

SIMINDEX

Enero 2023



ANÁLISIS DETALLADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim¹.tech



ANÁLISIS DETALLADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

En Simdatagroup recolectamos, limpiamos, estandarizamos y procesamos a último nivel de detalle los datos de un porcentaje representativo de la industria automotriz en México, de manera diaria.

A partir de estos datos, que previamente han sido validados dentro de nuestro proceso habitual de calidad de datos generamos inteligencia de negocio para nuestros clientes. Una muestra de ello es el lanzamiento de nuestro reporte SimIndex, para todos nuestros lectores.

En el presente documento y como parte de esta primera edición haremos un breve recorrido histórico, pues para saber hacia dónde vamos es importante saber de dónde venimos.

Un hecho que no podemos omitir ha sido el impacto macroeconómico que ha tenido la pandemia para el sector automotriz. Nuestro aporte sobre el tema se aborda desde la perspectiva de lo ocurrido en la operación de los concesionarios, la cual es el primer frente al mercado para las marcas.

Es importante señalar que, la información utilizada para la elaboración del presente documento surge inicialmente de la recolección automática de datos de los sistemas DMS de los concesionarios y no de alguna fuente declarativa de información, por lo que los datos estadísticamente atípicos respecto al comportamiento del propio concesionario y el mercado han sido normalizados bajo la metodología Z-Score con el fin de mantener la integridad del análisis presentado.

Todos los indicadores de volumen expuestos serán presentados en forma relativa, es decir, sin divulgar sus valores absolutos.

SIMINDEX
Enero 2023



SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!tech

Índice

SIMINDEX

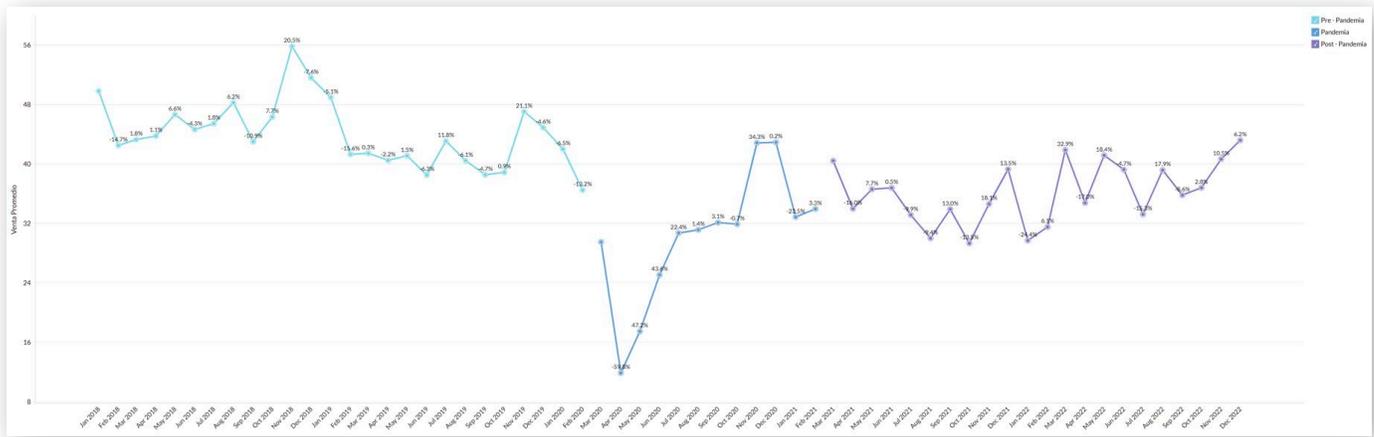
Enero 2023

Venta de Autos Nuevos	4
Venta de Autos Seminuevos	8
Taller de Servicio y Laminado y Pintura	11
Venta de Refacciones	13

VENTA DE AUTOS NUEVOS

En un primer vistazo es claro encontrar la tendencia de la industria a la baja si lo comparamos con los niveles mostrados previos a la pandemia. No obstante, al segmentar la información entre el “antes”, “durante” y “después” de pandemia podemos ver que, a partir de la segunda mitad de 2021 se ha encontrado una estabilidad en las cifras promedio por concesionario, y en el último trimestre de 2022 ya podemos observar una franca tendencia ascendente en las ventas.

Venta Promedio de Autos Nuevos por Concesionario.



44.0 Promedio Pre Pandemia

30.2 Promedio Pandemia

34.6 Promedio Post Pandemia

38.1 Promedio últimos 6 meses

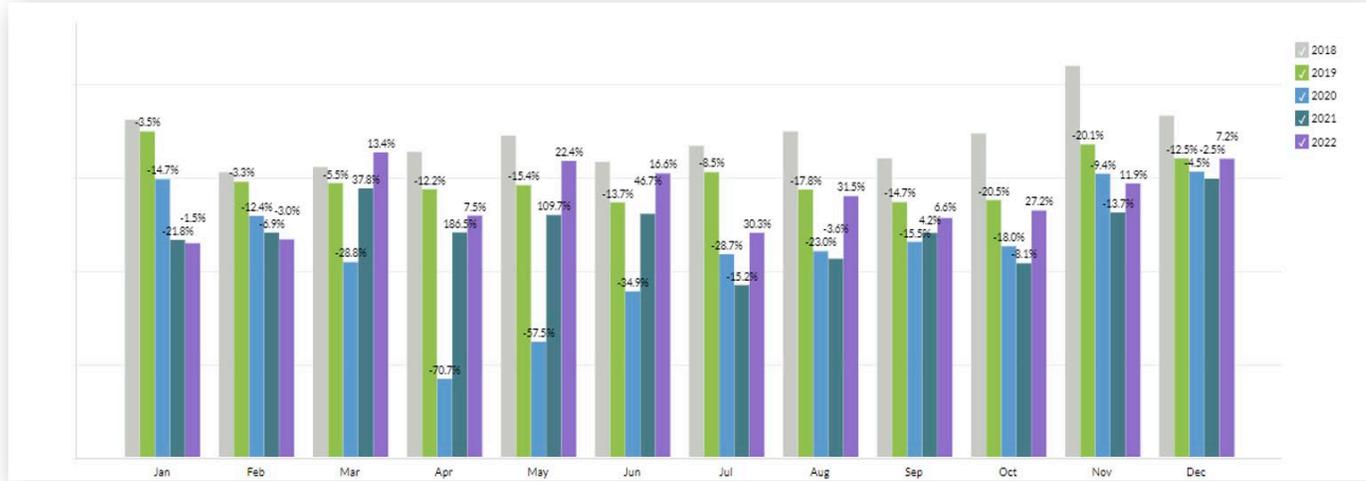
7.31%
Caída en venta promedio mensual de autos 2019 VS 2022

25.14%
Alza en venta promedio mensual de autos 2020 VS 2022

VENTA DE AUTOS NUEVOS

En la siguiente gráfica se muestra el comportamiento mensual de las ventas, comparado contra el mismo periodo del año anterior. De tal modo se puede apreciar la significativa mejora del sector en este ámbito con respecto al 2020, lo cual representa un paso adelante para recuperar los niveles obtenidos durante 2019.

