

Hay una escena muy habitual en cualquier taller: un coche entra por una avería relativamente simple, mas la reparación se dificulta pues la pieza nueva tarda días en llegar, cuesta demasiado para el valor del vehículo o, directamente, ya no se fabrica. Ahí es donde los recambios para vehículo usados dejan de ser una opción marginal y se transforman en una solución real. No solo por precio, también por disponibilidad y por algo que cada vez pesa más, la lógica de volver a usar antes de desechar.

El mercado lleva años creciendo, mas ya no marcha como funcionaba hace tiempo, cuando la compraventa de piezas de segunda mano para vehículos se asociaba a un terreno poco claro, muy dependiente de la confianza personal y con controles desiguales. En España, el marco se ha ido ordenando. Hoy la charla importante no gira solo cerca de qué coste tiene una pieza, sino de dónde sale, quién la ha extraído, en qué condiciones se ha dispuesto para su reutilización y bajo qué control llega al comprador.

Ese cambio es relevante para todos: para los centros autorizados, para los talleres, para quien busca un retrovisor, una puerta o un motor de arranque, y también para la administración, que no ve este mercado solo como compra y venta, sino más bien como una parte de la gestión del vehículo al final de su vida útil.

Del desguace tradicional al CAT autorizado

Durante un buen tiempo, mucha gente usó la palabra *desguace* para referirse a cualquier lugar donde terminaban turismos viejos y de donde se sacaban piezas. En el lenguaje cotidiano se sigue diciendo así, y probablemente se seguirá diciendo. Pero, desde el punto de vista normativo, en España el papel central lo tienen los centros autorizados de tratamiento de automóviles, los CAT.

La diferencia no es un simple cambio de nombre. El CAT es el operador que gestiona automóviles al final de su vida útil dentro de un marco regulado. Eso implica percibir el vehículo, gestionar su baja cuando corresponde y someterlo a un proceso de tratamiento en el que no todo vale. Antes de pensar en vender piezas, hay una obligación previa de gestión adecuada del vehículo. Y dentro de esa administración, la separación de componentes reutilizables ocupa un sitio muy concreto.

La normativa española establece que estos centros deben separar las piezas y componentes que puedan prepararse para la reutilización y comercializarlos. Dicho de forma sencilla, no se trata de arrancar piezas al azar y ponerlas a la venta. Hay un proceso. Primero, el vehículo entra en el circuito conveniente. Después, se realiza la descontaminación. Solo tras ese paso, las piezas reutilizables deben separarse de las que van a reciclarse.

Ese orden importa mucho. Cuando alguien compra repuestos utilizados de vehículo a través de un operador que trabaja dentro de este sistema, lo que compra no es simplemente "algo que salió de un coche viejo". Compra una pieza que, si se ha hecho bien, ha pasado por un ambiente regulado donde la trazabilidad y la clasificación forman parte del proceso.

Qué significa verdaderamente "preparada para la reutilización"

En este mercado se habla mucho de piezas utilizadas, pero no siempre y en todo momento se entiende bien qué encaja en esa categoría. La normativa de España define como piezas preparadas para la reutilización las extraídas de automóviles y vendidas como piezas de segunda mano, o las extraídas y almacenadas con intención de venta.

Ese matiz tiene más importancia de la que parece. No es suficiente con que la pieza haya sido retirada de un vehículo. La clave se encuentra en que ha sido separada con un destino claro de reutilización y en un marco de

comercialización. Eso introduce orden en un mercado que, por volumen y por pluralidad de componentes, podría ser caótico.



Pensemos en un caso sencillo. Un vehículo llega al final de su vida útil. Tras la descontaminación, hay componentes que no tienen salida, otros que irán a reciclaje por material y otros que sí pueden regresar al mercado como recambio. Esa decisión no debería depender solo de la intuición o de la urgencia comercial. Depende de que la pieza pueda prepararse para la reutilización y venderse siguiendo la normativa aplicable, incluyendo la de seguridad industrial cuando corresponda.

Esa es la frontera que distingue la reutilización seria de la simple extracción. Y también explica por qué la trazabilidad se ha vuelto una palabra central en el campo.

La trazabilidad ya no es un extra

Hace años, muchos compradores se conformaban con una respuesta más o menos convincente: “esa pieza viene de un turismo siniestro con escasos kilómetros” o “estaba montada en un modelo igual que el tuyo”. Hoy eso se queda corto. Un mercado que quiere afianzarse necesita algo más robusto que el relato comercial.

