

# SIM INDEX

Octubre 2023



ANÁLISIS DETALLADO DE  
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

3er Q  
2023

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim<sup>1</sup>.tech



AMDA<sup>®</sup>  
Asociación Mexicana de  
Distribuidores de Automotores A.C.

# SIM INDEX

Octubre 2023

3er Q  
2023



Asociación Mexicana de  
Distribuidores de Automotores A.C.

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim!tech

**E**n 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, generamos inteligencia de negocio para nuestros clientes, quienes representan alrededor del 40% de concesionarios de 34 diferentes marcas. Una muestra de nuestra Inteligencia de Negocios es, en colaboración con la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, AMDA, el lanzamiento de nuestro reporte conjunto SimIndex, para todos nuestros lectores.

En el presente año, es fundamental la inclusión de métricas adicionales de gran relevancia para llevar a cabo una gestión informada en todos los concesionarios. En este informe, proporcionaremos una visión actualizada de los indicadores clave, analizaremos la retención de vehículos nuevos, exploraremos la retención en el caso de vehículos seminuevos y examinaremos los tiempos de estancia en el taller.



# SIM INDEX

Octubre 2023

## Índice

Actualización de Principales Indicadores **4**

Actualización Retención Autos Nuevos **7**

Retención Autos Seminuevos **9**

Análisis de Órdenes en Taller **12**

Conclusión **14**

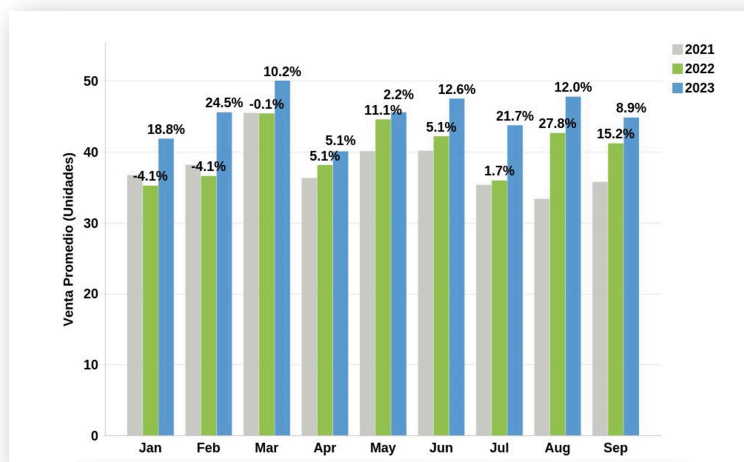
## Actualización de Principales Indicadores

Con el fin de tomar decisiones informadas y estratégicas en la gestión del concesionario, es de vital importancia mantener una estrecha vigilancia sobre indicadores clave vistos de manera mensual y acumulada, evaluando el rendimiento actual y la situación del concesionario desde enero hasta septiembre. Al observar con atención estos indicadores, obtendremos una noción de cómo se están desempeñando y cuál es la tendencia que sigue el mercado.

## VENTA DE AUTOS NUEVOS

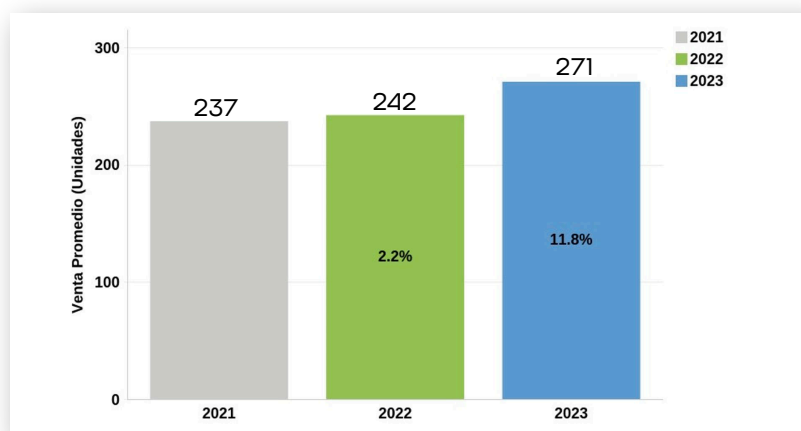
### Promedio mensual de Venta de Autos Nuevos

A medida que avanza el año en curso, el departamento de autos nuevos continúa mostrando mejoras notables. Esto se refleja en un aumento constante en las ventas mensuales, superando los resultados de 2022 y 2021.



### Promedio acumulado de Venta de Autos Nuevos de enero a septiembre.

Como era de esperar, la suma de ventas de los meses transcurridos es un 11.8% mayor que en el mismo período del año anterior. Desde enero al cierre de septiembre 2023, se han vendido en promedio 271 vehículos por concesionario.

