

RESUMEN REUNIÓN ANESAT CON SEAT BARCELONA

RESUMEN

Presencial

ASISTENTES ANESAT

Daniel Vigara
Juan Hermida
Angel Puerta
César Sanz

ASISTENTES SEAT

Pau
Jorge Sanchez
Roberto Velazquez

TEMAS TRATADOS

1. Temas DMS: Situación Infoserveis

SEAT destacó que actualmente hay tres sistemas homologados y se busca que el tercero adquiriera masa crítica. Desde ANESAT, se mencionaron reuniones previas con proveedores como Aswin y Data Leader, subrayando la importancia del coste y la funcionalidad. SEAT indicó que DataDealer está ofreciendo migraciones casi gratuitas y costes mensuales competitivos.

Durante la discusión, SEAT explicó que la estrategia de homologación de DMS se basa en mantener tres sistemas homologados para garantizar una competencia saludable y opciones variadas para los concesionarios y servicios. Actualmente, hay cuatro sistemas homologados, pero se espera reducir a tres para consolidar el mercado. SEAT destacó que DataDealer ha mostrado un gran interés en colaborar y ha ofrecido

condiciones muy favorables, incluyendo una migración casi gratuita y costes mensuales alineados con los otros sistemas homologados.

Desde ANESAT, se mencionaron las reuniones previas con proveedores como Aswin y Data Leader, donde se discutieron las diferencias de coste y funcionalidad entre los sistemas. ANESAT expresó que el coste es un factor crítico para muchos servicios y que la funcionalidad del sistema debe ser probada antes de cualquier implementación. SEAT respondió que DataDealer está dispuesto a trabajar en una estrategia para garantizar que sean viables a nivel económico y funcional.

SEAT también mencionó que DataDealer está realizando una migración casi gratuita, con costes de migración que dependen de la cantidad de operarios, pero que generalmente están en el rango de dos mil a tres mil euros. Además, los costes mensuales de DataDealer están en línea con los de MM Auto y son mejores que los de Quiter o Keyloop. SEAT destacó que Quiter había planteado costes de migración mucho más altos, lo que llevó a la decisión de priorizar DataDealer.

Desde ANESAT, se expresó la necesidad de realizar pruebas antes de implementar cualquier cambio en el DMS. ANESAT mencionó que Dani va a probar el programa para verificar su funcionalidad y coste. Desde ANESAT, se destacó la importancia de presentar los DMS homologados con sus respectivas ofertas a los servicios afectados y priorizar este tema para que los servicios puedan pasar al nuevo proveedor lo antes posible. Se mencionó que los tiempos son cruciales y que es necesario agilizar el proceso para evitar problemas de capacidad en el futuro. SEAT y ANESAT acordaron trabajar juntos para garantizar una transición fluida y eficiente hacia los nuevos DMS homologados.

Además, se discutió el caso específico del DMS Spiga. Desde ANESAT se mencionó que Spiga ha mostrado interés en ser homologado como DMS. SEAT explicó que, aunque el proceso de homologación ya pasó, están abiertos a considerar nuevas homologaciones si Spiga cumple con los requisitos técnicos y de integración necesarios. SEAT destacó que el proceso de homologación implica cumplir con una serie de integraciones con el Grupo Volkswagen, lo cual puede ser costoso y llevar tiempo. Sin embargo, si Spiga está dispuesto a asumir estos costes y cumplir con los requisitos, SEAT está dispuesto a considerar su homologación.

2. Plataforma de Compra de Coches Usados

SEAT explicó las dificultades técnicas para ofrecer coches a través de una plataforma que está en concurso a nivel de grupo. Se detalló que el concurso debía salir a finales de enero, pero se ha retrasado debido a la falta de acuerdo con el proveedor. Si se continúa con el proveedor actual, el desarrollo sería rápido; de lo contrario, se necesitaría más tiempo.

Desde ANESAT, se expresó la voluntad de que los coches lleguen con los daños para que ellos puedan prepararlos. SEAT destacó que la plataforma permitirá a los concesionarios y servicios comprar coches directamente, pero que el desarrollo depende del resultado del concurso. Se explicó que la plataforma está diseñada para facilitar la compra de coches usados directamente desde SEAT, pero que actualmente está en concurso a nivel de todas las marcas del grupo, lo que ha generado demoras.

Además, se añadió que el concurso debía resolverse a finales de enero, pero se ha retrasado debido a la falta de acuerdo con el proveedor. Si se continúa con el proveedor actual, el desarrollo de la plataforma sería relativamente rápido, ya que el sistema está bien enfocado. Sin embargo, si se elige un nuevo proveedor, el desarrollo podría demorarse hasta el verano, ya que se necesitaría tiempo adicional para integrar el nuevo sistema.

Desde ANESAT, se expresó la voluntad de que los coches lleguen con los daños para que ellos puedan prepararlos. SEAT explicó que la plataforma permitirá a los concesionarios y servicios comprar coches directamente, pero que el desarrollo depende del resultado del concurso. Se mencionó que la plataforma está diseñada para facturar a cualquier cliente, incluyendo concesionarios y servicios, y que el desarrollo del módulo para servicios dependerá del proveedor seleccionado.