La base legal moderna en España se apoya en el Real Decreto 265/2021, que actualiza el marco de administración y trazabilidad de los automóviles al final de su vida útil. No es un detalle administrativo menor. Quiere decir que el trayecto del vehículo y de sus componentes debe poder seguirse en un sistema regulado. Y cuando charlamos de recambios para turismo usados, esa trazabilidad es la que mantiene la confianza.

Para el comprador particular, la trazabilidad reduce inseguridad. Para el taller, reduce riesgo. Para el operador serio, marca distancia frente a prácticas opacas. Y para la administración, deja observar un flujo económico y ambiental que ya no es residual.

En la práctica, la trazabilidad bien entendida responde a preguntas muy específicas. De qué vehículo procede la pieza. En qué género de instalación se ha extraído. Si ha sido separada tras la descontaminación del vehículo. Si está guardada con destino a su reutilización. No transforma la compra en una garantía absoluta de que no habrá incidencias, porque ninguna pieza, nueva o utilizada, está libre de ellas. Pero sí cambia mucho el punto de partida.

Por qué este mercado prosigue creciendo

No hace falta forzar grandes teorías para entender el auge de los repuestos usados de coche. Las razones son bastante terrenales. El costo acostumbra a ser menor. Habitualmente se halla una pieza original que ya no está disponible como recambio nuevo. Y además de esto encaja con una lógica de economía circular cada vez más asumida por empresas, administraciones y clientes.

Lo interesante es que esas 3 razones no siempre y en todo momento pesan igual. Quien repara un vehículo veterano en general prioriza disponibilidad. Quien tiene un presupuesto justo piensa ya antes en el ahorro. Un taller puede valorar sobre todo el equilibrio entre coste, plazo y viabilidad de la reparación. Y un gestor de flotas, por poner un ejemplo, puede fijarse en la capacidad de mantener automóviles operativos sin disparar costes. El mercado crece por el hecho de que soluciona inconvenientes concretos, no porque responda a una moda.

La propia administración ha prestado atención a este campo. En España ha habido campañas de vigilancia de consumo sobre piezas utilizadas empleadas en la reparación de vehículos. Eso revela dos cosas al tiempo. La primera, que hay un volumen suficiente de operaciones para justificar control concreto. La segunda, que no es suficiente con que el mercado sea útil, también ha de ser vigilable.

Cuando un ámbito llega a ese punto, deja de ser periférico. Pasa a formar parte de la economía real de la automoción.

Donde más se nota la diferencia entre hacerlo bien y hacerlo deprisa

Hay piezas cuyo interés [TDS Desguaces](#) [TDS Desguaces en Arzúa](#) comercial es obvio, por demanda, por costo o por sencillez de reutilización. Pero exactamente por eso asimismo son las que más demandan control. En la compra y venta de piezas de segunda mano para vehículos, una mala clasificación o una procedencia poco clara no solo crean un inconveniente comercial. Pueden producir una reparación frustrada, un retraso innecesario o una pérdida de confianza difícil de recuperar.

He visto muy frecuentemente de qué manera el inconveniente no era tanto la pieza en sí como la falta de información precisa sobre ella. Un componente puede ser compatible de forma aparente y, no obstante, no servir por una variante específica del modelo, por un cambio de referencia o por un detalle de montaje. En el mercado de usado, donde cada unidad tiene una historia previa, esa precisión vale oro.

Por eso el control no debería comprenderse como una carga burocrática que entorpece el negocio. Bien llevado, es justo lo opuesto. Ordena inventarios, mejora la identificación de piezas y evita que el mercado se contamine con material mal gestionado. A largo plazo, eso favorece tanto al CAT como al taller y al comprador final.

Qué debería mirar un comprador con sentido común

No hace falta ser especialista para adquirir mejor. Tampoco hace falta convertir una operación fácil en una auditoría. Pero sí es conveniente tener claras algunas comprobaciones básicas, sobre todo tratándose de repuestos usados.

- Confirmar que la pieza procede de un operador que trabaja en el circuito autorizado.
- Pedir la identificación de la pieza y, si aplica, la compatibilidad con el vehículo específico.
- Asegurarse de que se trata de un componente separado para reutilización, no de un material sin clasificar.
- Valorar si la pieza encaja por seguridad y función, no solo por costo.
- Guardar la documentación comercial de la compra.

Son gestos simples, pero cambian bastante el resultado. Quien adquiere solo mirando la foto y el coste suele acabar pagando dos veces, una por la pieza y otra por el tiempo perdido si no sirve.