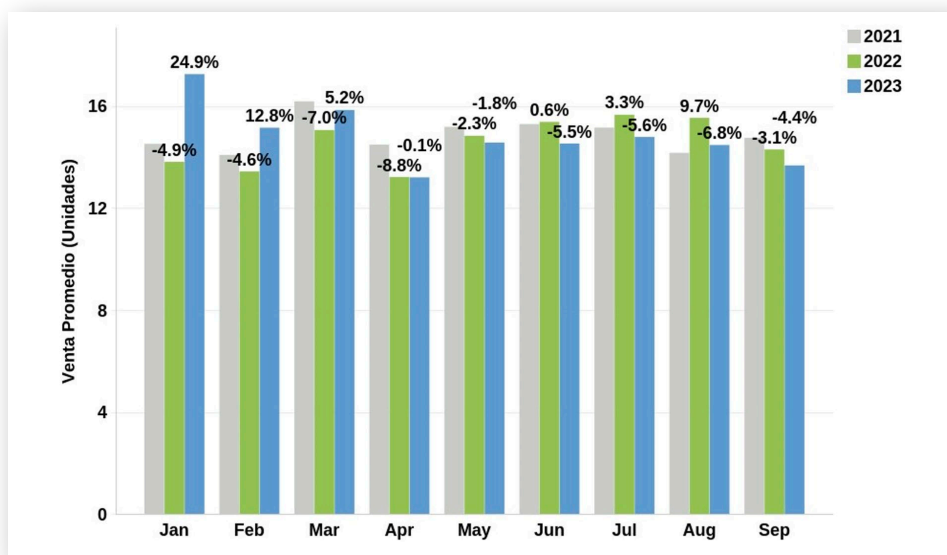


Variación porcentual anual, comparado con el año anterior

## VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

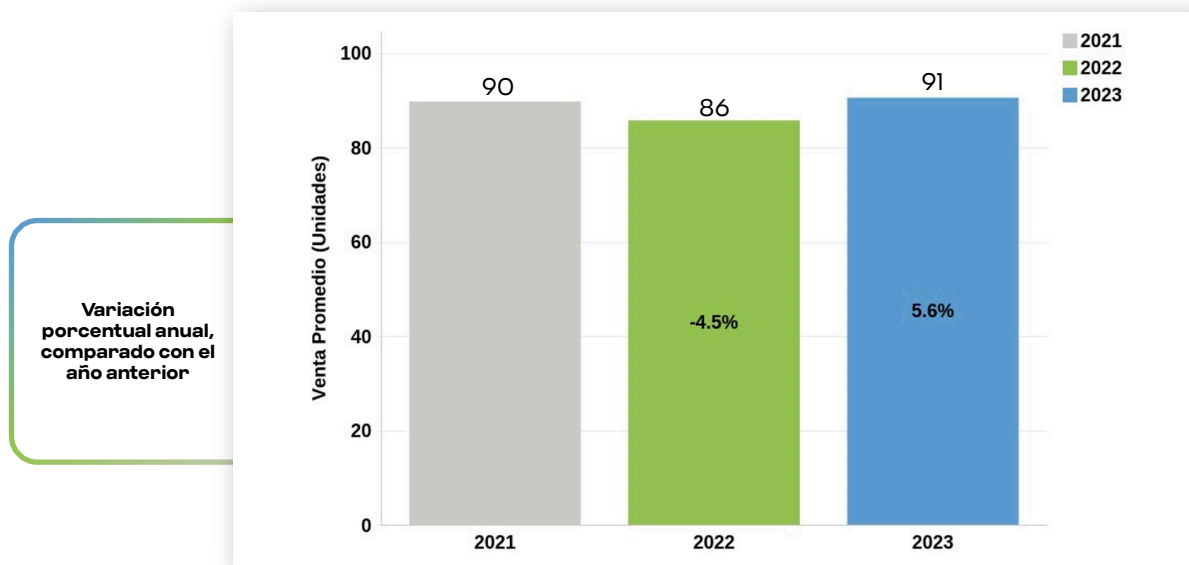
### Promedio mensual de Venta de Autos Seminuevos

En contraste, la venta de autos seminuevos comenzó con un sólido primer trimestre, pero mantener esta tendencia ha sido un desafío a medida que avanza el año, ya que hasta la fecha se encuentra por debajo del promedio de ventas de 2022.



### Promedio acumulado de Venta de Autos Seminuevos de enero a septiembre.

A pesar de un rendimiento inferior en los meses posteriores al primer trimestre, el buen desempeño de este ha sido lo suficientemente sólido como para lograr un promedio de 91 vehículos seminuevos vendidos por concesionario, lo que representa un aumento del 5.6% en comparación con 2022 y supera en una unidad el promedio de 90 vehículos vendidos en 2021.

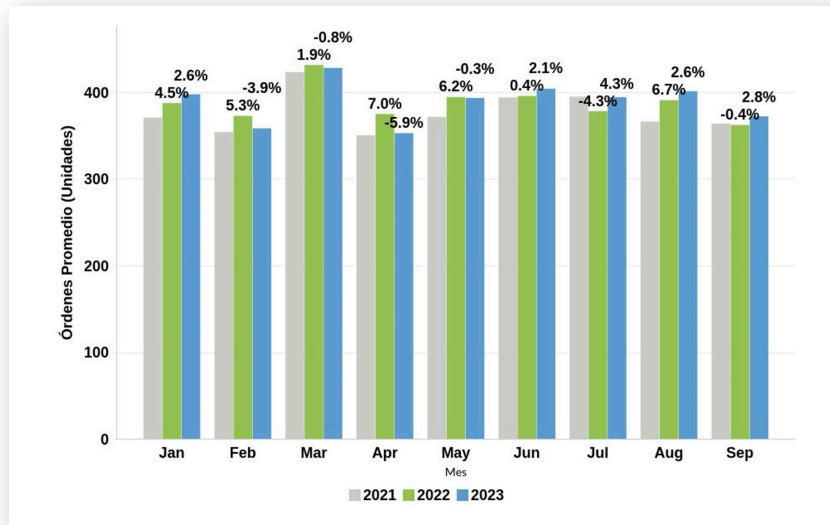


Variación porcentual anual, comparado con el año anterior

# ÓRDENES PÚBLICAS FACTURADAS

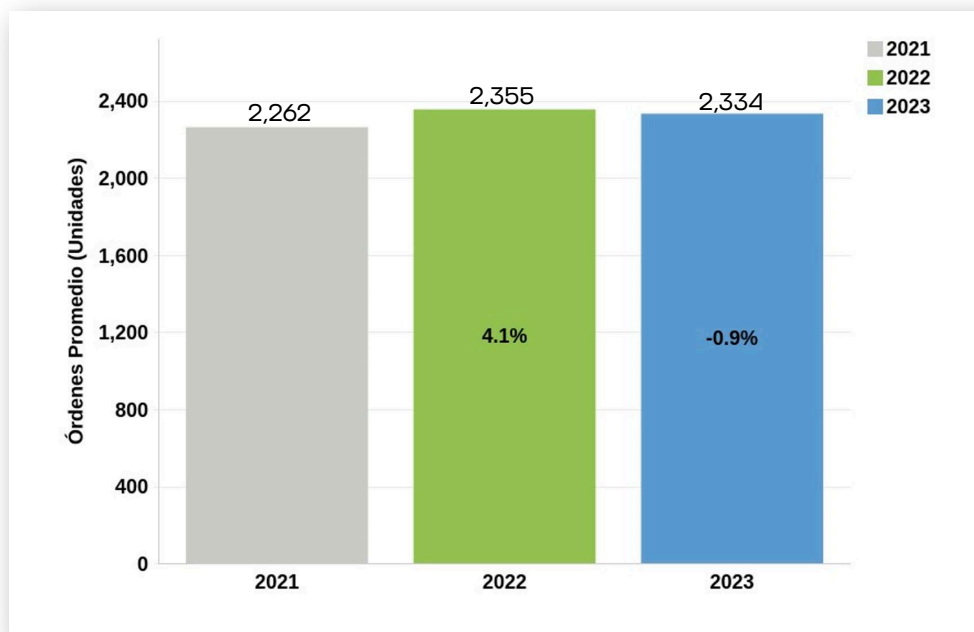
## Promedio mensual de Órdenes Tipo Público

