

SIM Index

Q2 2026

ABRIL - JUNIO

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

ACTUALIZACIÓN DE PRINCIPALES INDICADORES



Elaborado por:

SIMDATAGROUP

En colaboración con:



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.



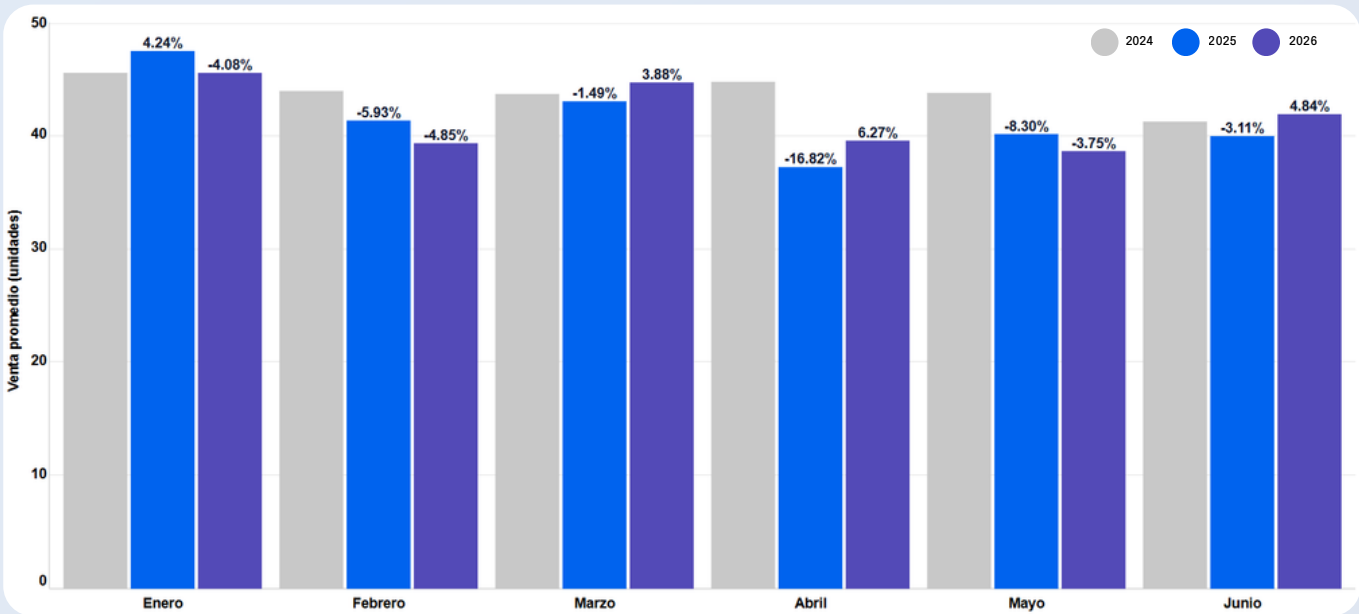
SIMINDEX · 2DO TRIMESTRE 2026

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS NUEVOS

VENTA DE AUTOS NUEVOS

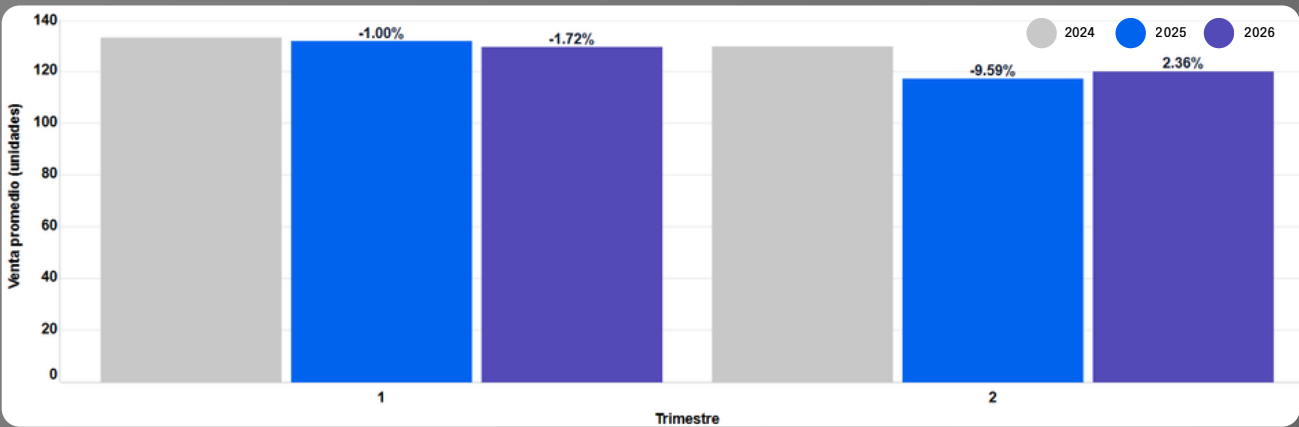
PROMEDIO MENSUAL DE VENTA DE AUTOS NUEVOS

