



# FA CON AUTO 2026

---

4 Y 5 DE MARZO

#TúDecides



Palacio Municipal Ifema Madrid

# AGENDA

## DÍA 4 DE MARZO

- 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

- 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

### 1 PRIMERA RONDA – 16:00 h.

#### SALA MADRID (1<sup>a</sup> Planta izquierda)

**Tema:** Posventa

**Título:** La posventa in-sostenible

**Ponente:** José Luis Gata, business developer manage Solera

#### SALA PARÍS (1<sup>a</sup> 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

### 2 SEGUNDA RONDA – 17:00 h.

#### SALA MADRID (1<sup>a</sup> Planta izquierda)

**Tema:** Legal

**Título:** Multimarca: un derecho inalienable para los concesionarios

**Ponente:** Alfredo Briganty, socio fundador Qvadrigas Abogados

#### SALA PARÍS (1<sup>a</sup> Planta izquierda)

**Tema:** Vehículo de Ocación (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 (1<sup>a</sup> 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 (1<sup>a</sup> 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

### 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