El número promedio de órdenes atendidas por concesionario ha experimentado variaciones tanto positivas como negativas en comparación con el año anterior; pero en el último trimestre ha mostrado un aumento constante durante todo el período.



## Promedio acumulado de Órdenes Tipo Público de enero a septiembre.

A pesar del buen desempeño en el último trimestre, no ha sido suficiente para lograr un crecimiento en comparación con el mismo período del año anterior; presentando un ligero decrecimiento del 0.9%, con un promedio de 2,334 órdenes por concesionario en lo transcurrido del año.



Variación porcentual anual, comparado con el año anterior

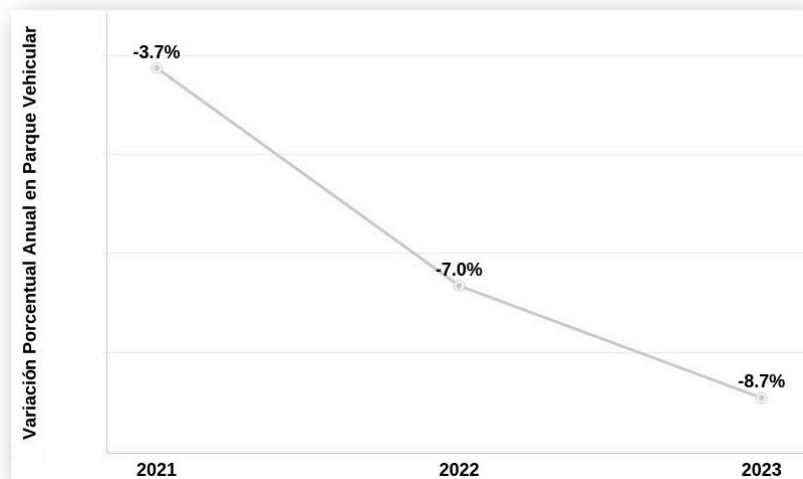
ACTUALIZACIÓN DE PRINCIPALES INDICADORES

## ACTUALIZACIÓN RETENCIÓN AUTOS NUEVOS

En esta sección, abordaremos una breve actualización sobre el desempeño del departamento de autos nuevos en el concesionario, centrándonos en la perspectiva de la métrica de retención.

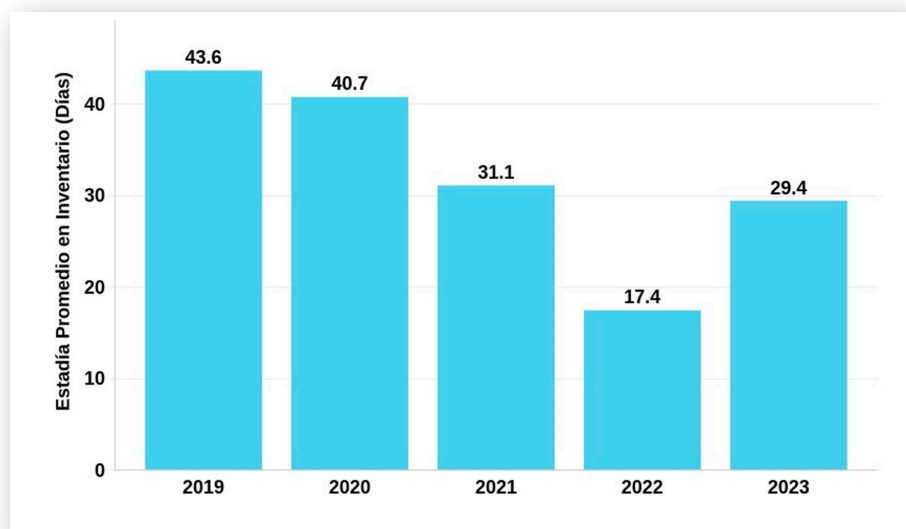
### Parque Vehicular

Comenzamos examinando el parque vehicular acumulado de los últimos cinco años. Desde 2021, hemos presenciado una disminución en el parque vehicular debido a la caída en las ventas en 2020. Sin embargo, se observa una lenta pero constante recuperación como se vio en la primera parte del SimIndex al estar aumentando las ventas.