Se destacó que, si se elige un nuevo proveedor, se necesitarán varios meses para desarrollar el módulo para servicios, lo que podría retrasar la implementación hasta el verano. SEAT y ANESAT acordaron que es crucial resolver el concurso lo antes posible para evitar demoras adicionales y garantizar que la plataforma esté operativa a tiempo. SEAT también mencionó que están trabajando en un modelo de negocio que sea positivo para todas las partes involucradas, incluyendo la red de concesionarios y servicios.

Desde ANESAT, se destacó la importancia de que el modelo de negocio permita a los servicios preparar los coches con sus propios recursos y mano de obra. SEAT coincidió en que es necesario diseñar un modelo que sea beneficioso para todas las partes y que permita a los servicios participar activamente en la preparación de los coches. Ambas partes acordaron seguir trabajando en el desarrollo de la plataforma y en la definición del modelo de negocio para garantizar una implementación exitosa.

3. Objetivos de Venta de Accesorios

SEAT y ANESAT debatieron sobre la importancia de la fidelidad a la marca y los retos de vender accesorios a coches antiguos. ANESAT mencionó la dificultad de alcanzar los objetivos debido a la falta de productos atractivos para coches más viejos. SEAT explicó que han incrementado los objetivos de venta de accesorios y han separado los objetivos de concesionarios y servicios.

Durante la discusión, SEAT destacó que los objetivos de venta de accesorios se han incrementado significativamente y que se han separado los objetivos de concesionarios y servicios para adaptarse mejor a las necesidades de cada grupo. SEAT mencionó que han implementado un sistema de bonificación gradual para incentivar la venta de accesorios, con un esquema de bonificación que va del 5% al 15%, dependiendo del volumen de ventas. SEAT también explicó que han incrementado la remodelación por accesorios y han separado los objetivos de concesionarios y servicios para adaptarse mejor a las necesidades de cada grupo.

Desde ANESAT, se mencionó la dificultad de alcanzar los objetivos debido a la falta de productos atractivos para coches más viejos. ANESAT expresó que muchos servicios no tienen ventas y que los objetivos de accesorios son difíciles de alcanzar debido a la falta de productos adecuados para coches antiguos. SEAT respondió que están trabajando en mejorar la gama de productos disponibles y en ofrecer más opciones que sean atractivas para los coches más viejos.

SEAT y ANESAT acordaron seguir trabajando juntos para mejorar la gama de productos disponibles y para implementar estrategias que permitan alcanzar los objetivos de venta de accesorios. Ambas partes destacaron la importancia de la colaboración para superar los retos actuales y garantizar

4. Formación y Certificaciones

SEAT informó sobre la actualización del horario del centro de formación de Barcelona para adaptarse mejor a las necesidades de los participantes. Además, se han convocado cursos en Madrid y Barcelona para facilitar el acceso a la formación. Desde ANESAT, se sugirió la posibilidad de realizar formaciones en salas regionales con el objetivo de reducir los costes de desplazamiento y facilitar la asistencia de los participantes.

SEAT destacó que han mejorado la organización y la convocatoria de cursos, lo que ha permitido una mayor eficiencia en la gestión de la formación. También se mencionó la reducción del 10% en las tarifas de formación, lo cual es un incentivo adicional para los participantes. Ambas partes coincidieron en la importancia de seguir mejorando la calidad de la formación y en la necesidad de ofrecer más opciones de cursos virtuales para facilitar el acceso a la formación a un mayor número de personas.

Durante la discusión, se mencionó el caso específico de Dani, quien tuvo problemas con la formación. Dani explicó que, tras realizar el test de nivel y aprobarlo, asistió a la certificación, pero no logró superarla. A pesar de esto, no recibió formación adicional antes de ser convocado nuevamente para la certificación. Dani expresó su preocupación por la falta de preparación adecuada y solicitó que se le proporcionara la formación necesaria antes de volver a presentarse a la certificación.

SEAT reconoció la importancia de proporcionar la formación adecuada antes de las certificaciones y se comprometió a revisar el caso de Dani para asegurar que reciba la formación necesaria. Ambas partes coincidieron en la importancia de seguir mejorando la calidad de la formación y en la necesidad de ofrecer más opciones de cursos virtuales para facilitar el acceso a la formación a un mayor número de personas.

5. Proyecto Talentia y Contratación de Personal

SEAT informó sobre el Proyecto Talentia, una iniciativa destinada a formar nuevos profesionales y atraer talento al sector automotriz. El proyecto comenzará en junio en Barcelona y en septiembre en Madrid, con la posibilidad de expandirse a otras regiones en el futuro. SEAT explicó que el objetivo principal de Talentia es cubrir la creciente demanda de personal cualificado en los concesionarios y servicios, proporcionando formación especializada y práctica a los participantes.

