

Más de 110 participantes en la 2ª jornada del I Ciclo de Conferencias CESVIMAP

# Gestión del taller de automoción: constitución, personas y tecnología

LA SEGUNDA JORNADA DEL I CICLO DE CONFERENCIAS CESVIMAP FUE UN ÉXITO, LLENANDO EL AFORO DEL PALACIO LOS SERRANO, EN ÁVILA. EL SEMINARIO SOBRE LA GESTIÓN EN UN TALLER DE AUTOMOCIÓN ESTÁ INCLUIDO DENTRO DE LA CÁTEDRA CESVIMAP, CONSTITUIDA EN COLABORACIÓN CON LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ÁVILA, Y FORMA PARTE DEL TÍTULO UNIVERSITARIO *ESPECIALISTA EN POSVENTA DE AUTOMOCIÓN*

La jornada comenzó con una conferencia sobre "*Trámites para constituir una empresa y líneas de ayuda y subvenciones. Concesionarios, talleres, recambios y otros servicios postventa*", impartida por el Presidente de la **Cámara de Comercio de Ávila**, José Ángel Domínguez, quién, además, cuenta con experiencia propia en la gestión de una empresa de postventa. Domínguez recalzó que el 98% del tejido empresarial español lo conforman pequeños empresarios, así que son ellos quienes mueven económicamente el país. Asimismo, recordó que España es una potencia internacional en fabricación de automóviles, y particularmente Castilla y León, ya que fabrica vehículos y componentes de automoción. Ana Rodríguez Díaz, perteneciente a la Dirección de Desarrollo y Recursos Humanos de **MAPFRE**, explicó los requisitos necesarios para efectuar una correcta selección de personal. Señaló

diversas características que se pueden buscar en el candidato: formación, historial profesional, personalidad, aptitud... Comentó formas de clasificar los currícula y de analizar los diferentes perfiles.

Vicente Enciso de Yzaguirre, gerente de la **Universidad Católica de Ávila**, explicó de forma práctica la fiscalidad aplicada a las pymes de automoción. Diferenció los impuestos sobre actividades de aquellos que cargan el resultado e hizo especial hincapié en el impuesto sobre sociedades y los seguros sociales.

El director general de **Lidera Soluciones**, Ramon Lago, fue el último ponente de la mañana, explicando en detalle el *Programa de gestión de talleres Spiga +*. Este programa es un sistema de gestión para concesionarios y talleres multimarca, que cuenta con el saber hacer de CESVIMAP y la experiencia de Ibericar en la parte comercial.



Por Teresa Majeroni



ESTE CICLO DE  
CONFERENCIAS SE  
ENMARCA EN LA  
CÁTEDRA CESVIMAP



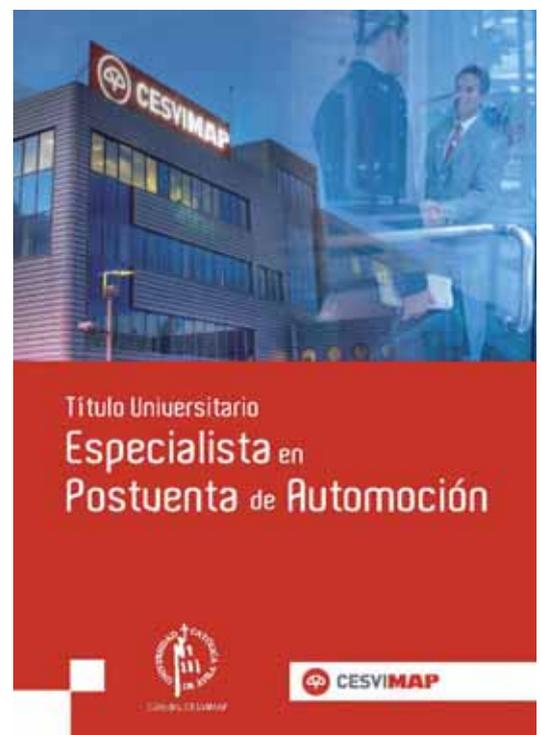
Spiga + interactúa en las diferentes áreas: vehículo nuevo, vehículo de ocasión, recambios y taller. El apartado de taller tiene que efectuar valoraciones, controlar las horas del personal productivo, pedir los recambios, facturar, emitir informes de productividad, resultado financiero del taller... El apartado de recambios, más enfocado a concesionarios, debe controlar qué se vende habitualmente para aprovisionarse de esas piezas y registrar las obsoletas, de forma que se puedan efectuar campañas especiales de oferta. El apartado de vehículo nuevo, debe tener control de todas las documentaciones, gestionar objetivos y rappes. Y, por último, la parte de vehículo de ocasión, que mejora los resultados de los concesionarios, debe gestionar no sólo las compras y las ofertas a clientes, sino también su reacondicionamiento, rentabilidad y control de inventario. Todo ello integrado en los módulos de gestión y contabilidad.