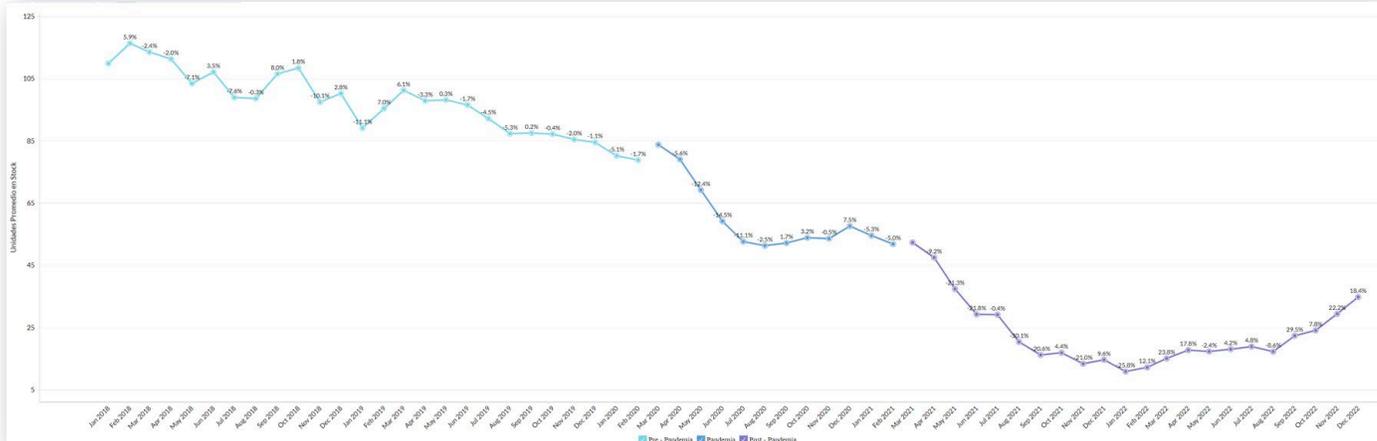
Variación Mensual en Venta al público de Autos Nuevos por Año



Uno de los principales retos para la recuperación de la industria ha sido el stock de vehículos; muestra de ello es el comportamiento de los inventarios en los concesionarios.

Si analizamos el inventario promedio por concesionario, observamos una importante caída a raíz de la pandemia, la cual en principio se puede explicar por el corte abrupto en la compra de unidades, sin embargo, posterior a la pandemia la complejidad para el abasto de unidades ha propiciado una reducción en los días inventario con los que cuentan los concesionarios. No obstante, vemos que a partir del cuarto trimestre del año 2022 se vuelve a contar con más de un mes venta de vehículos disponibles.

Inventario Promedio de Autos Nuevos por Concesionario



97.4 Promedio Pre Pandemia

59.8 Promedio Pandemia

22.9 Promedio Post Pandemia

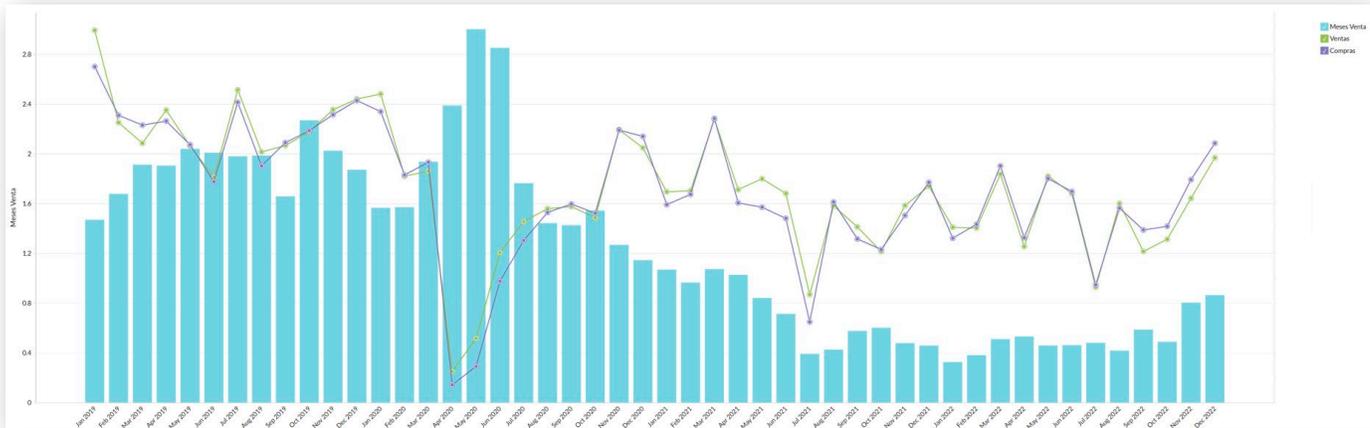
24.4 Promedio últimos 6 meses

VENTA DE AUTOS NUEVOS

En complemento con lo anterior, comparamos las compras y las ventas de vehículos por mes, en donde a partir del segundo trimestre del año se logró alcanzar o superar constantemente el punto de equilibrio entre las compras y las ventas. Es decir, el sector en general logró al menos reponer o comprar el mismo volumen de vehículos que se están facturando a cliente final.

Este mismo comportamiento se puede apreciar cuando contrastamos en el análisis los meses venta de los que disponen los concesionarios.

Comparativo de Compras, Ventas y Meses Venta de Autos Nuevos por Mes



Como todo reto, esta situación de falta de vehículos nos trajo oportunidades. Ya que implícitamente representó una optimización de los inventarios, debido a que la falta de stock ayudó a disminuir el porcentaje de inventario viejo en los concesionarios.

