

Nines García de la Fuente

PRESIDENTA DE ANCERA

El IAM seguirá siendo clave por su capacidad de adaptación, disponibilidad y competitividad

La presidenta de ANCERA, Nines García de la Fuente, analiza la evolución del mercado del recambio independiente frente al oficial, el papel creciente del remanufacturado y los desafíos regulatorios y tecnológicos que marcarán el futuro de la posventa europea. Un escenario de transformación en el que el canal IAM refuerza su peso dentro del mantenimiento y la reparación del vehículo.

› Texto **Juan Luis Franco**

En un contexto marcado por la digitalización del vehículo, el envejecimiento del parque automovilístico y la necesidad de mejorar la eficiencia logística y la competitividad del sector, la posventa independiente continúa reforzando su papel dentro del ecosistema de la automoción. Desde ANCERA, asociación que representa al canal IAM (Independent Aftermarket), se defiende un modelo de distribución multimarca que permite ofrecer al taller una amplia variedad de recambios: OEM (original del fabricante del vehículo), OES (del proveedor de origen sin la marca del fabricante), IAM (marca

“LA DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE OFRECE UNA LOGÍSTICA MUY EFICIENTE Y RÁPIDA”

independiente que cumple las especificaciones técnicas y homologaciones) y remanufacturado. En muchos casos se trata de piezas procedentes de los mismos fabricantes que suministran a primer equipo, pero comercializadas fuera del canal **marquista**, lo que convierte al IAM en un canal clave para garantizar competencia, capilaridad, disponibilidad de producto y servicio al taller independiente.

¿Dónde mantiene ventaja la posventa oficial con recambio original y en qué aspectos “brilla” el recambio IAM y remanufacturado de cara al cliente final?

Antes de nada, debemos separar los conceptos de recambio IAM y remanufacturado, ya que, aunque complementarios, responden a realidades distintas. El recambio IAM o independiente es recambio equivalente al primer equipo, fabricado bajo estándares de calidad contrastados,

con procesos industriales plenamente homologados y, en muchos casos, procedente de los mismos fabricantes que suministran a primer equipo. Por tanto, hablamos de un producto nuevo, con garantías, trazabilidad y prestaciones equiparables.

Por su parte, el recambio remanufacturado consiste en la recuperación de componentes usados que, mediante procesos industriales controlados, son desmontados, limpiados, verificados y reconstruidos para devolverles sus especificaciones originales. En muchos casos, este proceso lo llevan a cabo los mismos fabricantes de primer equipo o del IAM, que no olvidemos cuentan con décadas de experiencia en productos como inyectores, bombas, motores de arranque o alternadores. Dicho esto, y centrándonos en el recambio IAM, como decíamos es un recambio nuevo y equiparable al de



origen. Por tanto, es un recambio de calidad. Además, guarda una relación calidad-precio ciertamente competitiva. Pero vamos más allá: el recambio IAM, sustentado por la distribución independiente a la que representamos desde ANCERA, cuenta con una amplísima disponibilidad y rapidez de suministro. La red de distribución de nuestros socios está muy desarrollada. Por no hablar, además, de que disponemos de una variedad de oferta que permite adaptarse al tipo de vehículo, uso e incluso presupuesto del cliente. En definitiva, podríamos decir que el IAM destaca

“EL IAM DESTACA POR SU EQUILIBRIO ENTRE CALIDAD, DISPONIBILIDAD Y PRECIO”

por su equilibrio entre calidad, disponibilidad y precio, lo que lo convierte en una opción muy competitiva y cada vez más valorada por el cliente final.

Más allá de la originalidad de la pieza, ¿qué aspectos hacen que el recambio IAM y el remanufacturado se diferencien del oficial para talleres y clientes?

En gran medida, esta cuestión ya queda respondida en el punto anterior, especialmente en lo relativo a la naturaleza y posicionamiento del recambio IAM frente a otras opciones. No obstante, y por tratar de añadir más puntos de diferenciación, podemos hablar de nuestra capacidad y eficiencia logística, que permite a los talleres acceder a las piezas en plazos muy cortos. Por otro lado, nuestro parque circulante actual tiene una edad media de 13,4 años y nuestros

negocios pueden ofrecer precisamente adaptabilidad a esta realidad, especialmente a esos vehículos de mayor antigüedad.