El papel del taller, entre la ocasión y la responsabilidad

Los talleres tienen una posición frágil en este mercado. Por una parte, los recambios para coche utilizados les permiten ofrecer alternativas más ajustadas y sacar adelante reparaciones que con pieza nueva tal vez carecerían de sentido económico. Por otro, son quienes dan la cara frente al cliente del servicio cuando la operación no sale bien.

Ahí aparece una tensión muy real. Un taller no puede tratar una pieza usada como si todas y cada una fueran iguales. Hay componentes donde el ahorro compensa meridianamente si la trazabilidad es adecuada y la compatibilidad está bien resuelta. En otros casos, la prudencia debe pesar más. No porque el mercado de reutilización sea deficiente, sino por el hecho de que cada reparación tiene su contexto.

La vigilancia de consumo sobre piezas usadas para reparación deja claro que el taller no está fuera del foco. Es parte del ecosistema que debe operar con criterio. Y eso, en la práctica, demanda seleccionar bien a los proveedores, solicitar información completa y no improvisar cuando falta certeza.



Economía circular, sí, pero con reglas claras

Se habla mucho de economía circular, a veces de forma tan extensa que acaba sonando abstracta. En automoción, en cambio, la idea es bastante concreta. Si una pieza retirada de un vehículo al final de su vida útil es capaz, puede volver a circular entre operadores económicos con control, limpieza y, cuando proceda, prueba por una instalación autorizada. La lógica europea va justo en esa dirección.

Ese enfoque tiene un valor ambiental evidente, pero no marcha por simple buena voluntad. Funciona si hay criterios para decidir qué piezas salen del flujo de residuo y vuelven al mercado. Marcha si las instalaciones están autorizadas. Funciona si el componente no se comercializa como una caja negra de origen dudoso. Y marcha si el comprador puede distinguir entre una pieza vuelta a utilizar en el sistema y una pieza que simplemente apareció en el mercado sin contexto claro.

Ahí está la clave del instante actual. El mercado crece, mas al tiempo se profesionaliza. Ya no es suficiente con tener stock. Hay que poder explicar el recorrido de ese stock.

Lo que viene: más identificación, más control, menos ambigüedad

La dirección europea apunta a fortalecer aún más esta lógica. El futuro marco prevé etiquetado específico para piezas de repuesto y componentes utilizados, remanufacturados o reacondicionados vendidos por operadores

económicos a partir del 1 de septiembre de 2029. Aunque esa data todavía deja recorrido, la señal es clara: el mercado va hacia más transparencia.

Eso no quiere decir que todo se vuelva complejo para el comprador. A la inversa. Si el etiquetado y la identificación se hacen bien, comprar va a ser más fácil pues habrá menos vaguedad. El profesional va a saber mejor qué monta. El cliente entenderá mejor qué paga. Y el operador serio va a tener más fácil probar que trabaja adecuadamente.

También es una forma de separar categorías que con frecuencia se mezclan en la conversación cotidiana. No es exactamente lo mismo una pieza usada que una reacondicionada o una remanufacturada. El marco futuro empuja cara una distinción más limpia, algo singularmente útil en un sector donde las palabras se utilizan muy frecuentemente con más alegría de la que resulta conveniente.

Un mercado más maduro que hace unos años

Quien siga viendo el desguace como un espacio improvisado, extraño a la regulación y movido solo por el regateo, se ha quedado con una fotografía antigua. El mercado de repuestos usados de vehículo en España se apoya cada vez más en operadores autorizados, en la gestión adecuada del vehículo al final de su vida útil y en una trazabilidad que deja menos espacio para la opacidad.

Eso no suprime todos y cada uno de los inconvenientes. Seguirá habiendo diferencias de calidad en la gestión, fallos de compatibilidad y tensiones entre rapidez, costo y control. Mas el terreno de juego ya no es exactamente el mismo. Las reglas son más claras y la dirección institucional asimismo.



Para el comprador, la mejor noticia es que ya no debe escoger entre ahorro y orden. Puede buscar piezas de segunda mano para coches dentro de un circuito pensado exactamente para hacer compatible la reutilización con el control. Para el campo, el reto consiste en no desaprovechar esa ocasión. Cuanto más crezca la demanda de repuestos para vehículo usados, más esencial va a ser demostrar que tras cada pieza hay algo más que una estantería con stock: hay un proceso, una procedencia y una forma de trabajar que merece **desguace** confianza.

TDS Desguaces

Rúa Sesar, 4, 15819 Calvos, A Coruña

650451957

<https://tdsdesguaces.com/>

