

La distribución, motor estratégico de la posventa



Antonio López

Vicepresidente de Ancera

En un escenario económico que invita a la prudencia, muchos sectores moderan su paso para mantener el equilibrio. Sin embargo, y a pesar de este contexto, la distribución independiente no sólo sabe adaptarse, sino que sigue avanzando con energía y determinación, afianzando su papel como uno de los grandes motores de la posventa española.

Así lo confirma el último Estudio de Actividad Sectorial de Ancera, correspondiente al tercer trimestre de 2025. En este periodo, la actividad del sector ha registrado un crecimiento del 6,7% respecto al mismo trimestre del año anterior, alcanzando un incremento acumulado del 6% en los nueve primeros meses del ejercicio. Unas cifras alentadoras que se completan con un dato significativo: nueve de cada diez distribuidores aseguran haber mejorado su volumen de negocio. Un resultado que demuestra la capacidad del sector para adaptarse y seguir creciendo, incluso en un contexto de costes al alza y márgenes cada vez más ajustados.

Con todo, aunque el entorno económico general invita a la cautela, también ofrece motivos para el optimismo. Las previsiones apuntan a un consumo estable en 2025 y 2026, apoyado por la buena evolución del empleo, especialmente en el ámbito de la automoción y, de forma destacada, en la propia distribución de recambios. Si a esto le sumamos la mo-



Nueve de cada diez distribuidores aseguran haber mejorado su volumen de negocio. Un resultado que demuestra la capacidad del sector para adaptarse y seguir creciendo, incluso en un contexto de costes al alza y márgenes cada vez más ajustados

deración del IPC, podemos prever un futuro próximo ciertamente equilibrado, que incluso facilite una mayor previsibilidad y control de costes, elementos clave para la planificación y gestión empresarial.

Sin embargo, contar con un entorno económico favorable no elimina los desafíos internos. Por supuesto, aquí entramos en materia de rentabilidad, identificada en el mencionado estudio como la principal preocupación de los distribuidores. Seguida por los aspectos laborales, en especial la falta de profesionales y la dificultad para retener talento. Otros retos destacados son los vinculados al sumi-

nistro, los procesos internos y el cumplimiento normativo, todos ellos ligados a la eficiencia y la digitalización.

Es aquí donde se encuentra la clave del corto plazo: la combinación de un entorno económico favorable con la capacidad de afrontar los retos internos, que permite al sector posicionarse con solidez de cara a los próximos años. De hecho, las previsiones para 2026 identificadas en el estudio mantienen esta tendencia positiva, con un crecimiento estimado del 3,7% (un +6% si nos referimos al cierre de 2025). Este panorama refuerza la madurez del sector, impulsada por la profesionalización, la cooperación entre los distintos actores de la cadena de valor y la apuesta constante por la innovación.

Por tanto, la distribución de recambios se reafirma como un pilar estratégico de la posventa y de la economía de la movilidad. Y en este contexto cambiante, Ancera seguirá acompañando a los distribuidores, ofreciendo información, representación y herramientas (como el reciente Ancera BI) que impulsen la toma de decisiones y refuercen la competitividad de un sector esencial para el futuro de la automoción. ■