

El sector turístico incorpora una plataforma para impulsar su digitalización

LA VERDAD
Murcia

La Consejería de Turismo, Cultura y Deportes ha presentado la Plataforma Inteligente de Destinos de la Región de Murcia (PID-RM), un conjunto de herramientas estratégicas dirigidas a impulsar la transformación digital del turismo mediante la integración de datos, la digitalización de procesos y la conexión de todos los agentes que forman parte del ecosistema turístico.

Entre ellas se integran las plataformas del Instituto de Turismo de la Región de Murcia (Itrem) denominadas Nexo, Hermes y Aro con la Plataforma Inteligente nacional desarrollada por la Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (Segitur).

Esta conexión permitirá interoperar datos sobre recursos turísticos, agendas municipales de eventos, productos, experiencias y paquetes comercializables, favoreciendo una gestión más eficiente y coordinada, según ha informado la Comunidad.

Otra de las principales novedades es el desarrollo de un módulo específico orientado al turismo de eventos y congresos, concebido para la recogida y análisis de datos de asistencia, participación, movilidad e interacción de los asistentes a este tipo de eventos, integrándolos en el nodo central nacional.

Facilita la medición

Asimismo, facilitará la medición de los impactos económicos, sociales y medioambientales de esta actividad mediante indicadores actualizados que apoyen el seguimiento y la toma de decisiones estratégicas.

La plataforma incorpora datos de valor turístico procedentes de la red de sensorización de la Región, integrados a través de 'Smart Region', así como nuevas soluciones basadas en inteligencia artificial. Entre ellas destaca 'Auriga Plus', un motor de recomendaciones inteligentes capaz de analizar los intereses y comportamientos de los usuarios para ofrecer contenidos y propuestas personalizadas.

Asimismo, cuenta con una nueva aplicación turística de la Región de Murcia capaz de ofrecer toda la información de interés para el visitante, junto con un asistente virtual inteligente y diversas herramientas orientadas a la gobernanza y la participación, como sistemas de encuestas en destino, medición de la percepción ciudadana e indicadores de madurez digital dirigidos a las pymes turísticas.

«El parque de coches es el más antiguo de España, pero se renueva con más intensidad»

Jaime Barea Presidente de Ganvam

El líder de la patronal nacional destaca cómo se adaptan los talleres a la electromovilidad en una jornada técnica celebrada en Murcia

ZENÓN GUILLÉN
Murcia

Jaime Barea Navamuel (Madrid, 1970), con una trayectoria de más de un cuarto de siglo en el sector de automoción, preside desde hace un año la Asociación Nacional de Vendedores y Reparadores de Vehículos (Ganvam), la patronal nacional en la que se integra el Gremio de Talleres de la Región, Gretamur. Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas y Máster en Relaciones Internacionales se incorporó a la entidad nacional en 1998 como asesor jurídico, área que luego pasó a dirigir, asumiendo también el área corporativa desde 2018. Ayer intervino en Murcia para analizar la situación y los retos del sector en las XXXIII Jornada Técnica de Talleres de Reparación de Vehículos y Exposición que se celebra en Fremm.

—¿Cuáles son los mensajes fundamentales que va a trasladar al sector?

—Lo primero de todo es que es una cita de unidad sectorial, donde tenemos la suerte de contar con la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia. Compartiremos información estratégica sobre preferencias del consumidor, situación del mercado, evolución del vehículo nuevo, la posventa, las inquietudes en los talleres. Y todo para seguir defendiendo y poniendo en valor al empresario como motor de crecimiento.

—¿Cómo evolucionan las ventas de coches este año?

—Partimos del hecho de que nuestro parque de turismos es muy antiguo y sigue envejeciendo. A nivel nacional, de 14,6 años, y en el caso de la Región de Murcia, un poquito más, 15 años. Sin embargo, aquí vemos que está rejuveneciendo ya de una manera más intensa. Y es que las ventas de vehículo nuevo apuntan un crecimiento muy bueno, del 9%, mientras que en España lo hacen un 4%. Además, el coche electrificado también lo hace de una manera más intensa. Probablemente, favorecido por medidas fiscales autonómicas, añadidas a las estatales, lo que favorece adaptar la accesibilidad de esa movilidad al bolsillo del ciudadano. vehículo

—¿De qué manera afronta los talleres el despegue cada vez mayor de los coches híbridos, eléctricos?