En la venta mensual de autos nuevos, el segundo trimestre de 2026 muestra un comportamiento mixto frente a 2025. Abril destacó con una recuperación de 6.27%, tras el fuerte retroceso de -16.82% registrado en el mismo mes del año anterior. Mayo, en cambio, cedió terreno con una caída de 3.75%, en línea con la tendencia negativa que ese mes ya arrastraba en 2025. Junio cerró el trimestre con una nota positiva, registrando un crecimiento de 4.84% que revierte la caída de 3.11% observada un año antes. En conjunto, el trimestre cierra con dos de tres meses en terreno positivo, lo que sugiere una recuperación parcial frente a un segundo trimestre de 2025 que había sido particularmente débil.



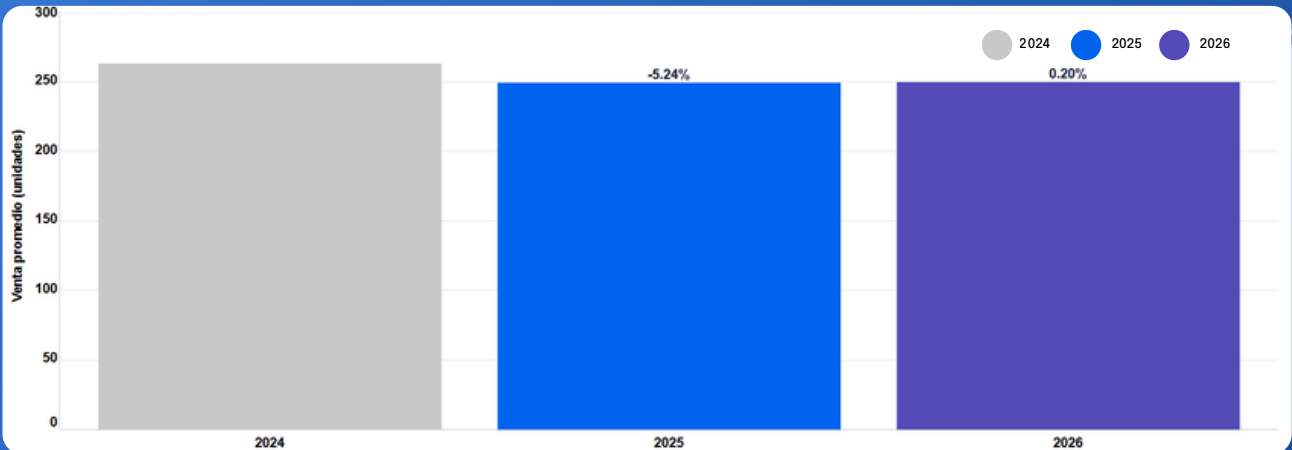
VENTA DE AUTOS NUEVOS

PROMEDIO ACUMULADO DE VENTA DE AUTOS NUEVOS TRIMESTRAL



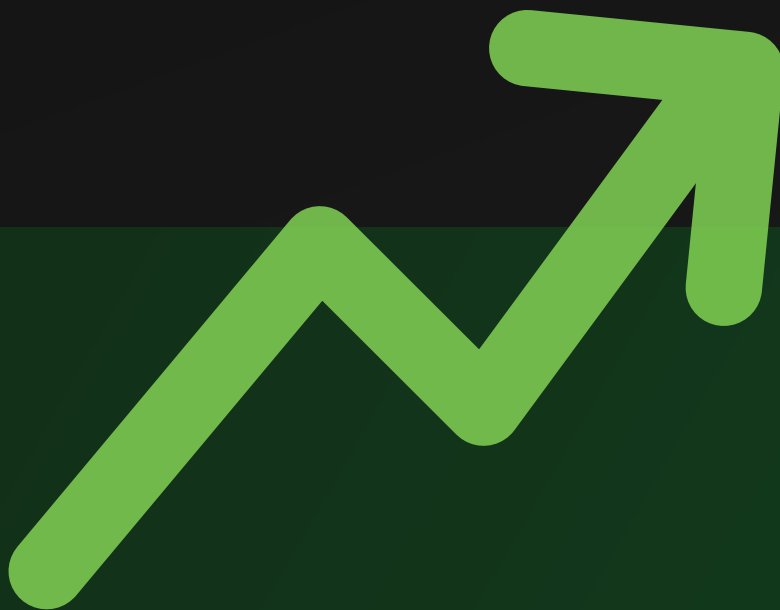
En la venta de autos nuevos por trimestre, resultado de la suma de los promedios mensuales, 2026 muestra una desaceleración contenida en el primer trimestre y una recuperación en el segundo. El primer trimestre registró una variación de -1.72% respecto a 2025, en línea con la caída de -1.00% que ese mismo periodo había mostrado un año antes. El segundo trimestre, en cambio, revierte la tendencia negativa con un crecimiento de 2.36%, contrastando de manera notable con la caída de 9.59% que 2025 había registrado frente a 2024 en el mismo periodo. Este comportamiento refleja una mejora en el ritmo de ventas conforme avanzó el semestre, con un segundo trimestre que logró compensar parcialmente la debilidad del primero.