Durante la reunión, SEAT detalló que el Proyecto Talentia se llevará a cabo en colaboración con diversas instituciones educativas y de formación profesional. Los participantes en el proyecto recibirán una formación integral que incluirá tanto aspectos teóricos como prácticos, con el objetivo de prepararlos para desempeñar roles específicos dentro de los concesionarios y servicios de SEAT. La formación incluirá módulos sobre mecánica, electrónica, atención al cliente y gestión de concesionarios, entre otros.

Desde ANESAT, se mencionó la dificultad de encontrar mecánicos y personal cualificado en el mercado laboral actual. ANESAT destacó que la falta de personal capacitado es un problema recurrente que afecta a muchos servicios y concesionarios. En este contexto, el Proyecto Talentia fue bien recibido como una solución potencial para abordar esta problemática. ANESAT expresó su apoyo al proyecto y su disposición a colaborar en su implementación y desarrollo.

SEAT también explicó que el Proyecto Talentia incluirá un componente de prácticas profesionales, donde los participantes tendrán la oportunidad de trabajar directamente en concesionarios y servicios de SEAT. Estas prácticas permitirán a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación y ganar experiencia práctica en un entorno real de trabajo. SEAT destacó que las prácticas serán supervisadas por profesionales experimentados, quienes guiarán y apoyarán a los participantes durante su formación.

Además, SEAT mencionó que están trabajando en la creación de un sistema de seguimiento y evaluación para medir el progreso de los participantes en el Proyecto Talentia. Este sistema permitirá identificar áreas de mejora y ajustar la formación según sea necesario para garantizar que los participantes adquieran las habilidades y

conocimientos necesarios para desempeñar sus roles de manera efectiva. SEAT también destacó que los participantes que completen con éxito el proyecto tendrán la oportunidad de ser contratados por los concesionarios y servicios de SEAT.

Desde ANESAT, se mencionó la posibilidad de traer personal de Sudamérica para cubrir la demanda de mecánicos y personal cualificado. ANESAT explicó que están en conversaciones con diversas empresas y asociaciones para facilitar la contratación de personal extranjero. SEAT expresó su apoyo a esta iniciativa y destacó la importancia de contar con un proceso de contratación ágil y eficiente para cubrir las necesidades de personal en los concesionarios y servicios.

SEAT y ANESAT acordaron trabajar juntos para garantizar el éxito del Proyecto Talentia y para abordar la problemática de la falta de personal cualificado en el sector. Ambas partes coincidieron en la importancia de ofrecer una formación de calidad y en la necesidad de atraer y retener talento en los concesionarios y servicios de SEAT. SEAT se comprometió a proporcionar los recursos necesarios para la implementación del proyecto y a colaborar estrechamente con ANESAT en su desarrollo.

6. Encuesta de Satisfacción y Otros Temas

SEAT presentó los resultados de una encuesta de satisfacción realizada por el proveedor del evento. La encuesta, que evaluó diversos aspectos del evento, obtuvo una puntuación promedio de 4.74 sobre 5, lo cual indica un alto nivel de satisfacción entre los participantes. SEAT destacó que, aunque la mayoría de los comentarios fueron positivos, hubo algunas críticas relacionadas con el servicio de catering, especialmente en el evento de Barcelona, donde se mencionó que la calidad del servicio no fue óptima.

Desde ANESAT, se agradeció la transparencia de SEAT al compartir los resultados de la encuesta y se destacó la importancia de seguir mejorando en áreas donde se recibieron críticas. SEAT se comprometió a trabajar en la mejora de estos aspectos para futuros eventos, asegurando que se mantenga el alto nivel de satisfacción general.

Además de la encuesta de satisfacción, se discutieron otros temas relevantes para ambas partes. SEAT y ANESAT abordaron la implementación del sistema CLIMA, que permite una gestión más eficiente y detallada de las operaciones en los concesionarios y servicios. SEAT explicó que están trabajando en mejorar la integración de los DMS homologados con CLIMA y en resolver cualquier problema técnico que pueda surgir. Desde ANESAT, se expresó el apoyo a la implementación de CLIMA y se destacó la importancia de contar con sistemas de gestión eficientes y bien integrados.

Durante la reunión, se mencionó que algunos servicios aún no están reportando a CLIMA, lo cual es esencial para garantizar una gestión eficiente y precisa. SEAT se comprometió a trabajar con estos servicios para asegurar que todos los DMS homologados estén reportando correctamente a CLIMA. Ambas partes coincidieron en la importancia de la transparencia y la colaboración para resolver cualquier problema técnico y garantizar una implementación exitosa del sistema.

Otro tema discutido fue la nueva normativa que obliga a las empresas a informar a la agencia tributaria de la facturación telemática. SEAT explicó que, aunque la normativa estaba prevista para entrar en vigor en enero, aún no se ha desarrollado completamente la aplicación necesaria para cumplir con esta obligación. Desde ANESAT, se mencionó la preocupación por los posibles retrasos y complicaciones que esta normativa podría generar. SEAT se comprometió a mantener informados a los servicios y concesionarios sobre cualquier actualización relacionada con la normativa y a proporcionar el apoyo necesario para cumplir con los requisitos.