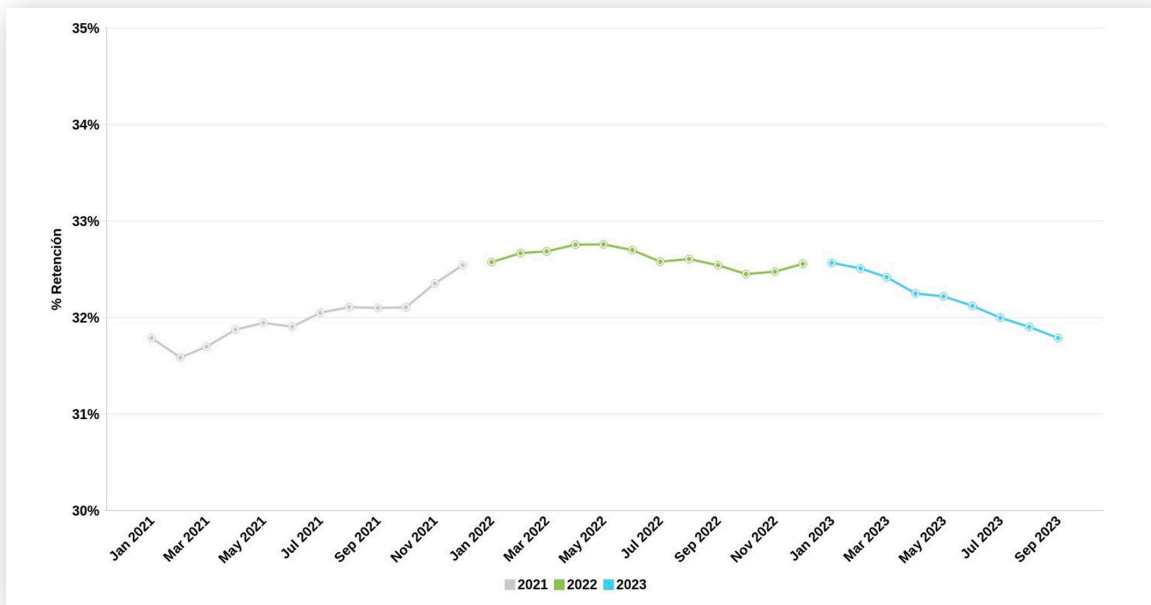
### Promedio de Días en Inventario

Además, uno de los indicadores que señala mejoras en el departamento de autos nuevos es el tiempo que permanecen estos vehículos en el inventario. En los últimos tres años, hemos experimentado los valores más bajos en este parámetro, lo que indica una rotación más rápida de estos vehículos.



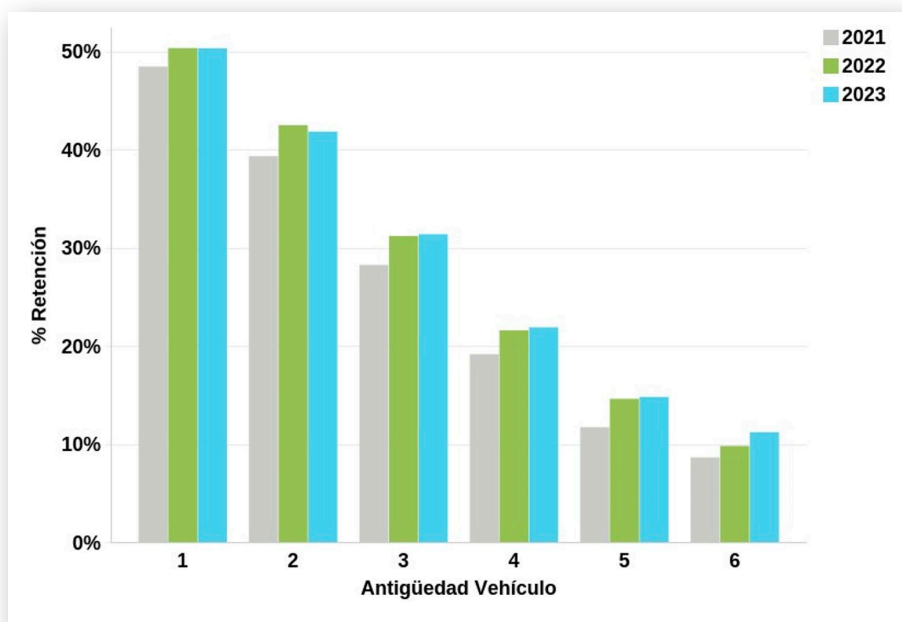
## Retención Autos Nuevos

A pesar de tener un parque vehicular más reducido en los últimos años, hemos observado un aumento en la retención en 2022 en promedio de un 1%, aunque en el transcurso del año vigente se muestra una disminución en este rubro.



## Retención por Antigüedad del Vehículo

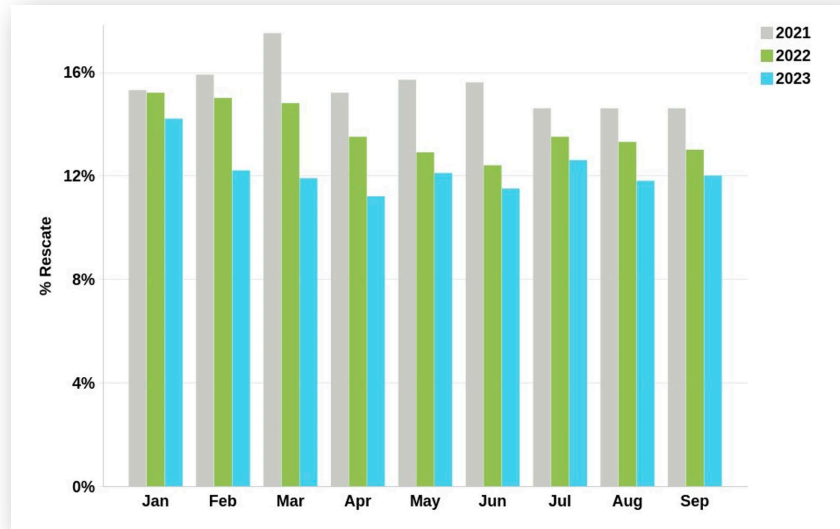
Además, hemos notado mejoras consistentes en la retención según la antigüedad del vehículo en los últimos tres años. A pesar de tener un parque vehicular más pequeño, se realiza un esfuerzo significativo para retener todos los segmentos que lo componen.