PROMEDIO ACUMULADO DE VENTA DE AUTOS NUEVOS SEMESTRAL



El promedio de autos nuevos en 2026 se ubicó prácticamente en el mismo nivel que 2025, con una variación de apenas 0.20%. Este resultado contrasta de manera notable con la caída de 5.24% que 2025 había registrado frente a 2024, lo que sugiere una estabilización del mercado tras el ciclo de ajuste del año anterior. La recuperación observada en el segundo trimestre, especialmente en abril y junio, fue suficiente para compensar la ligera debilidad del primer trimestre y cerrar el semestre en equilibrio.

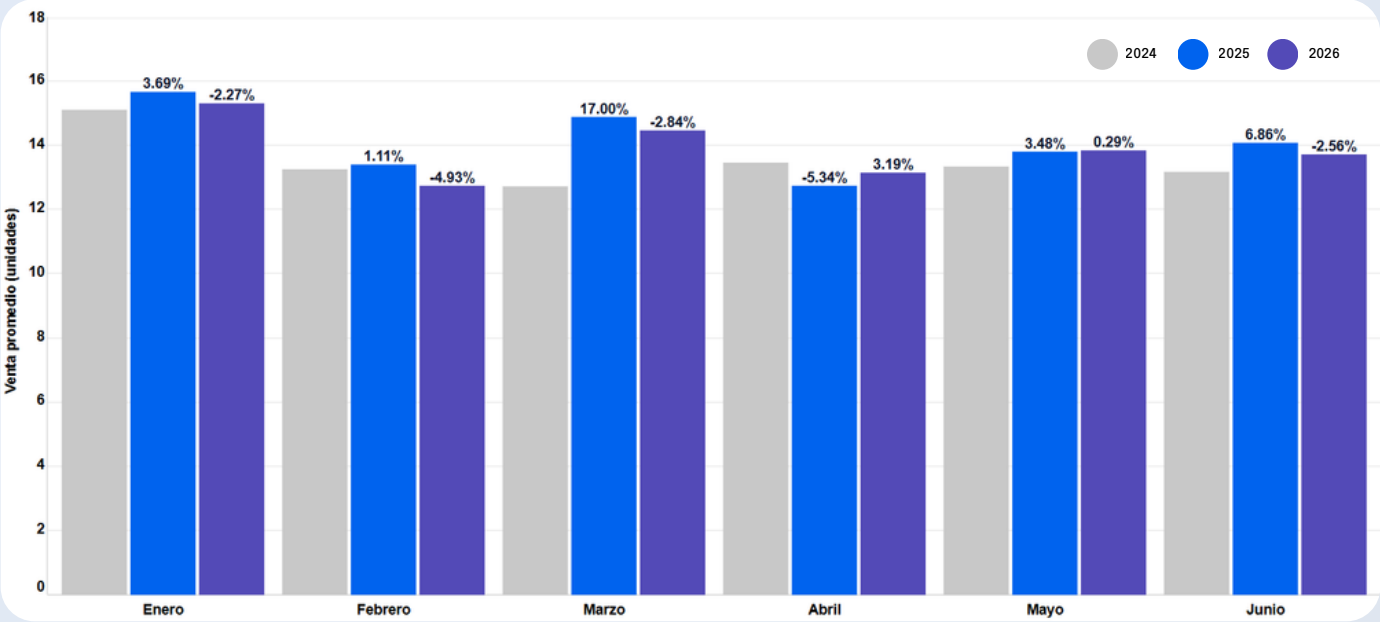
**Promedio de venta mensual
en 2026: 42 unidades
(+0.2% vs. el año anterior).**



VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

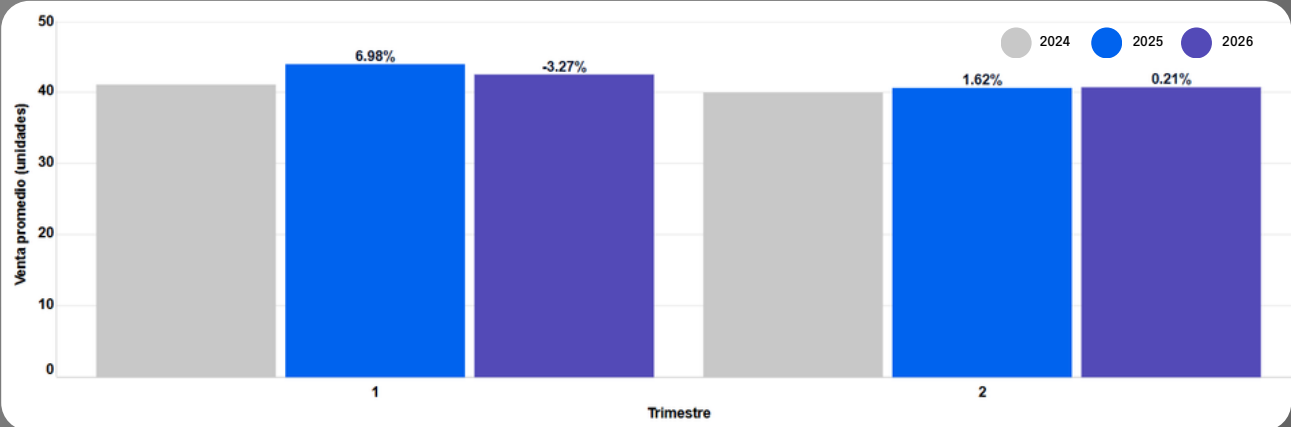
PROMEDIO MENSUAL DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

En la venta mensual de autos seminuevos, el segundo trimestre de 2026 muestra un comportamiento mixto frente a 2025. Abril registró un crecimiento de 3.19%, revirtiendo la caída de 5.34% del mismo mes del año anterior. Mayo se mantuvo prácticamente estable, con una variación de apenas 0.29%, muy por debajo del impulso de 3.48% que había mostrado 2025. Junio, por su parte, cerró el trimestre con una caída de 2.56%, contrastando con el crecimiento de 6.86% registrado un año antes. En conjunto, el trimestre refleja un ritmo de ventas más moderado que el de 2025, con dos meses de crecimiento, aunque uno de ellos prácticamente nulo (0.29%), y un cierre a la baja que evidencia una pérdida de dinamismo hacia el final del periodo.



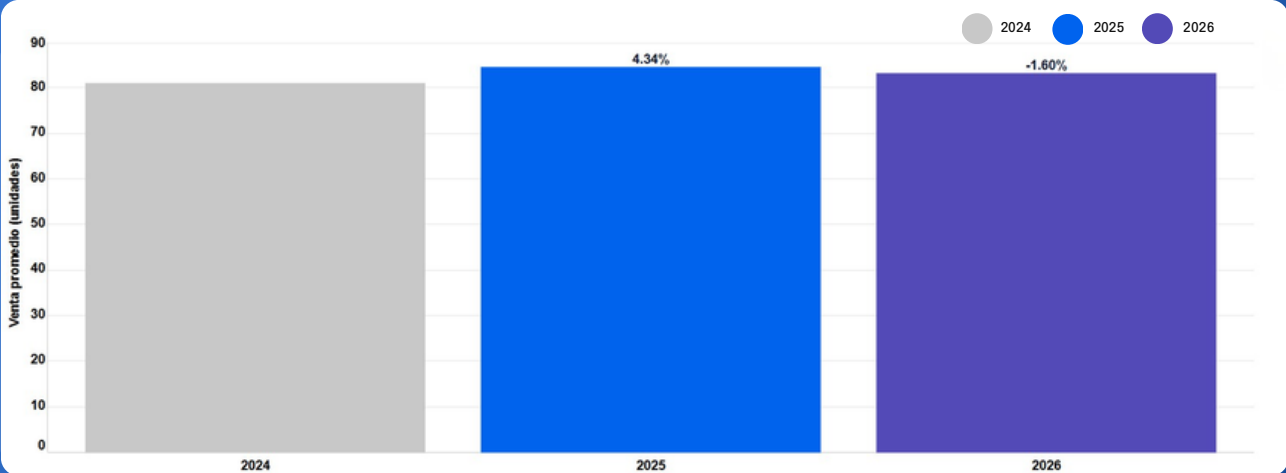
VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

PROMEDIO ACUMULADO DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS TRIMESTRAL



En la venta de autos seminuevos por trimestre, resultado de la suma de los promedios mensuales, 2026 muestra un ajuste en el primer trimestre con una caída de 3.27%, contrastando con el crecimiento de 6.98% que 2025 había registrado frente a 2024. El segundo trimestre, en cambio, se estabilizó con una variación de apenas 0.21% respecto a 2025, lo que sugiere que el ritmo de ventas logró frenar la tendencia a la baja observada en los primeros meses del año.

PROMEDIO ACUMULADO DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS SEMESTRAL



En el acumulado del primer semestre, la venta promedio de autos seminuevos en 2026 registró una caída de 1.60% respecto a 2025. Esta disminución resulta moderada en comparación con el crecimiento de 4.34% que 2025 había alcanzado frente a 2024, lo que refleja un cambio de tendencia hacia la baja en el segmento, aunque sin una contracción pronunciada.