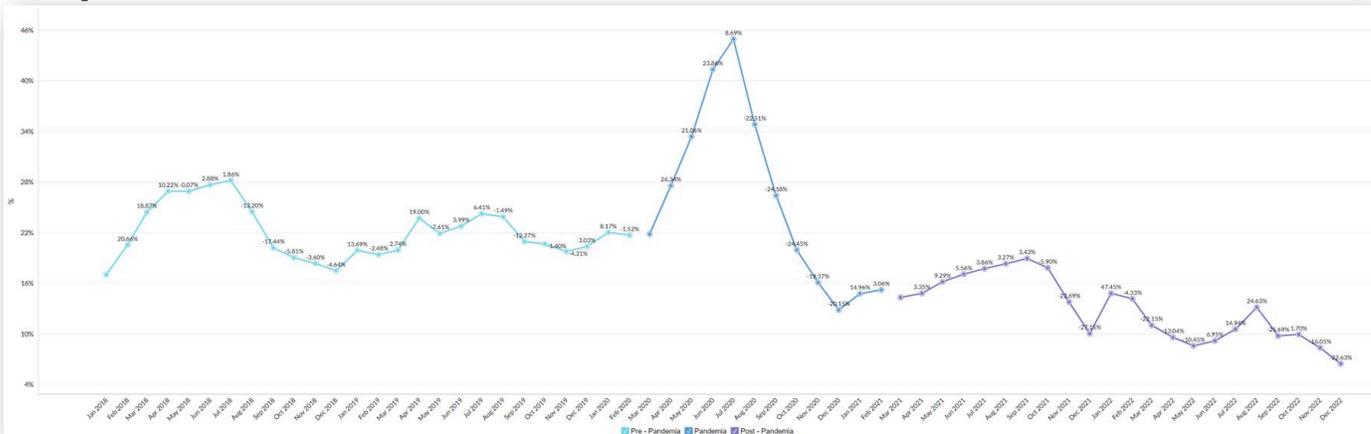


Abril 2021

Mes en el que los concesionarios comenzaron a contar con menos stock del que eran capaces de vender.

En la siguiente gráfica comparamos el porcentaje del inventario que tienen los concesionarios con más de 120 días respecto a su inventario total, en donde se observa una baja constante, lo que se traduce en ahorro directo de plan piso.

Porcentaje Promedio de Vehículos Nuevos con más de 120 días con respecto al Inventario Total



22.1% Promedio Pre Pandemia

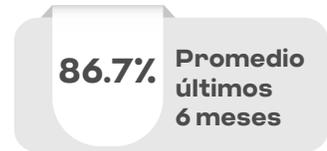
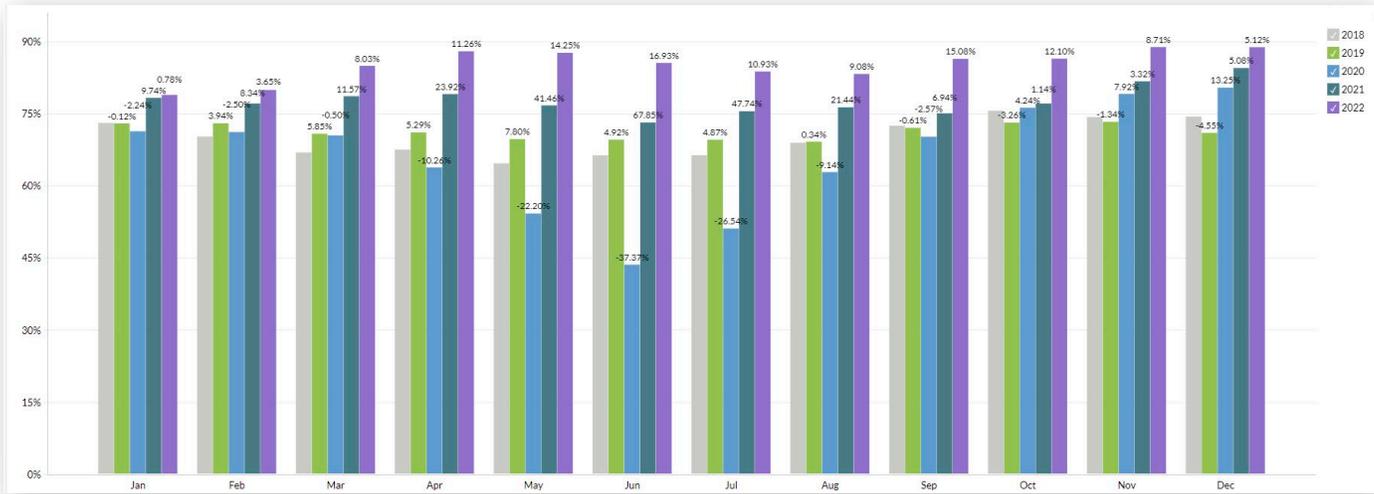
25.8% Promedio Pandemia

13.0% Promedio Post Pandemia

9.2% Promedio últimos 6 meses

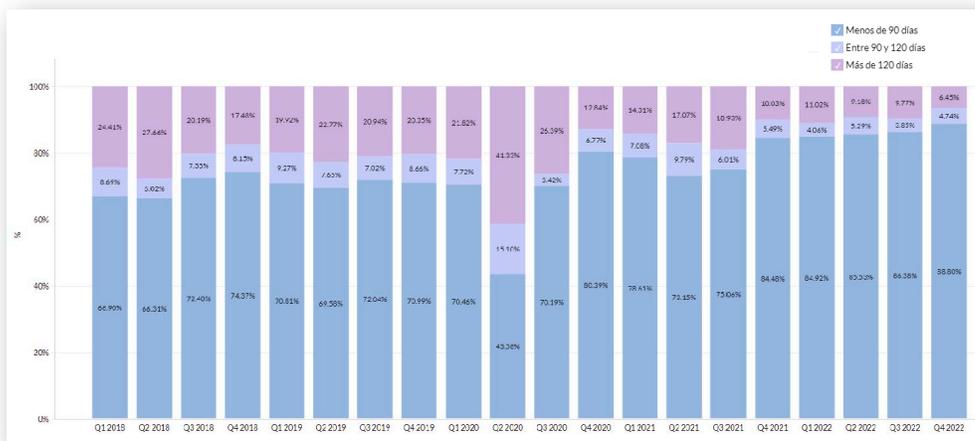
Otra forma de analizar el comportamiento de los inventarios en los concesionarios es mediante la observación del porcentaje del inventario que tiene menos de 90 días en el stock, donde podemos ver que, a partir de la pandemia el peso de este inventario "nuevo" o sano va ganando mayor participación respecto al total.

Porcentaje Promedio de Inventario Sano de Autos Nuevos por Concesionario



Al comparar ambos indicadores en una gráfica, es clara la mejora que se ha obtenido a partir de la pandemia.

