofrecer a sus talleres la confianza y calidad que necesitan para ayudar a su negocio.
- Desde TallerXXI promueven que sus clientes estén altamente cualificados y en continua formación tanto en reparación como en gestión de taller para conseguir una alta rentabilidad en sus negocios. Para ello, prepara campañas para que puedan captar tanto clientes particulares como flotas y fidelizar a los que ya tienen.
- La entrada de NAPA permite a la red destacarse por la exclusividad de la marca de recambios más potente del mundo.
- La posibilidad de trabajar el renting es otro aspecto significativo de la red, demandado durante tiempo, consiguiendo que los talleres puedan hacerlo sin un deterioro elevado de su mano de obra.



C/ Alameda Mazarredo, 16. 48009 Bilbao
Tel.: 944 705 808 / **E-mail:** tallerxxi@tallerxxi.com / **Web:** tallerxxi.com



1. Pemauto, TallerXXI en Villena (Alicante). / 2. La gama NAPA de recambios ya cuenta con más de 20 familias de producto. / 3. AutoShopping, taller asociado en Ciudad Real. / 4. La marca ha celebrado su centenario en los NAPA Racing Weekend en cinco circuitos icónicos de España y Portugal.

Talleres DP



Promotor: Dipart

Tipología: Electromecánica

Número de establecimientos: 202 talleres en España y Portugal (Oficinas DP)

Aperturas 2025: 32

Directivos: Fernando Riesco, director general Dipart; Carlos Miranda y Francisco Blancas, responsables de redes

- Soluciones para alcanzar nuevos negocios, el estreno de una plataforma de gestión de flotas, un completo programa formativo presencial, incluida una nueva aula técnica y las nuevas funcionalidades de la plataforma GI DP de gestión forman parte de la estrategia de Talleres DP para ayudar a sus miembros a ser “más rentables”, como presentó en el VII Congreso en La Nucía (Alicante) bajo el lema “Innovación y movimiento”.

- La red sigue reforzando sus acuerdos con terceras empresas, desde compañías de garantías mecánicas a empresas de alquiler de vehículos, pasando por las de garantías VO, aseguradoras, renting y flotas. Además, ha mejorado los horarios y la atención de su DP Service, para ofrecer una respuesta más rápida a los talleres, que ya permiten concertar cita previa sin necesidad de llamar por teléfono.



C/ Carabaña 63 Nave 5. 28925 Alcorcón (Madrid)

Tel.: 91 351 83 86 / **Email:** marketing@talleredp.es / **Webs:** dipart.es • talleredp.es



1. Dipart forma a sus talleres en sistemas híbridos de Toyota en su Aula Técnica. / 2. Varios productos Apple se han puesto en juego en su ya tradicional Sorteo del Verano. / 3. Equipo de Dipart al término del VII Congreso de Talleres y Oficinas DP en La Nucía (Alicante). / 4. Más de 600 talleres asistieron a una veintena de formaciones en su stand de Motortec.

Quartz Auto Services



QUARTZ auto services

Promotor: TotalEnergies Marketing España

Tipología: Reparación general

Número de establecimientos: 350

Aperturas 2025: 15

Directivo: Conchi García Fernández, responsable de la red

- Quartz Auto Services es la red de talleres abanderados por TotalEnergies dedicada a la mecánica general del automóvil, además de ser expertos en aceites para automoción.

- Las promociones lanzadas por TotalEnergies Quartz Auto Services hacia los clientes finales han registrado muy buena acogida, como las referidas a bolsas-neceser y sets de viaje.

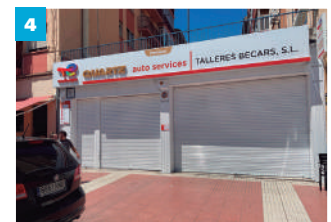
- En línea con la estrategia de convenios con proveedores especializados en productos y servicios para talleres, se ofrecen acuerdos prioritarios como el renting de vehículos.

- Se ha iniciado la promoción de establecimientos “Premium”, con imagen singular e instalaciones más completas.