Según datos sectoriales, el IAM representa una parte significativa del mercado de recambios en Europa, con una tendencia al crecimiento del recambio multimarca frente al OEM. ¿Cómo valora esta evolución y su impacto en el posicionamiento de ANCERA y sus asociados?

El IAM es ya un pilar fundamental de la posventa europea, con un peso claramente mayoritario y una tendencia sostenida al crecimiento. De hecho, el recambio multimarca representa en torno al 65% de cuota de mercado, una cifra que fue recientemente respaldada en la III Cumbre de AERVI, durante la ponencia presentada por la consultora Roland Berger.



Desde nuestra perspectiva, esta realidad es, sin duda, positiva y responde a diversos factores, como puede ser el envejecimiento del parque automovilístico, el aumento de la demanda de mantenimiento y reparación, la sensibilidad al precio por parte del consumidor y la capilaridad de nuestra distribución. Sin duda, este hecho posiciona al IAM como un actor imprescindible para garantizar una posventa competitiva, accesible e incluso sostenible.

¿Compiten los canales oficial e independiente en igualdad de condiciones en acceso a información técnica, software y datos del vehículo conectado, especialmente para identificar correctamente las piezas y garantizar su adecuación?

Precisamente, nuestra labor desde ANCERA es trabajar para que exista esa igualdad de condiciones. Y, aunque en los últimos años se han producido avances regulatorios importantes en materia de acceso a la información técnica, la realidad es que persisten importantes asimetrías. De hecho, más que una igualdad de condiciones, lo que existe es un marco en evolución, donde todavía es necesario avanzar

“EL RECAMBIO IAM ES UN ACTOR IMPRESCINDIBLE PARA GARANTIZAR UNA POSVENTA COMPETITIVA, ACCESIBLE E INCLUSO SOSTENIBLE”

hacia un modelo que garantice un acceso justo, competitivo y no discriminatorio para todos los operadores de la posventa. Por eso, desde ANCERA seguimos trabajando, también en colaboración con Europa (FIGIEFA), para asegurar que el canal independiente pueda competir en condiciones equitativas, en beneficio no solo del sector, sino también del consumidor final.

¿Qué barreras legales o tecnológicas persisten que impiden al recambio IAM y remanufacturado competir en pie de igualdad? ¿Cómo pueden superarse?

Nos encontramos en un contexto en el que la creciente digitalización del vehículo hace que cada vez más operaciones dependan del acceso al dato. En este escenario, resulta fundamental que, para garantizar la competitividad de la posventa y los derechos del consumidor final, todos los operadores puedan acceder a esa información en condiciones equitativas, de forma ágil y sin barreras.

Para avanzar, la clave está en seguir trabajando hacia un modelo más claro, accesible y homogéneo, que garantice que todos los actores puedan operar en condiciones justas.

En un contexto donde la ciberseguridad y el acceso a datos diagnósticos son cada vez más críticos para la reparación, ¿cómo afectan las restricciones actuales a la capacidad del IAM para ofrecer servicios avanzados relacionados con el recambio y diagnóstico?

Hablamos de un impacto operativo. A

medida que avanzan la ciberseguridad y la digitalización, muchas funciones de diagnóstico, calibración o incluso sustitución de componentes requieren acceso validado a sistemas y datos del vehículo.

Cuando ese acceso no es ágil o está limitado, el efecto es claro: se dificulta la capacidad del IAM para ofrecer determinados servicios avanzados en igualdad de condiciones, lo que puede afectar a los tiempos de reparación, a la eficiencia e incluso a la experiencia del cliente.

No se trata solo de acceder a la información, sino de poder hacerlo de forma rápida, estandarizada y sin fricciones, especialmente en un entorno donde cada vez más operaciones dependen del software. El reto está en encontrar un equilibrio que garantice la seguridad sin que ello suponga una barrera que limite la capacidad de servicio y, por tanto, la competitividad, del conjunto de la posventa.

La electrificación y digitalización del vehículo, ¿tienden a aumentar o reducir la brecha entre el recambio oficial y el independiente? ¿Qué desafíos técnicos enfrenta el IAM para adaptarse a estos cambios?

