



FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides



Palacio Municipal Ifema Madrid

AGENDA

DÍA 4 DE MARZO

FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides

08:30 h. ACREDITACIÓN Y OPEN CAFÉ

09:45 h. – 10:00 h. BIENVENIDA

- **José Ignacio Moya**, director general de FACONAUTO

10:00 h. – 10:35 h. IA, ¿OLA O TSUNAMI?

- **Jon Hernández**, divulgador de Inteligencia Artificial
(Con el apoyo de BBVA Consumer Finance)

10:35 h. – 11:00 h. CUANDO LA IA DA RESULTADOS: CASOS REALES QUE YA MARCAN LA DIFERENCIA EN LOS CONCESIONARIOS

- **Salva Medina**, CEO de Valhalla
(Con el apoyo de CaixaBank Payments & Consumer)

11:00 h. – 11:45 h. CAFÉ Y NETWORKING

12:00 h. – 12:45 h. LA CARRERA GEOPOLÍTICA DEL AUTOMÓVIL: PODER, INDUSTRIA Y MERCADO

- **Janka Oertel**, directora del Programa Asia, European Council on Foreign Relations (ECFR)
- **Gonzalo Escribano**, director del Programa de Energía y Clima, Real Instituto Elcano y catedrático de Economía UNED
- **Dr. Stefan Bratzel**, director del Center of Automotive Management (CAM)

Modera: Juan Moscoso del Prado Hernández, EsadeGeo Senior Fellow
(Con el apoyo de Mapfre)

12:45 h. – 13:45 h. INAUGURACIÓN OFICIAL DEL CONGRESO

13:45 h. – 15:30 h. ALMUERZO DE NETWORKING

15:30 h. – 18:00 h. WORKHOPS Y FACONAUTO LIVE

18:00 h. – 20:00 h. COPA NETWORKING

20:00 h. FIN DE LA JORNADA

AGENDA

DÍA 5 DE MARZO

FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides

10:00 h. – 12:00 h. WORKSHOPS Y FACONAUTO LIVE

12:00 h. – 12:30 h. Entre Europa y China. Una conversación con...

- Fermín Soneira, CEO de Audi Saic

12:30 h. – 12:45 h. PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO V_CON 2025

- Manuel Diaz, socio responsable de automoción PwC España

12:45 h. – 13:15 h. ENTREGA PREMIOS 'COMPROMISO'

13:15 h. – 14:00 h. CLAUSURA

15:00 h. FINAL DEL CONGRESO

WORKSHOPS

DÍA 4 DE MARZO

FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides

1 PRIMERA RONDA – 16:00 h.

SALA MADRID (1ª Planta izquierda)

Tema: Posventa

Título: La posventa in-sostenible

Ponente: José Luis Gata, business developper manage Solera

SALA PARÍS (1ª Planta izquierda)

Tema: Vehículo de Ocasión (VO)

Título: ¿Nacional o importado? Datos clave sobre el mercado de vehículos de ocasión en España

Ponente: Luis María Pérez Serrano, presidente de CARA Europe y Director Data Procurement CARFAX Europe

SALA PLENARIA (Planta baja)

Tema: Industria / China / Mercado Global

Título: China: de imitador a líder (con traducción simultánea)

Ponente: John Lin, experto en innovación en China.

WORKSHOPS

DÍA 4 DE MARZO

FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides

2 SEGUNDA RONDA – 17:00 h.

SALA MADRID (1ª Planta izquierda)

Tema: Legal

Título: Multimarca: un derecho inalienable para los concesionarios

Ponente: Alfredo Briganty, socio fundador Qvadrigas Abogados

SALA PARÍS (1ª Planta izquierda)

Tema: Vehículo de Ocasión (VO)

Título: Tu futuro en el vehículo de ocasión empieza aquí: los 7 pasos que te llevarán al éxito (con traducción simultánea)

Ponente: Johan Verbois, cofundador de M5 Used Vehicle Consulting

SALA BERLÍN (1ª Planta izquierda)

Tema: Laboral/Productividad

Título: Del dato a la acción: estrategias efectivas para combatir el absentismo

Ponente: Valentín Bote, director de Randstad Research

SALA PLENARIA (1ª Planta baja)

Tema: Estrategia

Título: ¿Perdidos en la transformación? Condiciones para el éxito de la industria del automóvil en tiempos volátiles (con traducción simultánea)

Ponente: Stefan Bratzel, director – Center of Automotive Management (CAM)

WORKSHOPS

DÍA 5 DE MARZO

FACONAUTO 2026

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides

3 TERCERA RONDA – 10:00 h.

SALA MADRID (1ª Planta izquierda)

Tema: Internacional / Mercado / Estrategia

Título: Chile, campo de pruebas: cómo las marcas chinas han alcanzado el 40% de su mercado en diez años

Ponente: Sebastián de Cárcer, director de ANAC

SALA BERLÍN (1ª Planta izquierda)

Tema: Mercado

Título: Más allá del precio: cómo los concesionarios pueden sostener la demanda en tiempo de inflación

Ponente: Alejandro Jiménez, consultor Jato Dynamics

SALA SALA PARÍS (1ª Planta izquierda)

Tema: Posventa/Rentabilidad

Título: Posventa y rentabilidad: la importancia de activar el verdadero motor del concesionario

Ponente: Diego García, business developer manager en Snap On Business Solution