Mix Promedio del Inventario de Autos Nuevos por Concesionario

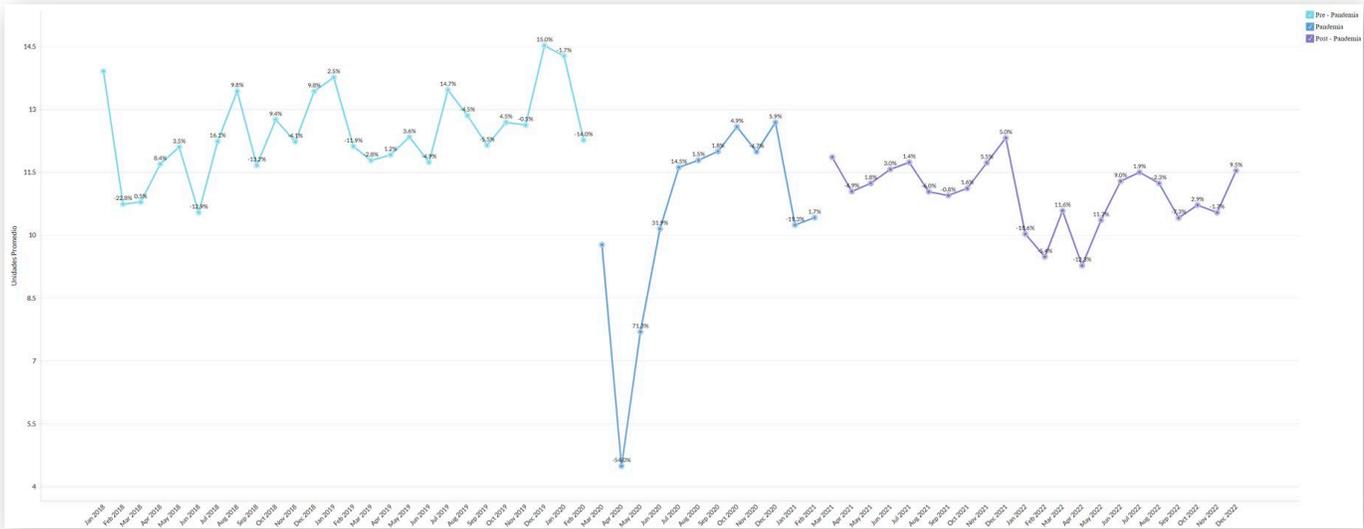


VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

El departamento de seminuevos ha cobrado relevancia en los últimos años y con el inicio de la pandemia su importancia dentro de la operación de los concesionarios incrementó.

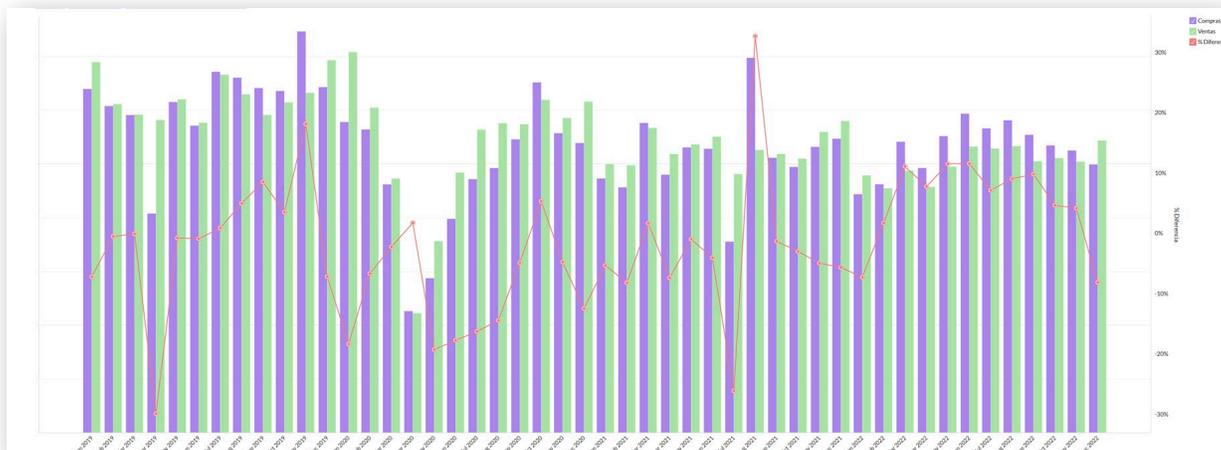
En esta gráfica, el primer punto a observar es que la recuperación respecto a los niveles prepandemia fue prácticamente inmediata, en menos de tres meses.

Venta Promedio de Autos Seminuevos al Público por Concesionario



Por otro lado, si bien en un inicio hubo mayor demanda que oferta disponible en el área de vehículos seminuevos, en menos de un año la situación se regularizó.

Reabastecimiento de Autos Seminuevos

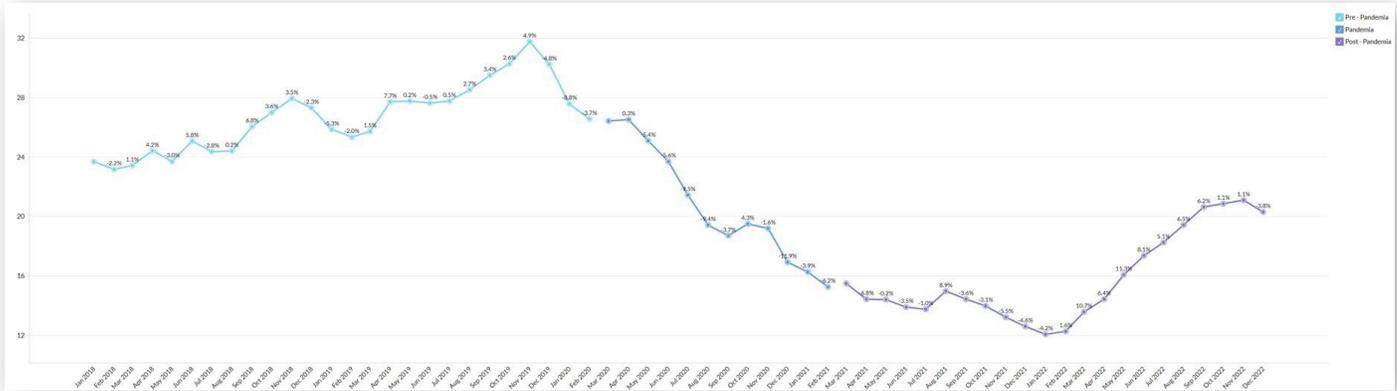


7.8% ↑
Incremento en la participación de seminuevos dentro de la venta de autos en un concesionario.

VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

Al analizar el stock promedio por concesionario se aprecia una caída a raíz de la pandemia y se podría interpretar que la situación es similar al área de autos nuevos.

Inventario Promedio de Autos Seminuevos por Concesionario



26.6 Promedio Pre Pandemia

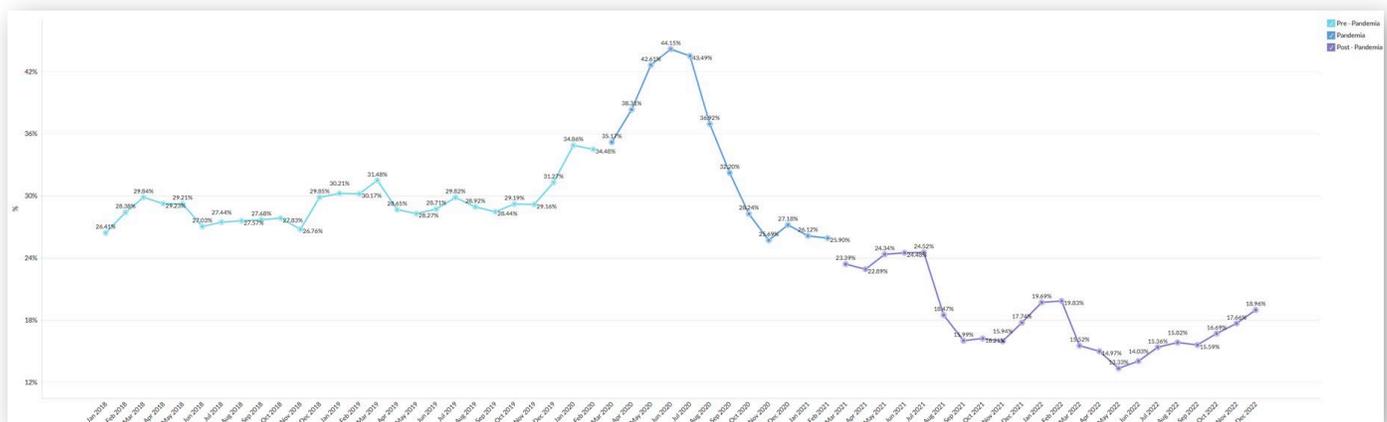
20.7 Promedio Pandemia

15.8 Promedio Post Pandemia

20.4 Crecimiento Promedio últimos 6 meses

Al igual que en el área de autos nuevos, la reducción de inventario ayudó a los concesionarios a sanear su inventario de seminuevos, pasando de 29.3% a 18.2% en vehículos con más de 120 días sobre el total del inventario.

Porcentaje Promedio de Vehículos Seminuevos con más de 120 días con respecto al Inventario Total



29.3% Promedio Pre Pandemia

33.8% Promedio Pandemia

18.2% Promedio Post Pandemia

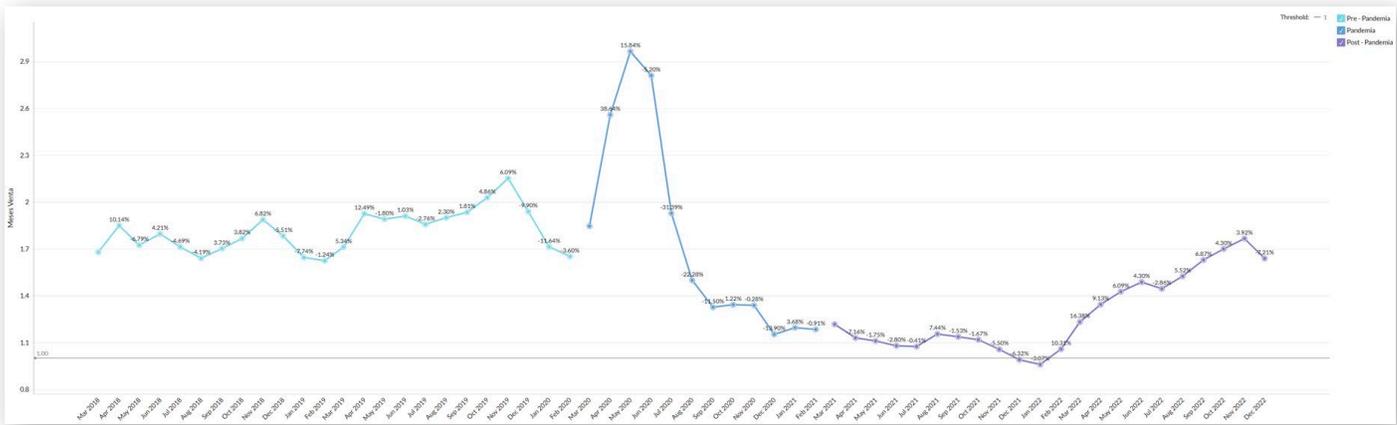
18.8% Promedio últimos 6 meses

VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

En términos de meses venta, podemos ver que solo en dos ocasiones los concesionarios han estado por debajo de un mes venta.

También observamos un incremento en la segunda mitad de 2022, mismo que se puede entender a raíz de la baja en las ventas de seminuevos, vistas con anterioridad y que se deriva del incremento de ventas en autos nuevos.

