



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE SERVICIOS AUTORIZADOS **SEAT**

# REUNIÓN DE SEGUIMIENTO JUNTA DIRECTIVA ANESAT 11.03.2025

## RESUMEN

Online  
11/03/2025

### ASISTENTES ANESAT

Rosa Pérez  
Daniel Vigará  
Juan Hermida  
Ángel Puerta  
César Sanz  
Koldo Ayerdi  
Javier Jimenez  
Carlos Sánchez

## DESARROLLO

### 1. Revisión de Ofertas y Negociaciones sobre DMS

Se informa sobre las conversaciones mantenidas con Aurea, la comercial de Keyloop, respecto a los precios de implantación y puesta en marcha del DMS. Los precios son los siguientes: **8.480 € para 3 usuarios** y **10.716 € para 5 usuarios**. Se espera recibir una oferta definitiva esta semana para poder realizar un comparativo con DataDealer.

Juan Hermida añadió que, aunque ya se tenga una oferta preliminar, es esencial dedicar tiempo a evaluar y negociar para obtener las mejores condiciones posibles. También mencionó la necesidad de probar el programa de integración con Ares, ya que esta integración es fundamental para el funcionamiento eficiente del DMS.

Se discutió la posibilidad de que Dani y Ángel realicen pruebas con el programa para verificar su funcionalidad y compatibilidad con los sistemas actuales. Estas pruebas incluirán la evaluación de la integración con Ares y otros aspectos técnicos relevantes. La idea es que, una vez realizadas las pruebas, se pueda tomar una decisión informada sobre la viabilidad del programa.

Dani realizará pruebas con DataDealer durante las semanas del 10 y 17 de marzo. Informará sobre los resultados en la siguiente junta directiva.

En línea con lo anterior, desde Secretaría se organizará una visita a las instalaciones de Keyloop para ver el funcionamiento del programa que ofrecen y otra visita a DataDealer para negociar el precio.

A la hora de evaluar los DMS y realizar una presentación a los socios, se han marcado los siguientes objetivos:

1. **Evaluación técnica:** Verificar que los DMS propuestos tienen las integraciones necesarias con Ares.
2. **Pruebas de funcionalidad:** Comprobar que los DMS cumplen con todas las funcionalidades requeridas por los servicios oficiales SEAT.
3. **Negociación de precio:** Asegurar que los costos sean razonables y competitivos.

Se informa a la Junta que desde Secretaría nos hemos puesto en contacto con Santiago Ruiz, el director comercial de Quiter. Se ha solicitado una reunión por Teams con este proveedor de DMS para obtener una oferta comercial.

El objetivo es que, antes de la asamblea de este año, la Asociación informe sobre las ofertas comerciales de estos DMS. Finalmente, ANESAT recomendará un DMS basado en precio y funcionalidades. El proveedor seleccionado debería asistir a la asamblea y realizar una presentación del DMS y la oferta comercial.

## 2. Situación Ventas

Juan Hermida informó que el proyecto liderado por Pedro Elorduy, que buscaba permitir la venta de coches directamente a la red de talleres SEAT, no va a continuar. Este proyecto tenía como objetivo mejorar la rentabilidad y eficiencia de los talleres al permitirles vender coches sin intermediarios.

Sin embargo, debido a la resistencia de algunos concesionarios y otros factores, se ha decidido no seguir adelante con este proyecto. Los concesionarios se opusieron a que los agentes vendieran coches directamente, lo que generó tensiones y complicaciones en la implementación del proyecto.

Juan Hermida expresó su frustración con esta situación, destacando que los concesionarios no solo no permiten que los talleres vendan coches, sino que también dificultan la competencia justa dentro de la red.

### 3. Recambios y Accesorios

Durante la reunión, se discutió la estrategia para alcanzar los objetivos de venta de recambios y accesorios

1. **Objetivos de Accesorios:** Ángel menciona que están teniendo dificultades para alcanzar los objetivos de venta de accesorios debido a los precios elevados y la falta de productos atractivos para los clientes. Se sugiere que se debe pensar en buscar productos que sean vendibles a clientes con coches de más de 10 años. Esto podría incluir accesorios más asequibles y útiles que puedan atraer a una base de clientes más amplia. Además, no hay stock de varios productos, como placas y triángulos, que podrían ser utilizados para alcanzar los objetivos de venta. Sin embargo, se advierte sobre el riesgo de tener material estancado que no se venda.
2. **Estrategia de Venta:** Se menciona que la rentabilidad de vender accesorios es buena, pero se reconoce que los concesionarios están en una posición ventajosa y es difícil competir con ellos.

### 4. Asamblea de mayo

Se confirmó la fecha de la Asamblea para el 24 de mayo. Se discutió la importancia de tener el tema del DMS solucionado antes de la Asamblea para poder informar a los socios y tomar decisiones. Se sugirió invitar a los proveedores de DMS para que presenten sus propuestas durante la Asamblea.

### 5. Motortec

César Sanz mencionó que el día de la inauguración de Motortec, 23 de abril, se realizará una jornada por parte de FAGENAUTO de 11:00 a 13:00 horas. Se destacó la importancia de que los miembros de la Junta Directiva asistan a esta jornada y luego visiten el salón por la tarde.

César Sanz enviará la convocatoria de Junta para Motortec y organice la logística del evento. La idea es que todos los miembros de la Junta Directiva asistan y aprovechen al máximo la oportunidad de ver equipos y negociar con proveedores.

### 6. Planificación de actividades futuras

Se discutió el proyecto de venta de coches chinos. Rosa expresó su interés en el proyecto, aunque mencionó las dificultades económicas para participar.

Se destacó la necesidad de tener recursos económicos para comprar los coches y la importancia de estar en una zona con alta demanda.

Juan explicó que los coches chinos no funcionan como los concesionarios tradicionales. Los talleres que deseen vender estos coches deben comprarlos directamente, lo que implica tener el capital necesario para la inversión.

Rosa expresó su interés en asistir a la presentación para ver los modelos y evaluar si es viable para su taller. Aunque aún no ha decidido si asistirá, está considerando la posibilidad.

## 7. Otros Temas

Se revisaron otros temas pendientes, incluyendo la formación, recambios y la situación de los socios. Se acordó enviar un comunicado con la información actualizada sobre todos los temas tratados.