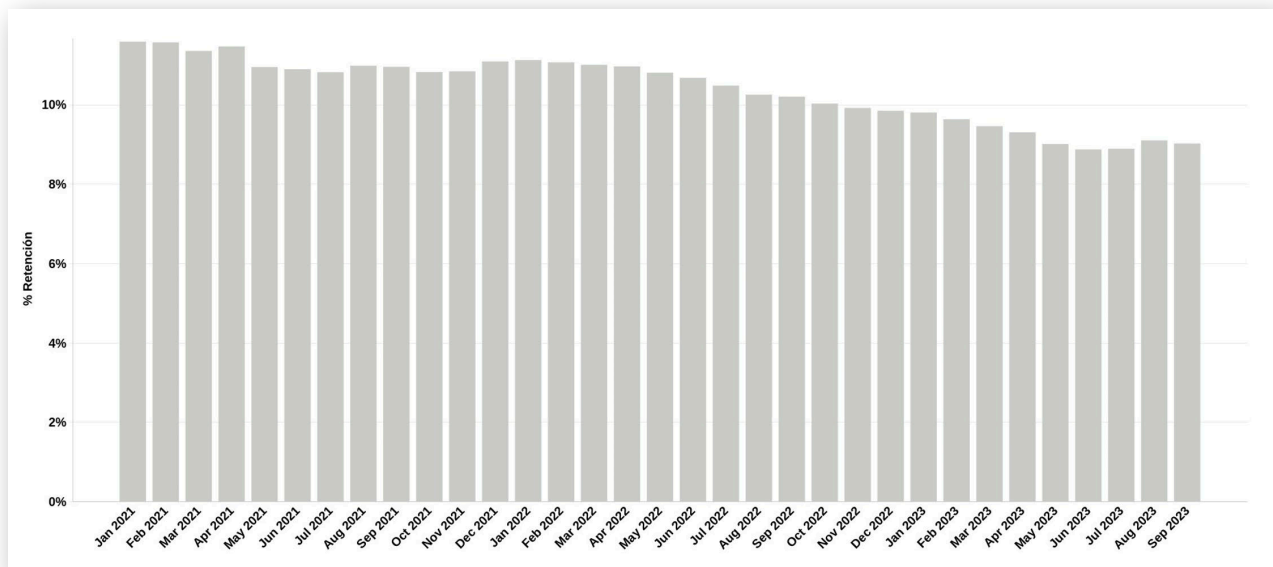
## Porcentaje de Rescate

Aunque hemos logrado una mayor retención en los últimos dos años en comparación con 2021, aún existen áreas de oportunidad para obtener mejores resultados. Esto se refleja en la categoría de vehículos en riesgo, aquellos que no han visitado el taller en los últimos 13 a 14 meses. Si observamos con atención, en 2021 logramos rescatar un mayor porcentaje de estos vehículos en comparación con los años posteriores.



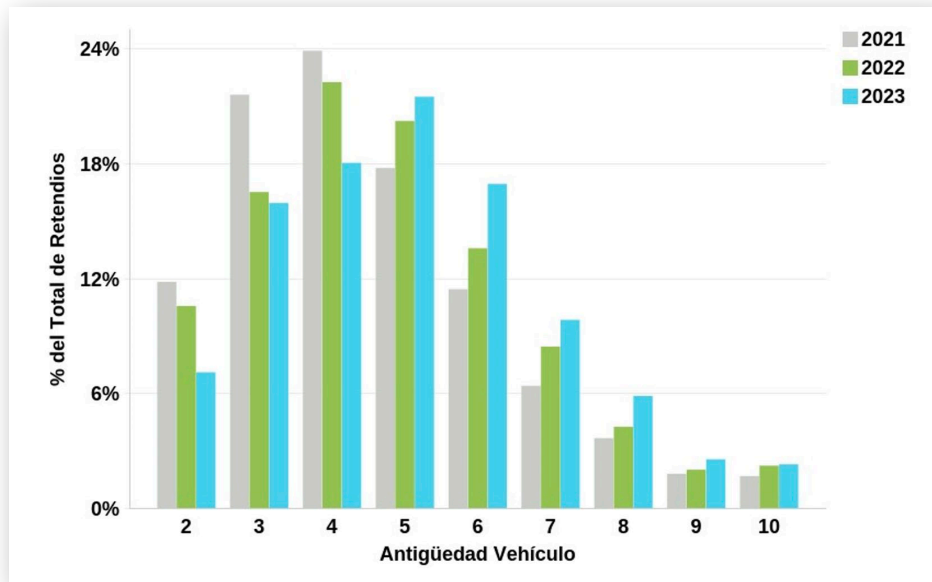
## RETENCIÓN AUTOS SEMINUEVOS

De manera análoga, examinaremos el comportamiento de la retención en autos seminuevos, considerando un parque vehicular con una antigüedad de cinco años. A principios de 2021, registramos una retención promedio del 11.5%. Sin embargo, hemos sido testigos de una disminución gradual en esta métrica, llegando a una retención promedio del 9% para septiembre de 2023.



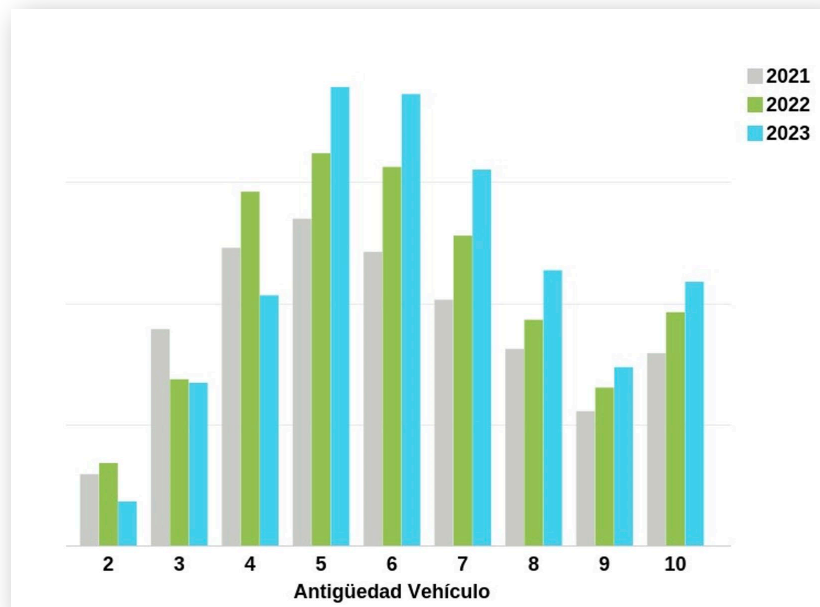
## Composición de Vehículos Retenidos por Antigüedad

Asimismo, es esencial examinar la composición de los vehículos retenidos en función de su antigüedad. En el caso de los años 2021 y 2022, notamos una mayor concentración de vehículos con alrededor de cuatro años de antigüedad. En contraste, en el año 2023, prevalecen los vehículos con cinco años de antigüedad.