Promedio de Meses Venta en Vehículos Seminuevos por Concesionario



1.80 Promedio Pre Pandemia

1.75 Promedio Pandemia

1.28 Promedio Post Pandemia

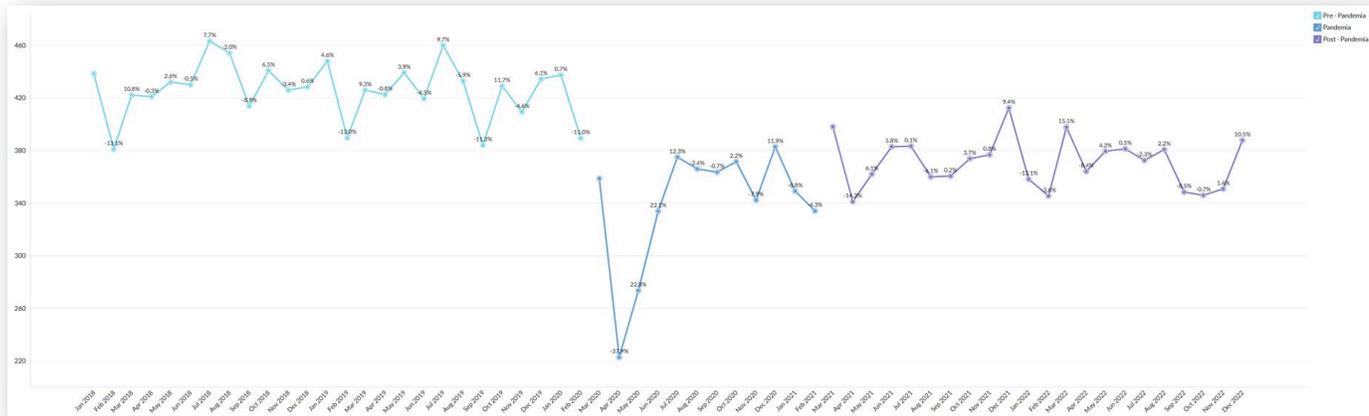
1.62 Promedio últimos 6 meses

VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

TALLER DE SERVICIO Y LAMINADO Y PINTURA

De manera similar al departamento de autos nuevos, el taller se ha visto afectado en la cantidad de asistencia. Con la diferencia que hubo una pronta recuperación en menos de cuatro meses y se ha mantenido estable desde entonces hasta el último trimestre de 2022 donde se muestra una clara recuperación.

Promedio de Órdenes Públicas Facturadas Taller Servicio por Concesionario



425.7 Promedio Pre Pandemia

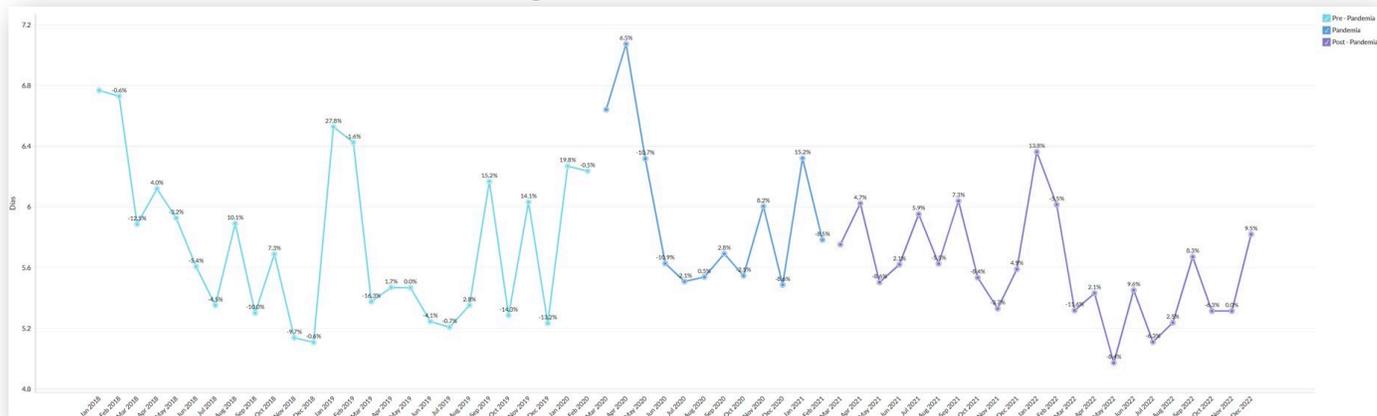
339.3 Promedio Pandemia

370.9 Promedio Post Pandemia

364.2 Promedio últimos 6 meses

Por otro lado, si bien los volúmenes de órdenes mensuales aún se encuentran en proceso de recuperación respecto a los obtenidos en prepandemia, la eficiencia en cuanto a los días que pasa un auto en el taller ha tenido una ligera reducción, esto tomando en cuenta que algunas piezas de uso regular aún no se encuentran en alta disponibilidad.

Promedio de Días en Taller por Orden Públicas



5.8 Promedio Pre Pandemia

6.0 Promedio Pandemia

5.6 Promedio Post Pandemia

5.4 Promedio últimos 6 meses

TALLER DE SERVICIO Y LAMINADO Y PINTURA

Ahora, si observamos el volumen de venta de las dos áreas del taller (MDO y LyP) podemos observar una recuperación pronta en las ventas de servicio mientras que Laminado y Pintura se ha visto bastante afectado.

Comparativa de Venta de Mano de Obra en Taller Servicio y Laminado y Pintura



Aproximadamente, el **23%** de la venta promedio mensual por taller se obtiene por LyP

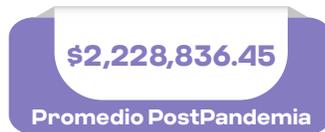
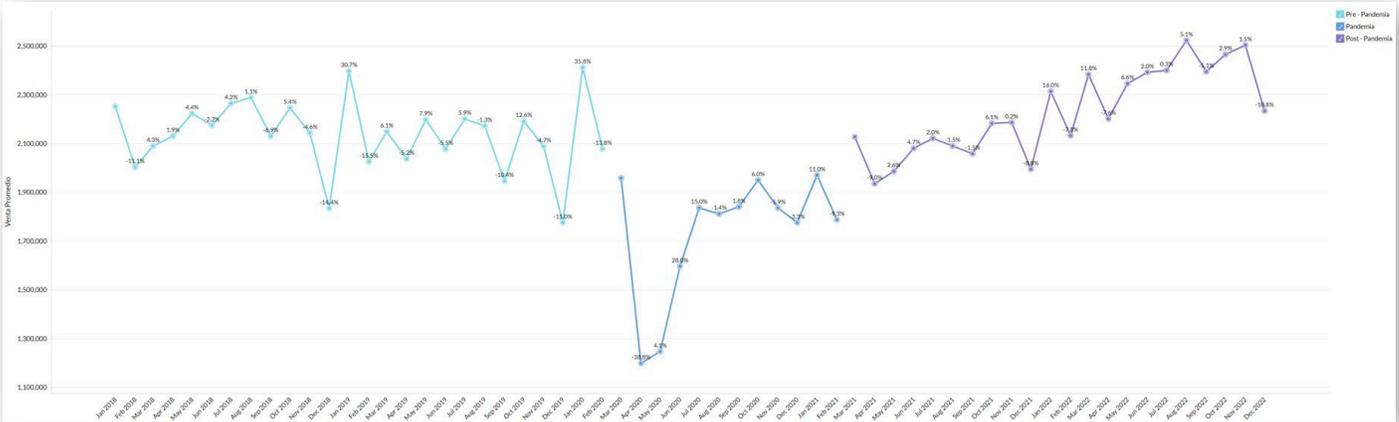
En LyP, hasta enero 2022 se observa la recuperación en esta área