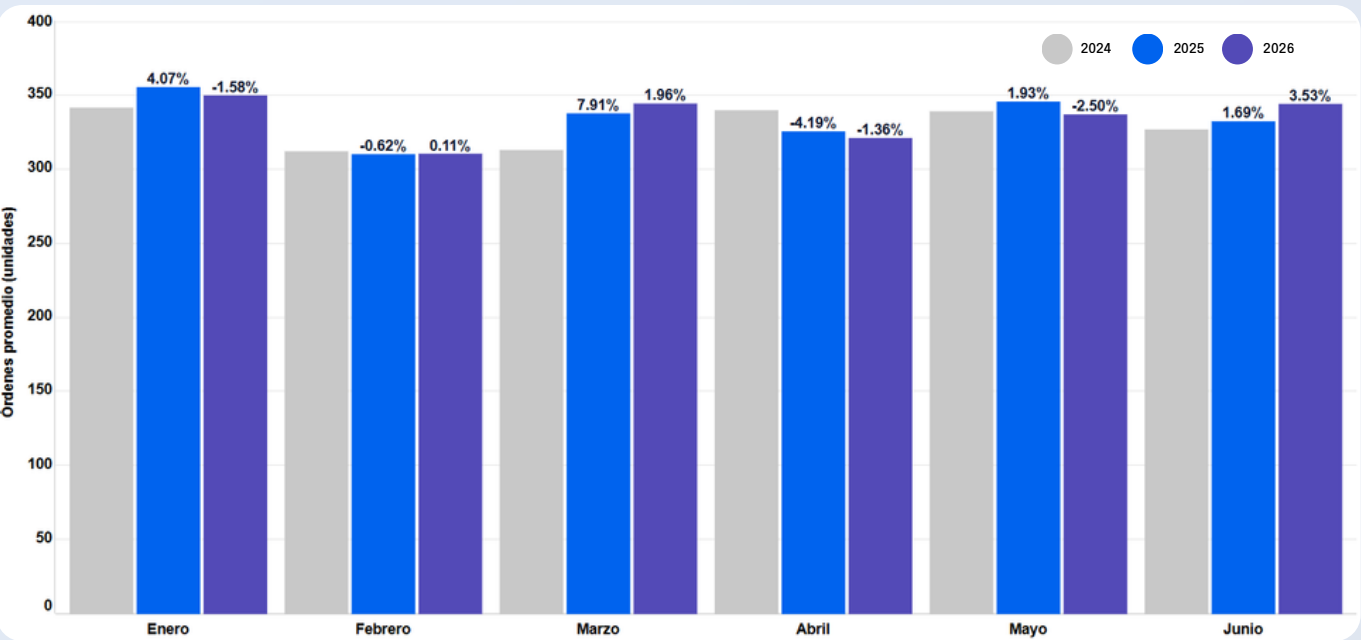
**Promedio de venta mensual
en 2026: 14 unidades
(-1.6% vs. el año anterior).**



ÓRDENES PÚBLICAS FACTURADAS

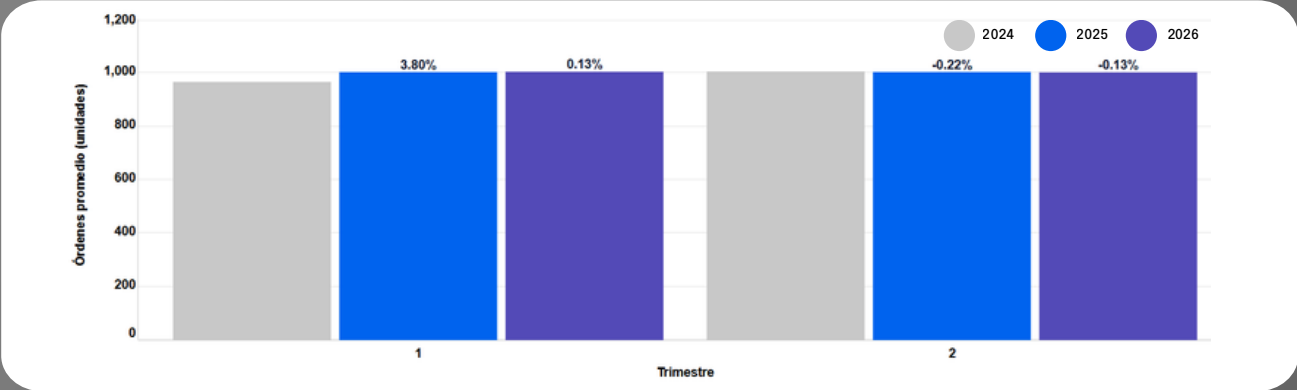
PROMEDIO MENSUAL DE ÓRDENES TIPO PÚBLICO

En las órdenes tipo público facturadas, el segundo trimestre de 2026 muestra un comportamiento mixto frente a 2025. Abril registró una caída de 1.36%, menor a la de 4.19% del mismo mes del año anterior. Mayo retrocedió 2.50%, revirtiendo el crecimiento de 1.93% que había mostrado 2025. Junio, por su parte, cerró el trimestre con un crecimiento de 3.53%, superando el 1.69% registrado un año antes. En conjunto, el trimestre presenta un desempeño desigual, aunque con un cierre favorable que modera la tendencia negativa de los meses previos.



