

Desafíos y oportunidades para un 2025 de crecimiento y evolución



Roberto Aldea

Vicepresidente de Ancera



Nuestro sector, el sector de la posventa de automoción independiente, se enfrenta a un 2025 cargado de desafíos, pero también de oportunidades. Con un crecimiento del 7% en la distribución de recambios en 2024, el sector ha demostrado su capacidad de adaptación a un entorno repleto de retos. Las previsiones para este nuevo ejercicio apuntan a un crecimiento del 4%, que, aunque más moderado, exige igualmente a las empresas reforzar su estrategia y optimizar sus operaciones para mantener su competitividad.

Desafíos 2025

Entre los principales retos que marcarán la evolución del sector este 2025, la rentabilidad se mantiene como la gran preocupación. La optimización de márgenes y costes será fundamental, especialmente en un contexto de incremento de los gastos de personal y presión sobre los precios. La gestión de los procesos logísticos y la digitalización también serán aspectos clave, permitiendo mejorar la eficiencia operativa y ofrecer un mejor servicio al cliente.

Otro factor determinante será la cap-

tación y retención de talento. La escasez de profesionales cualificados sigue siendo un problema recurrente en el sector, lo que obliga a las empresas a invertir en formación y estrategias de fidelización del talento.

A todo esto se suma la creciente carga normativa y burocrática, que impone nuevos desafíos en cuanto a cumplimiento legal y adaptación a regulaciones tanto nacionales como europeas.

Previsiones y estrategias para un sector en evolución

Según nuestro último estudio, el 94% de los distribuidores de recambios prevé crecer en 2025, lo que refleja la confianza del sector en su capacidad para adaptarse a los cambios. No obstante, el entorno competitivo seguirá siendo exigente, con factores como la concentración del mercado, la evolución del parque circulante y la sosteni-

bilidad como elementos clave en la planificación estratégica de las empresas.

Para hacer frente a estos desafíos, la digitalización y la inteligencia artificial jugarán un papel crucial en la optimización de los procesos de stock, logística y atención al cliente.

Asimismo, la flexibilidad laboral y la mejora en la gestión de horarios serán determinantes para atraer y retener talento.

En definitiva, 2025 se presenta como un año en el que la adaptación a las nuevas tendencias del mercado y la optimización de recursos serán claves para el éxito de las compañías de pos-

venta. Con una estrategia centrada en la rentabilidad, la eficiencia y la innovación, la distribución de recambios de automoción independiente tiene el potencial de seguir creciendo y afianzando su papel en la industria. ■

“
La escasez de profesionales cualificados sigue siendo un problema recurrente en el sector, lo que obliga a las empresas a invertir en formación y estrategias de fidelización del talento