La electrificación y la digitalización suponen, en general, un cambio relevante para todo el sector, que está todavía en evolución. Más que hablar de brecha, estamos viviendo una evolución del entorno técnico, que es obvio exige adaptación por parte de todos los actores. En este contexto, el IAM continúa avanzando

“EL IAM REPRESENTA YA CERCA DEL 65% DEL MERCADO DE RECAMBIOS”

para dar respuesta a estas nuevas necesidades.

En cualquier caso, se trata de un proceso progresivo (por ejemplo, actualmente, el vehículo eléctrico representa el 1% del parque y el 8,9% de las matriculaciones de 2025), en el que la colaboración, la adaptación tecnológica y el desarrollo de nuevas capacidades serán claves para seguir garantizando un servicio adecuado al cliente final.

El recambio remanufacturado tiene un papel creciente dentro de la estrategia de sostenibilidad del aftermarket, pero ¿qué ventajas competitivas y desafíos presenta frente a recambios nuevos IAM y OEM?

El recambio remanufacturado forma parte de la oferta disponible dentro de la posventa, junto con el recambio nuevo IAM y OEM. La combinación de todas estas opciones configura un abanico de soluciones que permite dar respuesta a distintas necesidades del mercado.

Desde la distribución independiente, no se trata de centrarse en una

única tipología de producto, sino de ofrecer en cada caso la solución más adecuada en función de la aplicación, la edad del vehículo y las expectativas del cliente. Siempre poniendo a disposición alternativas de calidad reconocida, que permitan equilibrar aspectos como coste y prestaciones, en línea con el papel “sostenible” que históricamente ha desempeñado la posventa.

¿Cuál sería la estrategia ideal para que recambios IAM y remanufacturados puedan contrarrestar los puntos fuertes del recambio oficial y ganar competitividad frente al cliente y al taller?

La competitividad del IAM pasa por seguir reforzando sus fortalezas: calidad, disponibilidad, servicio y capacidad de adaptación a las necesidades del taller y del cliente final.

¿Qué papel juegan iniciativas de homologación, certificación o estandarización (como catálogos electrónicos y códigos VIN integrados) para mejorar la competitividad del IAM?

Contribuyen directamente a mejorar la eficiencia, la fiabilidad y la confianza en el recambio IAM. Son herramientas clave para seguir profesionalizando el sector y

reforzar la competitividad del IAM en un mercado cada vez más exigente.

¿Ve riesgo de concentración empresarial dentro del mercado del recambio independiente en los próximos años y qué impacto podría tener esto en el acceso al recambio IAM para talleres y consumidores?

En nuestra posventa, al menos en la distribución, siempre ha habido concentración (los propios grupos de compra son una buena muestra de ello). Forma parte de la evolución natural del mercado.

En todo caso, más allá de posibles procesos de concentración, lo relevante es que se siga garantizando un acceso amplio, eficiente y competitivo al recambio IAM, algo en lo que la distribución juega un papel clave. Mientras se mantengan la capilaridad, la diversidad de oferta y el nivel de servicio, el impacto para talleres y consumidores debería seguir siendo positivo.

Pensando en el año 2030, ¿cómo imagina el mercado del recambio IAM y remanufacturado en España y en Europa? ¿Cuáles son las prioridades regulatorias y de innovación que considera más urgentes para asegurar su competitividad y sostenibilidad?

De cara a 2030, seguramente veremos una posventa independiente cada vez más profesionalizada, más digital y más exigente en términos de eficiencia y servicio. Y, sin duda, el recambio IAM seguirá teniendo un papel clave por su capacidad de adaptación, disponibilidad y competitividad.

Por otra parte, desde Europa se están marcando claramente las prioridades regulatorias en materia de sostenibilidad y digitalización, por lo que previsiblemente ambos ámbitos ganarán aún más peso en la evolución del sector.

En este contexto, será necesario seguir avanzando hacia un entorno regulatorio que garantice un acceso equitativo a los datos del vehículo, al tiempo que se impulsa la interoperabilidad y la estandarización, en beneficio del conjunto del ecosistema y de su competitividad. ● >

