

Hay una escena muy frecuente en cualquier taller: un turismo entra por una avería parcialmente simple, pero la reparación se dificulta porque la pieza nueva tarda días en llegar, cuesta demasiado para el valor del vehículo o, directamente, ya no se fabrica. Ahí es donde los repuestos para vehículo usados dejan de ser una opción marginal y se transforman en una solución real. No solo por costo, asimismo por disponibilidad y por algo que cada vez pesa más, la lógica de volver a utilizar ya antes de desechar.

El mercado lleva años creciendo, pero ya no funciona como funcionaba hace cierto tiempo, cuando la compraventa de piezas de segunda mano para coches 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 conversación importante no vira solo alrededor de cuánto cuesta una pieza, sino más bien de dónde sale, quién la ha extraído, en qué condiciones se ha preparado 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 compraventa, sino como una parte de la gestión del vehículo al final de su vida útil.

Del desguace tradicional al CAT autorizado

Durante mucho tiempo, bastante gente usó la palabra *desguace* para referirse a cualquier lugar donde acababan turismos viejos y de donde se sacaban piezas. En el lenguaje rutinario se sigue diciendo así, y seguramente se proseguirá diciendo. Mas, desde el punto de vista normativo, en España el papel central lo tienen los centros autorizados de tratamiento de vehículos, 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 recibir el vehículo, tramitar 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 anterior de administración correcta del vehículo. Y en esa administración, la separación de componentes reutilizables ocupa un lugar muy específico.

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 en venta. Hay un proceso. Primero, el vehículo entra en el circuito conveniente. Después, se efectúa 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 mediante un operador que trabaja en este sistema, lo que está comprando no es simplemente "algo que salió de un turismo viejo". Compra una pieza que, si se ha hecho bien, ha pasado por un ambiente regulado donde la trazabilidad y la clasificación son 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 comprende bien qué encaja en esa categoría. La normativa española define como piezas preparadas para la reutilización las extraídas de vehículos y vendidas como piezas de segunda mano, o bien las extraídas y almacenadas con intención de venta.



Ese matiz tiene más relevancia de la que semeja. No basta con que la pieza haya sido retirada de un vehículo. La clave no es otra que que ha sido separada con un destino claro de reutilización y dentro de un marco de comercialización. Eso introduce orden en un mercado que, por volumen y por pluralidad de componentes, podría ser embrollado.

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 van a ir a reciclaje por material y otros que sí pueden volver al mercado como repuesto. Esa decisión no debería depender solo de la intuición o de la emergencia comercial. Depende de que la pieza pueda prepararse para la reutilización y venderse siguiendo la normativa aplicable, incluida 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 ámbito.

La trazabilidad ya no es un extra

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

La base legal moderna en España se apoya en el R. D. 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. Significa que el recorrido del vehículo y de sus componentes debe poder seguirse dentro de un sistema regulado. Y cuando charlamos de repuestos para turismo utilizados, esa trazabilidad es la que sostiene la confianza.

Para el comprador particular, la trazabilidad reduce incertidumbre. Para el taller, reduce riesgo. Para el operador serio, marca distancia frente a prácticas opacas. Y para la administración, permite 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 tipo de instalación se ha extraído. Si ha sido separada tras la descontaminación del vehículo. Si está almacenada con destino a su reutilización. No convierte la compra en una garantía absoluta de que no habrá incidencias, porque ninguna pieza, nueva o utilizada, está libre de ellas. Mas sí cambia mucho el punto de partida.

Por qué este mercado sigue creciendo

No hace falta forzar grandes teorías para entender el auge de los repuestos usados de vehículo. Las razones son bastante terrenales. El costo suele ser menor. Habitualmente se halla una pieza original que ya no está libre como repuesto nuevo. Y además encaja con una lógica de economía circular poco a poco más asumida por empresas, administraciones y clientes del servicio.

Lo interesante es que esas tres razones no siempre y en toda circunstancia pesan igual. Quien repara un vehículo veterano normalmente prioriza disponibilidad. Quien tiene un presupuesto justo piensa antes en el ahorro. Un taller puede valorar sobre todo el equilibrio entre costo, plazo y aptitud de la reparación. Y un gestor de flotas, por poner un ejemplo, puede fijarse en la capacidad de mantener vehículos operativos sin disparar costos. El mercado crece por el hecho de que resuelve problemas específicos, no pues responde a una moda.