Julio Manuel Arias de la Calle, responsable de formación de la Dirección General Territorial Noroeste de **MAPFRE**, habló sobre motivación y liderazgo. "En la gestión de las personas no hay atajos, hay que invertir tiempo". Así, explicó la figura de un líder, en su comportamiento e influencia, pero también en su capacidad de empatía y motivación, con una misión que debe estar compartida por sus seguidores. La creación de un buen ambiente de trabajo, entonces, pasa por recompensar de forma justa, manifestar el reconocimiento, fijar objetivos y, sobre todo, tratar a cada persona como a un individuo exclusivo. David Gómez Gómez, jefe de investigación y desarrollo comercial de **Caja de Ávila**, expuso su punto de vista sobre financiación,

apartado fundamental en la creación y la gestión de empresas. El último ponente de la jornada explicó conceptos como *leasing* financiero y operativo y *renting*. Este ciclo de conferencias se incluye en la Cátedra CESVIMAP, constituida con la Universidad Católica de Ávila, y forma parte del título



universitario **Especialista en Posventa de automoción**. Se celebrarán dos jornadas más: "Influencias en el taller de automoción: el avance tecnológico y el cliente" los próximos días 14 y 15 de abril, y "Mirando al futuro de la posventa de automoción" el 22 de junio de 2010.





PARA SABER MÁS

CESVIMAP  
[www.cesvimap.com](http://www.cesvimap.com)

### En palabras de...

***“Si no hay servicio de postventa no me atrevería a comprar el producto. Somos necesarios, y ser profesionales supone hacer el trabajo bien a la primera”***

José Ángel Domínguez, presidente de la Cámara de Comercio de Ávila, señaló que para reparar con calidad hay que estar técnicamente avanzados.

***“La adecuación de la persona al puesto es fundamental, para lo cual hay que buscar, captar y, lo que es más importante, saber retener al capital humano”***

Ana Rodríguez Díaz, Dirección de desarrollo y recursos humanos de MAPFRE, explicó la importancia del equipo humano en las empresas.

***“Los impuestos suponen un tercio del rendimiento financiero de la sociedad, la mitad del PIB”.***

Vicente Enciso de Yzagirre, gerente de la Universidad Católica de Ávila, afirmó la importancia de las estrategias fiscales para incrementar el beneficio económico de las PYMES.

***“Un buen software es aquel que se ha desarrollado a partir de un conocimiento profundo del negocio”***

Ramón Lago, director general de Lidera Soluciones, además de explicar las oportunidades de negocio de concesionarios y talleres multimarca, explicó cómo debe realizarse el sistema de gestión de estas empresas y su relación con las compañías aseguradoras.

***“Con la motivación gana la empresa, por el efecto contagio, pero también los superiores, el equipo, el entorno y uno mismo”***

Julio Manuel Arias de la Calle, responsable de formación de la Dirección General Territorial de MAPFRE, comentó que la motivación consigue objetivos, explicando que puede ser intrínseca o extrínseca, y que en ambos sentidos se puede trabajar.

***“La entidad financiera analizará el proyecto, la modalidad, el plazo de devolución y las garantías para conceder una financiación”***

David Gómez Gómez, jefe de investigación y desarrollo comercial de Caja de Ávila, comentó que la financiación de inversiones podía realizarse para crear empresas, modernizar equipamiento o también para expandirse.