

COMUNICADO DE PRENSA

Contacto: Miguel Ángel Camarena

Coordinador de Comunicación

Tel. (55) 3688-3650 ext. 112 y (55) 3400-4276

PARA SU PUBLICACIÓN INMEDIATA

Demanda potencial de vehículos pesados en 2017 esta entre 61 mil y 67 mil unidades

- **SEGÚN UN ESTUDIO ELABORADO POR AMDA, ANPACT Y UNAM SE ESTIMA QUE LA DEMANDA POTENCIAL DE VEHÍCULOS COMERCIALES Y PESADOS¹ HA ESTADO, EN PROMEDIO, 30 PUNTOS PORCENTUALES POR ENCIMA DEL MERCADO REAL EN EL PERIODO DE 2013-2016.**
- **CONFORME AL ESCENARIO MEDIO DE LOS PRONÓSTICOS PLANTEADOS EN EL ESTUDIO, AL CIERRE DE 2017 SE ESPERA UNA COMERCIALIZACIÓN DE 41 MIL 111 UNIDADES DE VEHÍCULOS PESADOS.**
- **CON ESTA INVESTIGACIÓN HABRÁ MAYOR CLARIDAD Y SUSTENTO SOBRE LA PERSPECTIVA EN LA VENTA DE ESTE TIPO DE VEHÍCULOS EN MÉXICO**
- **FALTAN MAYORES OPCIONES DE CRÉDITO Y PROGRAMAS DE RENOVACIÓN PARA ALCANZAR EL POTENCIAL MÁXIMO EN LA VENTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES Y PESADOS**

MÉXICO D.F. A 23 DE NOVIEMBRE DE 2017.- El “Estudio sobre el Potencial del Mercado de Vehículos Comerciales y Pesados y su Relación con la Estructura Económica Mexicana”, plantea que la demanda potencial de vehículos comerciales y pesados (Clases 2 a 8, tractocamiones y autobuses foráneos), se encuentra entre 89 mil 600 unidades y 98 mil 200 unidades en 2017. En el caso de los vehículos pesados, el potencial de mercado en nuestro país oscila entre 61 mil y 67 mil unidades, mientras que en el caso de los vehículos comerciales se encuentra entre 28 mil y 31 unidades. Este estudio fue presentado por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) y la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) con el apoyo de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Durante el anuncio de esta investigación, se informó que se efectuaron pronósticos para un horizonte de 5 años, en el marco de lo cual, el pronóstico máximo de comercialización para 2021 sería de 73 mil 736 unidades pesadas nuevas, mientras que el augurio más bajo sería de 44 mil 484 unidades.

“Con base en este estudio para finales de este año esperamos la comercialización máxima de 48 mil automotores de ese tipo, en cambio el escenario base rondaría las 41 mil 111 unidades”, comentó Guillermo Prieto Treviño.

El presidente ejecutivo de la AMDA explicó que uno de los temas fundamentales de este estudio, que ya se había hecho en el caso de vehículos ligeros, fue el identificar el potencial que tiene el mercado de vehículos comerciales y pesados, ya que era una de las grandes preguntas dado que había mucha especulación, por lo que retomando diversos indicadores económicos como la inversión, el ingreso, el tamaño de nuestra economía y comparándonos con otros países, es que pudimos conocer el tamaño de mercado que deberíamos tener en los siguientes años.

“Lo que estamos buscando es la transparencia de que haya información y realismo de los datos, pero que estén sustentados con estudios y análisis hechos por profesionales en la materia, y en este caso el aliado que se determinó que pudiera hacerlo fue la UNAM”, dijo.

Para alcanzar este mercado potencial, argumentó el directivo de la AMDA, se requiere una ampliación de las opciones de crédito y un nivel de tasas más competitivas, así como potenciar los programas públicos de renovación vehicular de este tipo de unidades, mantener y fortalecer los esquemas que restrinjan la importación masiva de vehículos pesados usados de Estados Unidos y Canadá a México, así como mejorar los esquemas para la recuperación de la prenda que actualmente se convierten en litigios que duran años.

Así mismo, se destacó el impacto que la fabricación de camiones y tractocamiones en el empleo, tanto de forma directa como en otros sectores económicos. Por cada empleo que genera la producción de este tipo de vehículos, se generar 4 empleos adicionales en otras actividades económicas, lo cual representa un efecto positivo en el resto de la economía.

Por último, Prieto Treviño adelantó que difundirán este estudio entre instituciones, legisladores, funcionarios y autoridades que tienen poder de decisión sobre los temas que impiden alcanzar el mercado potencial estimado, por lo que este estudio se convertirá en una herramienta de consulta y sustentación de iniciativas y propuestas públicas y privadas.

Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores agrupa a mil 800 distribuidores de vehículos nuevos establecidos en las 210 ciudades más importantes del país. Genera más de 100 mil empleos directos y 300 mil indirectos; reúne a 42 marcas de automóviles y camiones, además es miembro de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (ALADDA).

¹ **Vehículos Comerciales** considera: a la Clase 2 de más de 2,722 a 4,536 kg, y Clase 3 de más de 4,537 kg a 6,350 kg. Carga: Van/Vanete, furgón, chasis cabina, chasis con carrosería. **No incluye pick-ups ni vehículos convertidos.** **Vehículos Pesados** considera: Clase 4 de más de 6,351 kg a 7,257 kg., Clase 5: De más de 7,258 kg a 8,845 kg, Clase 6: De más de 8,846 kg a 11,793 kg., Clase 7: De más de 11,794 kg a 14,968 kg., Clase 8: De más de 14,969.