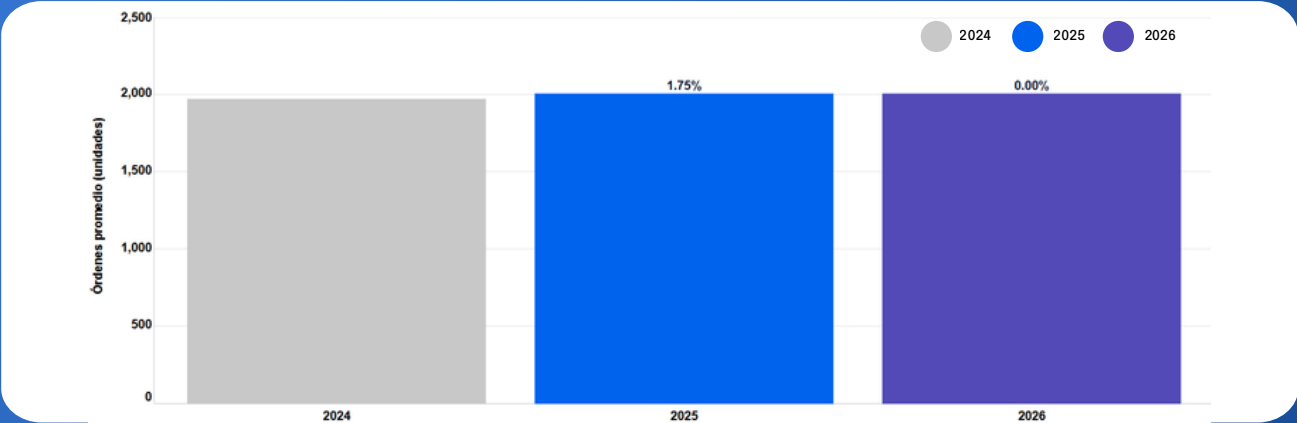
ÓRDENES PÚBLICAS FACTURADAS

PROMEDIO ACUMULADO DE ÓRDENES TIPO PÚBLICO TRIMESTRAL



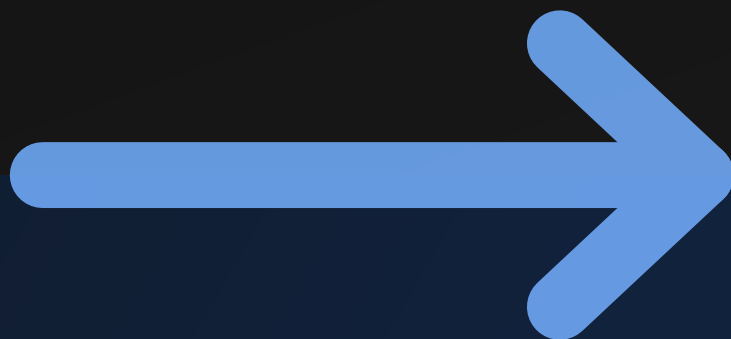
En las órdenes tipo público por trimestre, resultado de la suma de los promedios mensuales, 2026 muestra niveles prácticamente estables respecto a 2025. El primer trimestre registró una variación de apenas 0.13%, moderándose frente al crecimiento de 3.80% que 2025 había alcanzado sobre 2024. El segundo trimestre presentó una ligera caída de 0.13%, en línea con el -0.22% de 2025 frente a 2024. En conjunto, ambos trimestres reflejan un mercado de órdenes públicas que se ha estabilizado en torno a los niveles del año anterior, sin variaciones significativas en ninguno de los dos periodos.

PROMEDIO ACUMULADO DE ÓRDENES TIPO PÚBLICO SEMESTRAL



En el acumulado del primer semestre, las órdenes tipo público facturadas en 2026 se mantuvieron en el mismo nivel que 2025, con una variación de 0.00%. Este resultado contrasta con el crecimiento de 1.75% que 2025 había registrado frente a 2024, lo que confirma la estabilización del segmento en un entorno donde el volumen de órdenes se ha consolidado sin avances ni retrocesos significativos.