TALLER DE SERVICIO Y LAMINADO Y PINTURA

VENTA DE REFACCIONES

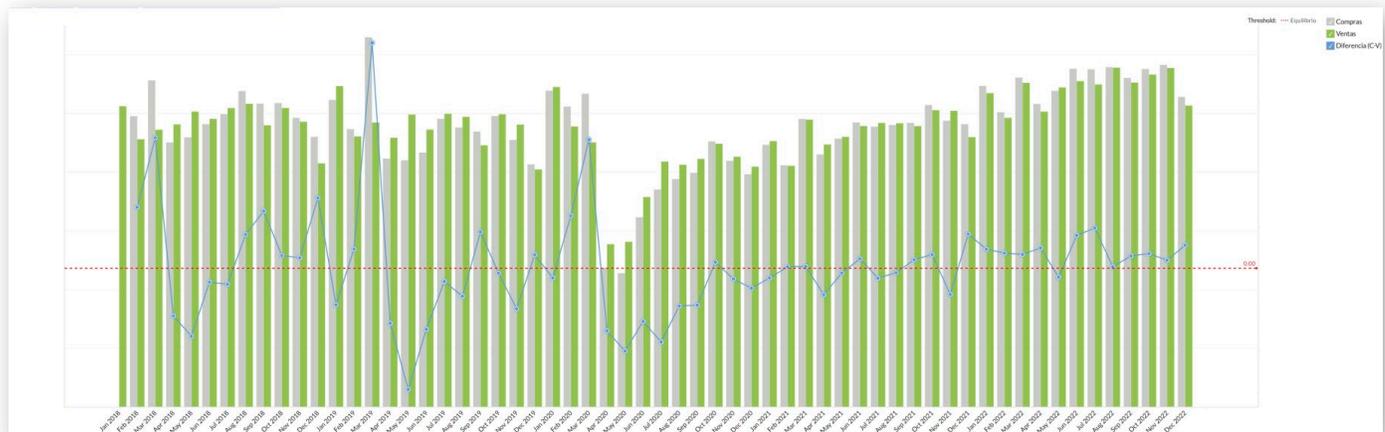
Dentro de los departamentos con mayor estabilidad se encuentra la venta de refacciones pues, a pesar de que se vio considerablemente afectada por la pandemia, la recuperación fue casi inmediata y con una tendencia ascendente hasta la fecha.

Venta Promedio de Refacciones por Concesionario



En contraste con las áreas anteriores, no se percibe una escasez en la compra de refacciones puesto que, posterior a la pandemia, se exhiben niveles superiores de compras con respecto a las ventas incrementando el inventario disponible

Reabastecimiento Refacciones

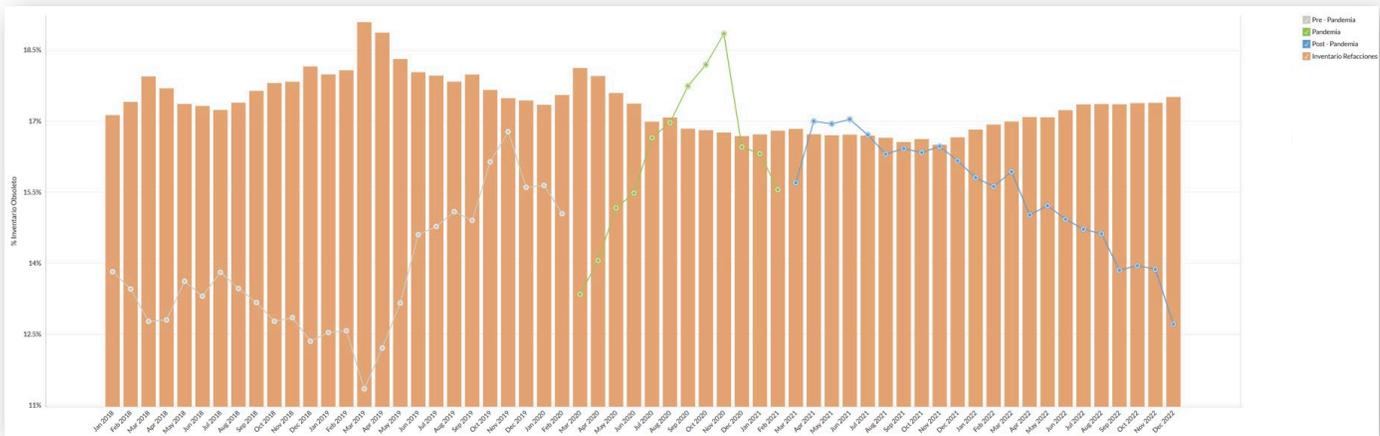


VENTA DE REFACCIONES

Por otro lado, aunque durante la pandemia se empezaba a disminuir el inventario de refacciones, el porcentaje de piezas obsoletas aumentaba. Fue hasta principios de 2021 que comenzó a mostrarse esta tendencia descendente en el inventario obsoleto que persiste hasta la fecha.

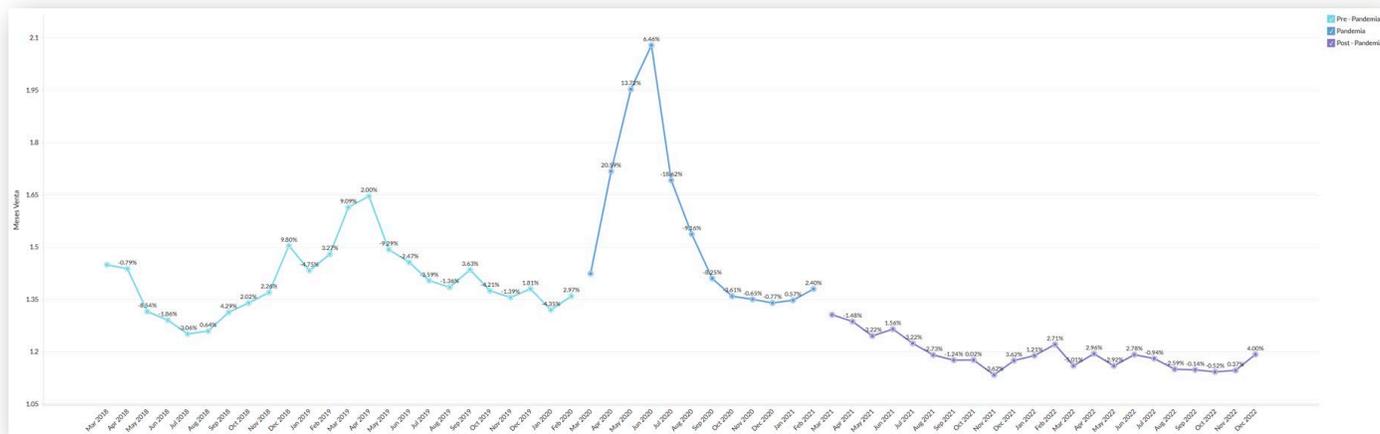


Porcentaje de Inventario Obsoleto e Inventario Total



En complemento, aún con las fluctuaciones de los inventarios y el nivel de abastecimiento registrado, se mantienen niveles entre el 1.0 y 1.5 meses venta.