C/ Ribera del Loira, 46. 28042 Madrid

Tel.: 917 220 840 / **E-mail:** ms-es-tqas@totalenergies.com / **Web:** quartzautoservices.es



1. Actualización de los productos de TotalEnergies a utilizar según las especificaciones de los vehículos y sus marcas. / 2 y 3. Promociones ofrecidas para los clientes de los talleres Quartz Auto Services como las de otoño y primavera con sets de viaje y bolsa-neceser. / 4. Imagen singular de los establecimientos “Premium” de la red Quartz Auto Services.

Grupo Torrejón



Promotor: Grupo Torrejón

Tipología: Reparación general, chapa y pintura

Número de establecimientos: 8

Aperturas 2025: 1

Directivos: Javier Priego del Hoyo, gerente

- Grupo Torrejón es pionero en España en el impulso de talleres franquiciados de chapa y pintura, ofreciendo un modelo de gestión sólido, eficiente y rentable. Actualmente cuenta con ocho centros operativos y prevé continuar su expansión durante 2026 gracias a una estrategia de crecimiento planificada y sostenible.
- La red Grupo Torrejón destaca por su central de compras, su inversión constante en marketing corporativo, la innovación tecnológica y una avanzada gestión de procesos, consolidándose como referente para compañías aseguradoras y clientes por su calidad, eficiencia y profesionalidad. Sus instalaciones modernas y su imagen de marca unificada son rápidamente reconocibles.
- A través de Academy Grupo Torrejón, el grupo impulsa la formación continua tanto para su propia red como para profesionales externos, fomentando el desarrollo técnico, la especialización y la excelencia en el sector de la reparación.



C/ Palier, N.º 21 Leganés (Madrid) 28914

Tel.: 610 984 920 / **Email:** gerenciagrupotorrejón@gmail.com / **Web:** grupotorrejón.com



1. Su imagen de marca unificada es perfectamente reconocible en todos sus talleres. / 2. Sus centros cuenta con vehículos de sustitución VIP. / 3. Cabina de pintura de un taller de Grupo Torrejón. / 4. Usa pinturas al agua y barnices bajos en disolvente para proteger el medio ambiente, con certificado de garantía de calidad de la marca de pintura PPG.

Disponibles únicamente en los talleres de la red



GAMA DE PRODUCTOS DE MARCA EXCLUSIVA



Vulco



Promotor: Goodyear Tires España

Tipología: Neumáticos y mecánica

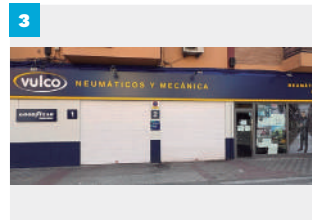
Número de establecimientos: 290

Aperturas 2025: 30

Directivos: Luis Mendivil, director; Susana Gil y Patricia Muñoz, Marketing; David Nogal, Desarrollo de negocio; Olga Gamero y Sara Martín, Compras; Alberto Sevillano, Informática

- Vulco está llevando a cabo una expansión histórica con la incorporación de 30 puntos de venta, consolidando su presencia en regiones estratégicas y llegando a provincias donde no estaba presente.
- El 20% de la red ya trabaja con GRIPS, el avanzado software de gestión exclusivo de Vulco, que permite optimizar procesos, mejorar la eficiencia y rentabilidad y ofrecer un servicio más ágil al cliente.
- El 50% de sus talleres ya luce la nueva imagen, proyectando una identidad más moderna, profesional y sofisticada. Este cambio impulsa su visibilidad, mejora la experiencia del cliente y refuerza el posicionamiento de la marca en un mercado tan competitivo.
- Refuerza su compromiso con la formación y, además de la capacitación técnica, apuesta por contenidos estratégicos, como la gestión financiera, con programas impartidos junto a TÜV SÜD.

i C/ Campezo 1, Edificio 6, Planta 4ª. Polígono Las Mercedes. 28022 Madrid
Tel.: 917 461 840 / **E-mail:** central@vulco.es / **Web:** centralvulco@vulco.es



1. Vulco ha llevado a cabo una expansión histórica en 2025. / **2.** GRIPS, su avanzado software propio de gestión pone el foco en mejorar la rentabilidad y eficiencia del taller. / **3.** Neumáticos Caba, con seis puntos de venta, luce la nueva imagen de la red. / **4.** Formación estratégica para mejorar la rentabilidad y la profesionalización de sus talleres.