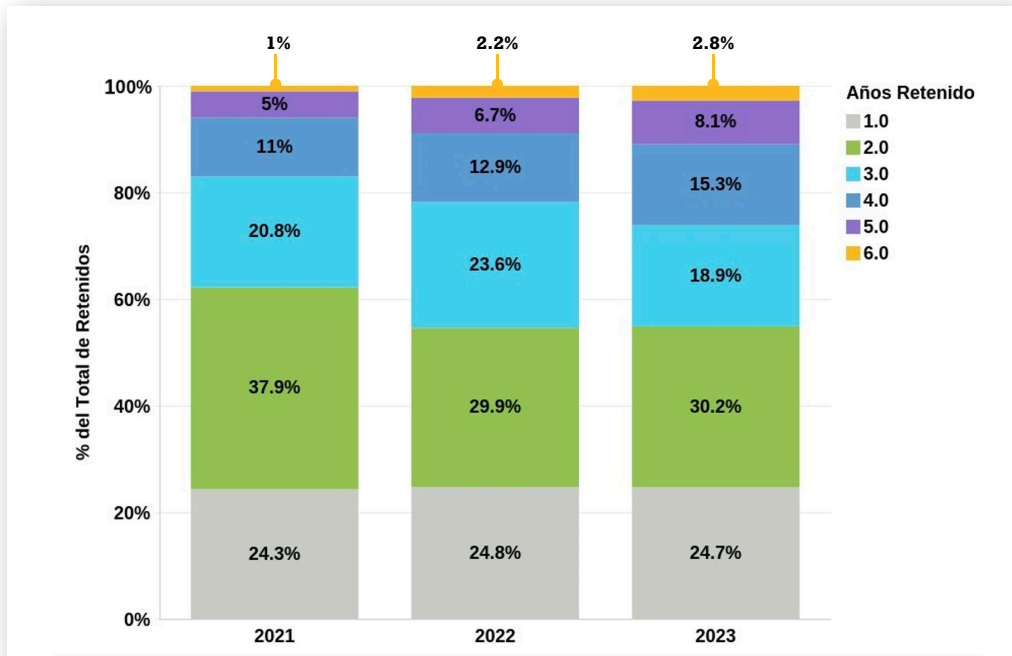
## Composición del Parque Vehicular por Antigüedad

El fenómeno anterior no es coincidencia, ya que el parque vehicular en su conjunto ha ido adquiriendo una mayor antigüedad promedio cada año. Esto se debe, en parte, a la disminución en las ventas debido a la pandemia y a la recuperación gradual de los últimos años. Estos factores han contribuido a la evolución de la composición de nuestro parque vehicular por antigüedad.



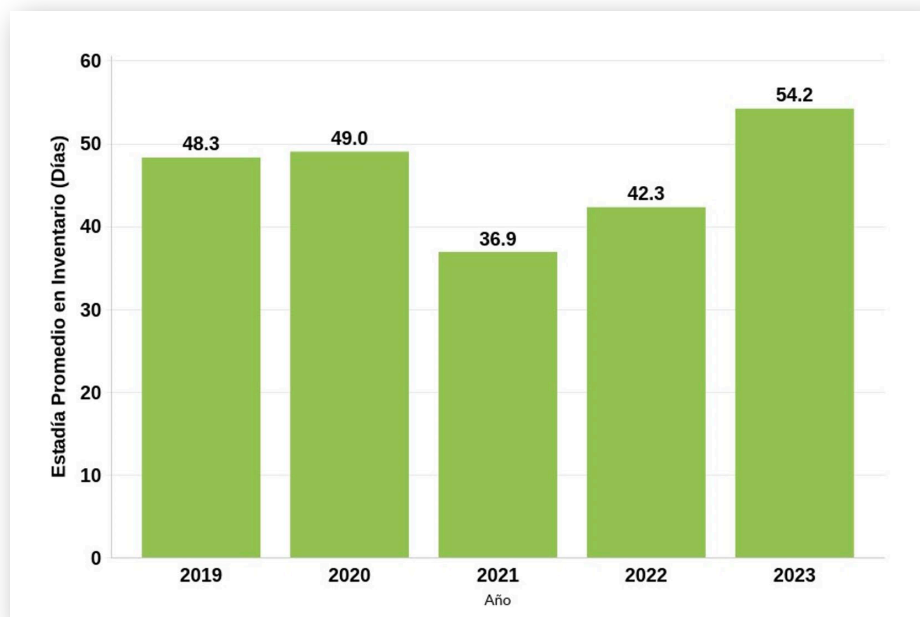
## Tiempo de Retención de Autos Seminuevos

Otro aspecto importante para considerar es el tiempo que los vehículos permanecen retenidos. Como se puede apreciar, en 2021 aproximadamente el 17% de los vehículos llevan retenidos cuatro o más años a partir de su venta como seminuevo, seguido por un 21.8% en 2022 y un 26.2% en 2023.