Promedio de Meses Venta en Refacciones



VENTA DE REFACCIONES

SIMINDEX

Enero 2023

Somos SIMDATAGROUP, expertos en datos para mover a la industria automotriz.

Simetrical & Sim1.tech

unen las mejores soluciones de software y a los expertos en inteligencia de negocios de la industria automotriz en un mismo grupo.

www.simdatagroup.com

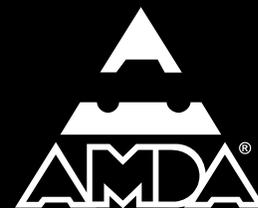
info@simdatagroup.com

SIMDATAGROUP



SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim1.tech



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

SIMINDEX

Enero 2023

De este documento:

La información de este documento es confidencial y legalmente puede ser privilegiada. Está dirigida únicamente al destinatario y nadie más está autorizado a tener acceso a este documento. Si usted no es el destinatario a quien está dirigido, le está prohibido o puede ser ilícito el copiar, distribuir, o tomar cualquier acción en relación con el contenido de este documento por lo que le pedimos informe inmediatamente al remitente vía email y destruya el mensaje original, así como las copias del mismo. Este mensaje ha sido escaneado contra virus, sin embargo, no somos responsables por daños o alteraciones a terceras personas, o por el resultado de cualquier virus. Toda información personal y/o sensible recabada por cualquier medio será asegurada bajo los lineamientos del Aviso de Privacidad del remitente en nuestra página de internet y conforme a lo ordenado por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Términos y condiciones

Al momento de recepción de este documento (en lo sucesivo como "Documento" y/o "SIMINDEX"), ya sea en digital y/o en medios impresos y/o Redes Sociales, mismo que es propiedad de SIMETRICAL S.A. DE C.V. (en lo sucesivo como "SIMDATAGROUP"), el usuario acepta apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este convenio y declara expresamente su aceptación.

En caso de no aceptar en forma absoluta y completa los términos y condiciones de este convenio, el usuario deberá abstenerse de acceder, utilizar y conservar el documento. En caso de que el usuario ingrese, utilice y conserve el documento se considerará como una absoluta y expresa aceptación de los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO aquí estipulados. La sola utilización y recepción de este documento le otorga al público en general la condición de usuario (en adelante referido como el "usuario" o los "usuarios") e implica la aceptación, plena e incondicional, de todas y cada una de las condiciones generales y particulares incluidas en estos TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO de SIMDATAGROUP. Cualquier modificación a los presentes TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO será realizada cuando SIMDATAGROUP, lo considere apropiado, siendo exclusiva responsabilidad del usuario asegurarse de tomar conocimiento de tales modificaciones.

Licenciamiento

- I. Por virtud de la celebración de este convenio, SIMDATAGROUP otorga y concede al usuario el derecho no exclusivo, revocable y no transferible de ver y utilizar el presente documento de conformidad con los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO que aquí se estipulan. Para los efectos del presente convenio, las partes acuerdan que por "usuario" se entenderá a cualquier persona de cualquier naturaleza que tenga acceso a este documento y/o a cualquiera parte de su contenido.
- II. El usuario sólo podrá imprimir y/o copiar cualquier información contenida o publicada en el presente documento exclusivamente para uso personal, queda terminantemente prohibido el uso comercial de dicha información. En caso de ser persona moral se sujetará a lo dispuesto por el artículo 148, fracción IV de la Ley Federal del Derecho de Autor.
- III. La reimpresión, publicación, distribución, asignación, venta, reproducción electrónica o por otro medio, parcial o total, de cualquier información, dato o gráfico que aparezca en este documento, para cualquier uso distinto al personal no comercial le está expresamente prohibido al usuario, a menos de que cuente con la autorización previa y por escrito de SIMDATAGROUP.

Reglas de Uso

El usuario acepta apegarse a las siguientes reglas de uso:

- I. Toda la información contenida en el documento se refiere a datos estadísticos.
- ii. El usuario reconoce y acepta que la información publicada o contenida en dicho documento no deberá ser usada para toma de decisiones, si no de lo contrario es para fines estadísticos y de comparación.
- III. La información contenida en el documento es obtenida con base a los indicadores de SIMDATAGROUP.
- IV. No obstante, la información, gráficas, imágenes, conceptos u opiniones publicadas en el documento no necesariamente reflejan la posición de SIMDATAGROUP, ni de sus directores, accionistas, empresas filiales y/o subsidiarias. Por esta razón, SIMDATAGROUP no se hace responsable por ninguna de las informaciones, datos, gráficas, imágenes, indicadores, opiniones y/o conceptos expresados en el documento. En este caso, se recomienda al usuario consultar con un especialista y/o profesional en la materia. Asimismo, SIMDATAGROUP no se hace responsable de la información contenida en hipervínculos, en caso de aplicar, en el entendido de que el uso y seguimiento de los mismos serán bajo riesgo y responsabilidad del usuario.
- V. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de bloquear el acceso o remover en forma parcial o total toda información, comunicación o material que a su exclusivo juicio pueda resultar: i) abusivo, difamatorio u obsceno; ii) fraudulento, artificioso o engañoso; iii) violatorio de derechos de autor, marcas, confidencialidad, secretos industriales o cualquier derecho de propiedad intelectual de un tercero; iv) ofensivo o; v) que de cualquier forma contravenga lo establecido en este convenio.
- VI. SIMDATAGROUP se compromete a realizar los mayores esfuerzos para que la información sea siempre confiable y veraz. Bajo ninguna circunstancia SIMDATAGROUP será responsable de cualquier daño y/o perjuicio, directo o indirecto, causado al usuario y/o terceros por el uso de la información obtenida a través de este documento. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de suprimir o modificar el contenido de esta página que, a exclusivo juicio de SIMDATAGROUP, no cumpla con sus estándares o que pudiera resultar contrario al ordenamiento jurídico vigente y, por consiguiente, no será responsable por cualquier falla o tardanza que se genere al eliminar tal material.