**Órdenes tipo público mensual:
variación semestral de 0.00%
respecto a 2025, confirmando
la estabilización del segmento.**



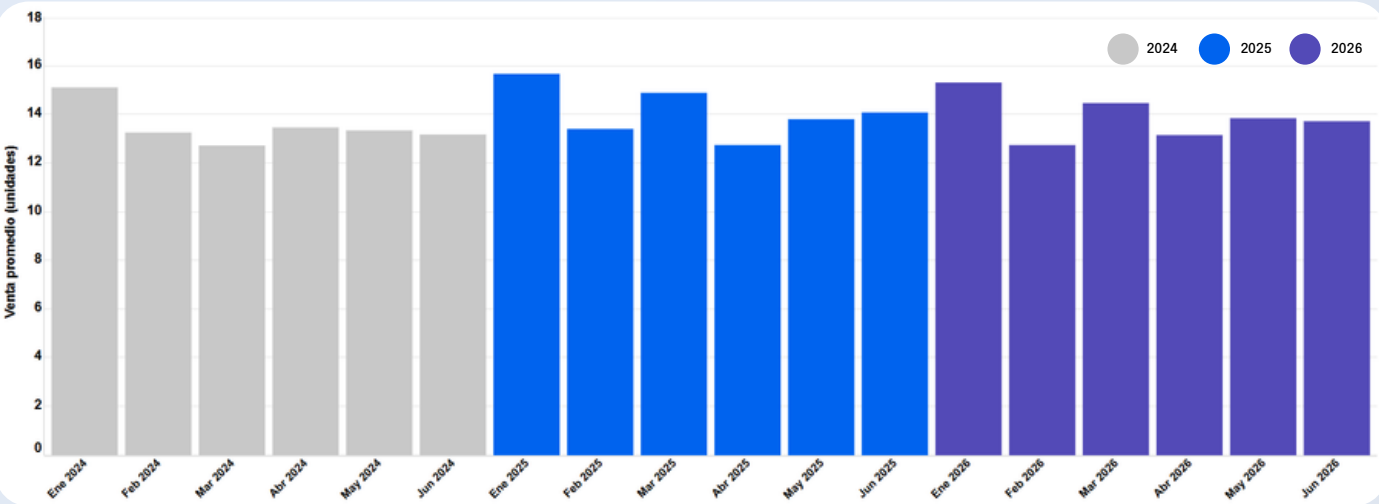
SIMINDEX · 2DO TRIMESTRE 2026

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

VENTA PROMEDIO DE SEMINUEVOS POR CONCESIONARIO

Uno de los indicadores fundamentales es la venta promedio de autos seminuevos por concesionario. A lo largo de los últimos tres años, este indicador ha mantenido un rango estable de entre 13 y 16 unidades mensuales, reflejando una demanda sostenida del segmento aun en un entorno de mayor cautela. En 2026, los datos de enero a junio muestran un comportamiento muy similar al de 2024 y 2025, con promedios que oscilan dentro de ese mismo rango. La estabilidad de este indicador a lo largo del tiempo evidencia la solidez estructural del mercado de autos usados en concesionarios, incluso en periodos de contracción en la venta de unidades nuevas.