Yokohama Club Network



Promotor: Yokohama Iberia

Tipología: Neumáticos y mecánica rápida

Número de establecimientos: 140

Aperturas 2025: 15

Directivos: Víctor Manuel Cañizares, presidente para Yokohama Iberia; Roberto Prieto, director general y Laura Rueda, directora financiera para Yokohama Iberia

- Yokohama Club Network, la red exclusiva de socios de la marca, sigue afianzando su presencia en el mercado ibérico con beneficios para sus talleres, como el viaje de incentivos para su red en Portugal a dos de los destinos más emblemáticos de Italia: Venecia y Roma.
- Yokohama ha adquirido en 2025 el negocio de neumáticos Off-the-Road (minería e industria) de Goodyear Tire & Rubber y la marca ha sido distinguida nuevamente con el Premio Cinco Estrellas 2025 en la categoría de "Neumáticos" por cuarto año consecutivo.
- Sigue reforzando su presencia en OE, con la homologación del Advan Fleva V701 (225/45R19 92W) para equipar de fábrica al Toyota Corolla Cross GR Sport, disponible desde agosto de 2025 en Japón, Europa, Australia y otras regiones. Y en motorsport, un Ford Mustang GT3 equipado con neumáticos Yokohama Advan ha ganado en su categoría en la carrera de 24 horas de Nürburgring de este año.

i C/ Isla Graciosa, 1, 2ª Planta, Puerta 6. 28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)
Tel.: 916 591 560 / **E-mail:** contacta@yokohamaiberia.com / **Web:** yokohamaiberia.com



1. Colaboración estratégica Yokohama y BMW Ibérica para los cursos de conducción BMW M. / **2.** Advan Fleva V701, equipo original del Toyota Corolla Cross GR Sport. / **3.** Como Patrocinador Oficial ATP, la red vivió en directo el torneo y una experiencia exclusiva de un vuelo en helicóptero sobre Roma. / **4.** Premio Cinco Estrellas en la categoría "Neumáticos" por cuarto año consecutivo.

Haz que los datos trabajen para ti

BASES DE DATOS
SUSCRIPCIONES PRO FORMATO EXCEL

RECAMBISTAS

- ✓ **Top 600** Distribuidores Recambio Multimarca
- ✓ **Top 200** Distribuidores Independientes
- ✓ Recambistas en **Grupos**
- ✓ Principales **distribuidores por CC.AA.**
- ✓ **Directorio** provincial
- ✓ **Top 200** Concesionarios

PRIMER AÑO : 1.140€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES TURISMO

- ✓ **Top 1.000** de empresas de reparación multimarca
- ✓ **Top 1.000** de concesionarios
- ✓ **El sector** de la reparación por **provincias**
- ✓ **Localidades** con mayor parque

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 476€

TALLERES DE NEUMÁTICOS

- ✓ **Top 400** de empresas de talleres especialistas de neumáticos
- ✓ **Top 100** de empresas distribuidoras de neumáticos
- ✓ Los distribuidores, **por provincias**

PRIMER AÑO : 741€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 326€

TRANSPORTISTAS Y TALLERES VI

- ✓ **Top 3.400** Empresas de Transporte de mercancías. Facturación +1,4 M.€.
- ✓ **Top 350** Concesionarios de Vehículo Industrial
- ✓ **Top 200** Talleres multimarca de VI
- ✓ Localidades con mayor **parque VI**

PRIMER AÑO : 1.128€

ACTUALIZACIÓN ANUAL: 471€



BASES DE DATOS
FORMATO EXCEL

VENTAS + RESULTADO

último año, evolución, rentabilidad y más...

Registros con dirección completa, contacto, teléfono y email corporativo

INCLUYE ANUARIO EN PAPEL

INFORMACIÓN Y VENTA
Tel: (+34) 913 603 173

INFOCAP
Información B2B de valor

REGALO

PIDE AHORA CON TU SUSCRIPCIÓN estos

Auriculares inalámbricos.

SONY WFXB700

* Hasta final de existencias