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



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

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

Hay piezas cuyo interés comercial es obvio, por demanda, por coste o por sencillez de reutilización. Pero precisamente por eso asimismo son las que más demandan control. En la compra y venta de piezas de segunda mano para turismos, una mala clasificación o una procedencia poco clara no solo crean un [recambios para coche](#) problema comercial. Pueden generar una reparación frustrada, un retraso innecesario o una pérdida de confianza bastante difícil de recobrar.

He visto muchas veces de qué forma el problema 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 anterior, 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 transformar una operación fácil en una auditoría. Pero sí resulta conveniente tener claras algunas comprobaciones básicas, sobre todo tratándose de repuestos utilizados.

- Confirmar que la pieza procede de un operador que trabaja dentro del circuito autorizado.
- Pedir la identificación de la pieza y, si aplica, la compatibilidad con el vehículo concreto.
- 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 coste.
- Guardar la documentación comercial de la compra.

Son ademanes simples, pero cambian bastante el resultado. Quien adquiere solo mirando la foto y el costo acostumbra a terminar pagando un par de 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 *desguace* una posición frágil en este mercado. Por un lado, los recambios para turismo utilizados les permiten ofrecer alternativas más ajustadas y sacar adelante reparaciones que con pieza nueva quizás carecerían de sentido económico. Por otro, son quienes dan la cara ante el cliente cuando la operación no sale bien.

Aquí aparece una tensión muy real. Un taller no puede tratar una pieza usada como si todas y cada una fuesen 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 más bien porque 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 escoger bien a los proveedores, pedir información completa y no improvisar cuando falta certidumbre.

Economía circular, sí, mas con reglas claras

Se habla por los codos de economía circular, en ocasiones de forma tan extensa que termina sonando abstracta. En automoción, en cambio, la idea es bastante específica. Si una pieza retirada de un vehículo al final de su vida útil es capaz, puede regresar 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, mas no funciona por simple buena voluntad. Marcha si hay criterios para decidir qué piezas salen del flujo de residuo y vuelven al mercado. Marcha si las instalaciones están autorizadas. Marcha si el componente no se comercializa como una caja negra de origen dudoso. Y marcha si el comprador puede distinguir entre una pieza reutilizada en el sistema y una pieza que simplemente apareció en el mercado sin contexto claro.

Aquí está la clave del momento actual. El mercado crece, pero al mismo 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 todavía más esta lógica. El futuro marco prevé etiquetado específico para piezas de recambio y componentes usados, remanufacturados o reacondicionados vendidos por operadores económicos a partir del 1 de septiembre de 2029. Si bien esa fecha 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, adquirir va a ser más sencillo pues va a haber menos ambigüedad. El profesional sabrá mejor qué está montando. El usuario entenderá mejor qué está pagando. Y el operador serio va a tener más fácil probar que trabaja apropiadamente.

También es una forma de separar categorías que de manera frecuente se mezclan en la conversación rutinaria. No es exactamente lo mismo una pieza utilizada que una reacondicionada o una remanufacturada. El marco futuro empuja cara una distinción más nítida, algo en especial útil en un campo donde las palabras se emplean en muchas ocasiones 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 foto vieja. El mercado de repuestos usados de vehículo en España se apoya poco a poco más en operadores autorizados, en la administración correcta del vehículo al final de su vida útil y en una trazabilidad que deja menos espacio para la opacidad.

Eso no elimina todos los inconvenientes. Seguirá habiendo diferencias de calidad en la administración, errores de compatibilidad y tensiones entre velocidad, 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 nueva es que ya no debe escoger entre ahorro y orden. Puede buscar piezas de segunda mano para turismos en un circuito pensado precisamente para hacer compatible la reutilización con el control. Para el sector, el reto consiste en no desperdiciar esa ocasión. Cuanto más medre la demanda de repuestos para turismo usados, más esencial será 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 confianza.

TDS Desguaces

Rúa Sesar, 4, 15819 Calvos, A Coruña

650451957

<https://tdsdesguaces.com/>