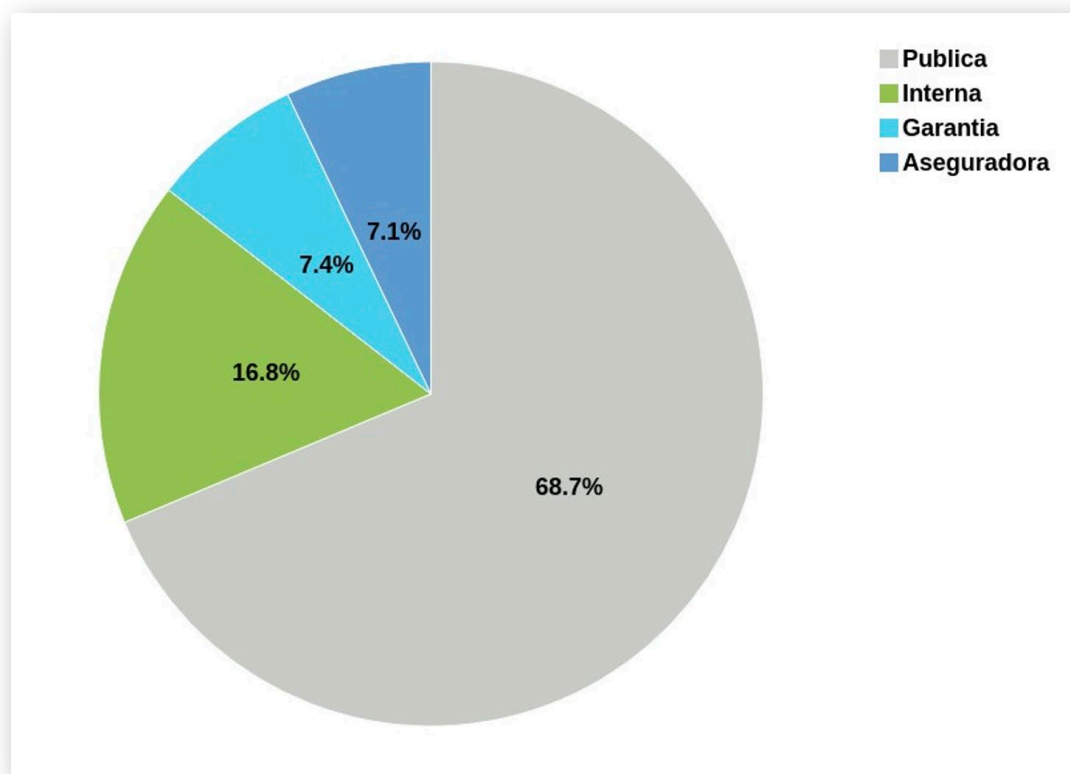
## Promedio de Días en Inventario

De manera similar a la sección de autos nuevos, el tiempo promedio que un automóvil seminuevo pasa en nuestro inventario muestra valores alentadores durante los años 2021 y 2022. Sin embargo, a medida que avanzamos en el año 2023, nos enfrentamos a un desafío para mantener este rendimiento



## ANÁLISIS DE ÓRDENES EN TALLER

Una de las claves fundamentales para comprender nuestra métrica de retención reside en el desempeño de nuestro taller. Sin embargo, antes de sumergirnos en un análisis más detallado de los tiempos de servicio, es esencial comprender la composición de las órdenes según su tipo. Observamos que las órdenes de tipo público representan la mayoría, con un 68.7%, seguidas por las órdenes internas con un 16.8%. Además, un 7.4% de las órdenes corresponden a garantías, mientras que un 7.1% provienen de aseguradoras.



**Órdenes Públicas:** Estas se generan a raíz de los servicios prestados de manera directa al cliente final.

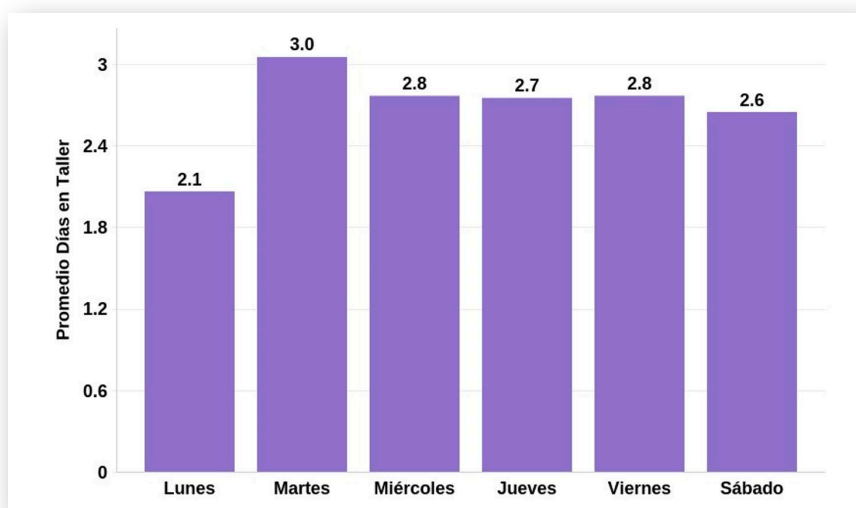
**Órdenes Internas:** Órdenes pagadas por el mismo concesionario.