—Se trata de una auténtica reconversión sectorial, tanto por tecnología como por sostenibilidad y ecología. Hay que tener en cuenta que en cinco años el 40% del parque automovilístico de nuestro país estará conec-



Jaime Barea, presidente de la asociación nacional Ganvam. CEDIDA

tado. Esta es la auténtica revolución en venta y en posventa. Es decir, el acceso al dato del vehículo conectado. Porque cuando hablamos de qué tendencias impactan más en la automoción, nos referimos al acrónimo MADE (movilidad, automatización, digitalización y electrificación). Además, por ejemplo es muy bueno es que el taller tenga acceso, en tiempo real, a las alertas del vehículo, incluso antes de que las conozca el cliente, para hacer un mantenimiento predictivo que permita advertirle de cómo está su coche, qué le ocurre.

—Se trata de un camino sin retorno.

—La transición es absolutamente necesaria. Así que aunque se se hablará todavía de diésel y gasolina durante mucho tiempo, puesto que como decía antes el parque sigue siendo antiguo, será necesario que los talleres hagan un análisis. Por ello, el reto importantísimo es tener equipamientos y personal formado, con más inversiones en tecnología, talento y formación para poder atender a ese parque electrificado que, aunque sea aún de manera modesta, está empezando a entrar en los talleres.

—¿Cuál es el grado de preparación

existente ante la digitalización?; ¿Teme que haya cierres?

—El taller ya no es un foso donde hay un mecánico con las uñas llenas de grasa, sino que hablamos de casi un quirófano donde hay un profesional con una bata blanca y un ordenador, conectado, incluso en remoto con un vehículo que está circulando. Así que los talleres deberán tener solvencia para invertir en el equipamiento necesario y en preparar a su personal. Debemos atraer talento y adaptar los perfiles, puesto que estamos en una transición del hierro al dato. Los talleres tienen una capacidad de adaptación increíble y seguirán existiendo.

—¿Qué datos concretos manejan en cuanto a la electromovilidad?

—La propulsión que más elige el cliente murciano es el híbrido no enchufable, sobre una cuota de mercado del 42%. Porque mientras que las motorizaciones diésel y gasolina están cayendo de una manera muy acelerada, el crecimiento en ese segmento es de 22 puntos. Favorece su precio más asequible, con carrocerías muy apreciadas en el mercado, por ejemplo en el modelo SUV, que es el

que más se demanda. Asimismo, sus baterías de 48 voltios reducen los consumos, con los que el coste de utilización también es más asequible. Al respecto, se trata de vehículos en torno a los 30.000 euros. Por otra parte, si hablamos del electrificado, el que sí que es enchufable, el incremento de ventas es de hasta el 45%. En cambio, los diésel están cayendo un -34% y los de gasolina un -12%.

—¿Puede ayudar mejorar la transición en la descarbonización la nueva visión de la UE de ablandar los plazos?

—Efectivamente, es muy importante que a nivel europeo se haya lanzado un mensaje de flexibilidad. Porque todo lo que se transmitía ante era muy duro en contra del vehículo térmico (combustión interna). Algo que cala en el ciudadano. Claro que, por supuesto, nosotros defendemos una movilidad sostenible, donde el vehículo híbrido enchufable y los electrificados están dando soluciones, creciendo exponencialmente.

—¿Condicionan mucho los precios la evolución de este mercado?

—No vamos a negarlo, la entrada de las marcas chinas, con unas tecnologías importantes y precios competitivos, están aproximando más la electrificación a la gente, porque al final este factor sigue siendo determinante para la compra. Tampoco se puede olvidar el apartado de la financiación, que en el vehículo nuevo representa el 75%. Y es que las fórmulas son cada vez variadas, pasando de un peso más importante de la vía tradicional de producto financiero, tanto plazo, tipo de interés, a otros de multiopción, donde lo que prima es la cuota al mes lo que prima, lejos de mirar lo que vale el vehículo al contado.

INNOVACIÓN

«El 40% de los vehículos estarán conectados en cinco años. Es bueno que el mecánico tenga acceso en tiempo real a las alertas para hacer un mantenimiento predictivo»

DIGITALIZACIÓN

«La asistencia ya no se ofrece en un foso con un técnico con las uñas llenas de grasa; hablamos casi de un quirófano, donde hay un profesional conectado con un ordenador»