**Órdenes de Garantía:** En esta categoría se agrupan los servicios derivados de la cobertura de garantía del vehículo.

**Órdenes de Aseguradora:** Estas proceden de acuerdos o convenios establecidos con entidades de seguros.

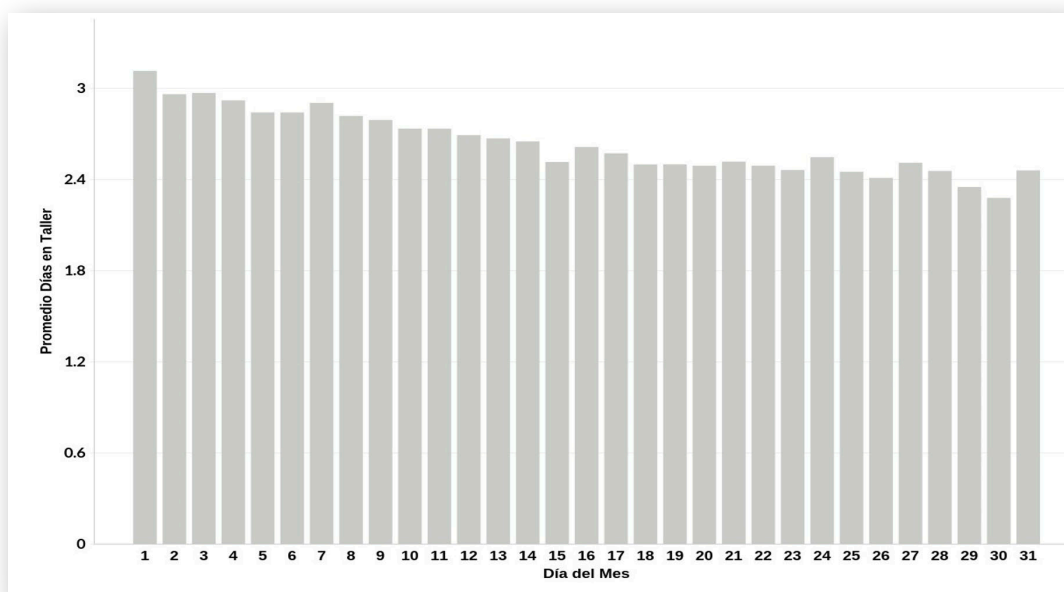
## Días en Taller por Día de la Semana

Dentro del conjunto de órdenes públicas, son diversos los factores que influyen en los días que un vehículo pasa en el taller. Como evidencia de esto, los lunes muestran una destacada tendencia de alta productividad, mientras que los martes suelen ser más demandantes en términos de duración en el taller. Conforme avanzamos en la semana, observamos que la duración tiende a estabilizarse. Estos patrones pueden proporcionar información valiosa para optimizar la programación y la gestión de órdenes públicas en nuestro taller.



## Días en Taller por Día del Mes

Asimismo, observamos un patrón relacionado con el cierre de mes. El concesionario busca alcanzar un desempeño óptimo a medida que concluye el mes, lo que se traduce en una mejora en la eficiencia del taller conforme nos aproximamos al cierre del período.



ANÁLISIS DE ÓRDENES EN TALLER

# SIMINDEX

## Octubre 2023

3er Q  
2023

### Conclusión

Esta actualización nos ha brindado valiosas perspectivas sobre nuestro parque vehicular, retención de vehículos nuevos y seminuevos, así como el desempeño de nuestro taller. Destacamos la importancia de retener y rescatar vehículos, así como la necesidad de prestar atención a las órdenes de aseguradoras. Además, hemos observado patrones interesantes en los tiempos de permanencia en el taller según el tipo de orden y el día de la semana. En conjunto, estos hallazgos nos permiten tomar medidas informadas para mejorar nuestro desempeño y continuar brindando un servicio excepcional en un mercado automotriz en constante evolución.



# SIMINDEX

## Octubre 2023

### De este documento:

La información contenida en este documento es Propiedad de SIMDATAGROUP y legalmente puede ser privilegiada. Está prohibida y puede ser ilícito realizar un mal uso de la información contenida y realizar copias no autorizadas, distribuir las, o tomar cualquier acción en relación con el contenido de este documento, que no esté aprobado por escrito por SIMDATAGROUP. Este documento ha sido escaneado contra virus, sin embargo, no seremos responsables por daños o alteraciones a terceras personas, o por el resultado de cualquier virus. Toda información de carácter personal, recabada por cualquier medio será asegurada bajo los lineamientos del Aviso de Privacidad disponible 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 la recepción de este documento (en lo sucesivo como "Documento" y/o "SIMINDEX"), ya sea en formato digital y/o 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 acuerdo y declara expresamente su aceptación.

En caso de no aceptar en forma absoluta y completa los términos y condiciones de este acuerdo, 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" o en su conjunto como "Partes") 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 acuerdo, 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 acuerdo, 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.

**IV.** El usuario acepta y está de acuerdo en, a partir de la apertura y/o acceso a este documento y/o cualquier otro archivo ligado al mismo, denominado "SIMINDEX", así como cualquier otra denominación que SIMDATAGROUP le otorgue, ya sea en formato digital y/o en medios impresos y/o redes sociales (RRSS), ser publicado en las secciones de "Salón de la fama" y/o cualquier otra publicación en donde sea nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion". Dentro de "SIMINDEX" se hará referencia a la clasificación de "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", entendiéndose como ganador el Usuario(s) Distribuidor Automotriz que podrá(n) salir publicado(s) si resulta(n) calificado(s) con alguna de las más altas posiciones en el ranking, conforme al criterio determinado por SIMDATAGROUP. En caso de ser nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", el Usuario acepta y otorga a SIMDATAGROUP la autorización para publicar su siguiente información: i) Marca automotriz, ii) nombre del grupo automotriz al que pertenezca, iii) nombre de la sucursal, iv) posición del ranking, v) categoría y/o vi) indicador (KPI), bajo el criterio de calificación determinado por 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 (en lo sucesivo "Grupo Corporativo"). Por esta razón, SIMDATAGROUP no se hace responsable por un mal uso de información, 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 acuerdo.

**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.

**VII.** El usuario acepta que, toda la información publicada podrá ser utilizada para los siguientes fines: mercadológicos, publicitarios y/o para actividades propias del negocio de SIMDATAGROUP, y podrá compararse en medios de comunicación, redes sociales y por cualquier otro medio que se requiera. El usuario autoriza a SIMDATAGROUP para usar la información para los fines antes descritos.

**VIII.** El usuario acepta expresamente apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este documento, por lo que, libera y deslinda de toda responsabilidad a SIMDATAGROUP, así como a su grupo empresarial, socios, empresas filiales, directivos y empleados de cualquier responsabilidad, reclamo, demandas y/o cualquier acción legal que pudiera surgir respecto de este documento y/o publicación, otorgándole el más amplio finiquito que en derecho corresponda.

SIMDATAGROUP se reserva el derecho para realizar cualquier cambio o modificación en los términos y condiciones de uso.  
El usuario podrá consultar en todo momento el Aviso de Privacidad de SIMDATAGROUP en la siguiente dirección: <https://simetrical.com/aviso-de-privacidad/>  
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS PARA SIMDATAGROUP.



# SIMINDEX

Octubre 2023

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

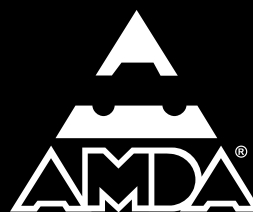
**Simetrical & Sim1.tech**  
unen las mejores soluciones de software y a los expertos en inteligencia de negocios de la industria automotriz en un mismo grupo.

[info@simdatagroup.com](mailto:info@simdatagroup.com)

SIMDATAGROUP



**SIMDATAGROUP**  
SIMETRICAL sim1.tech



Asociación Mexicana de  
Distribuidores de Automotores A.C.