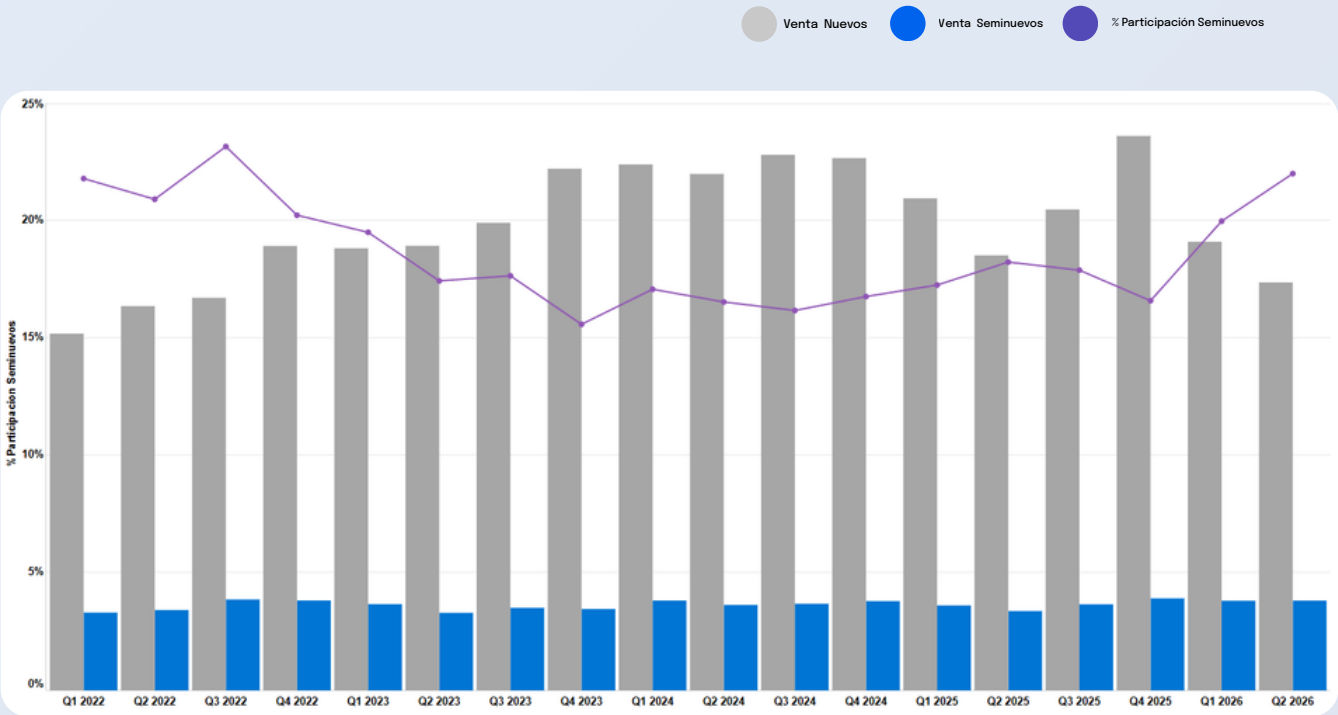


ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

PARTICIPACIÓN DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS EN EL TOTAL DE VENTAS DEL CONCESIONARIO

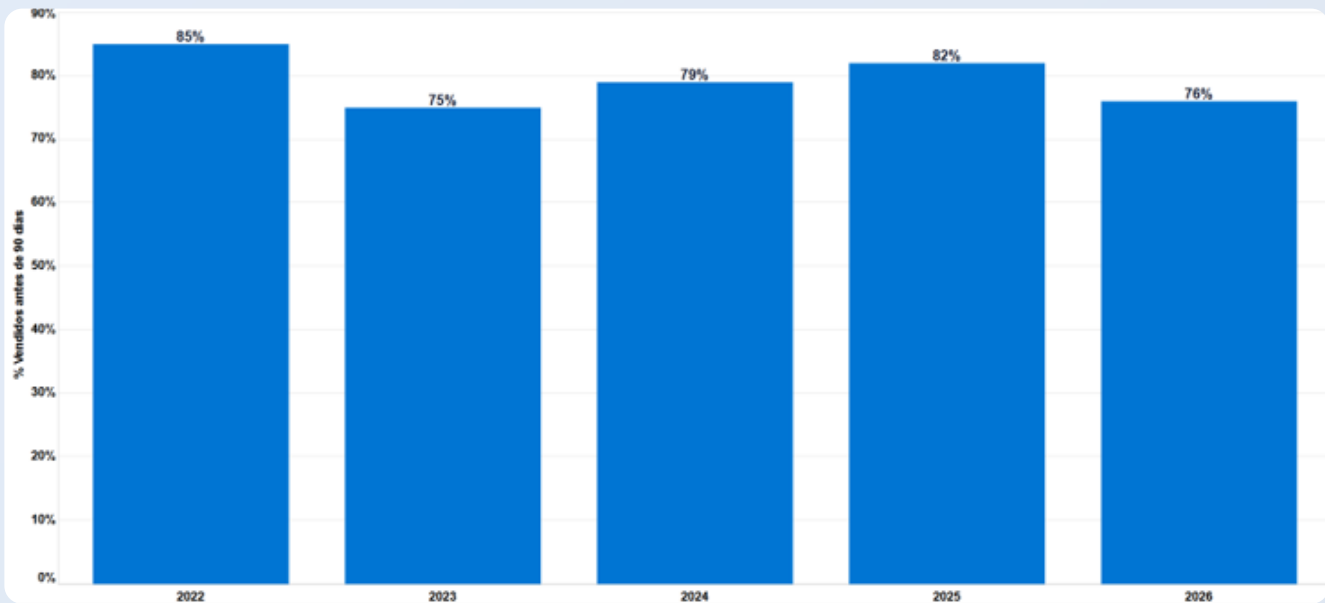
Analizando la participación de los autos seminuevos en el total de ventas de los concesionarios que cuentan con ambas áreas, la tendencia histórica muestra que esta proporción ha tenido oscilaciones moderadas trimestre a trimestre. Tras haber alcanzado niveles superiores al 23% en 2022, el indicador se ajustó hacia un rango cercano al 15%-20% entre 2023 y 2025. En el primer trimestre de 2026, la participación se mantuvo en niveles similares a los trimestres previos.

El segundo trimestre, sin embargo, registró un repunte notable, ubicándose en torno al 22%, el nivel más alto desde 2022. Este incremento responde principalmente a una mayor caída relativa en la venta de autos nuevos frente a los seminuevos, lo que elevó la proporción de estos últimos dentro del total de ventas del concesionario.



ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

PORCENTAJE DE AUTOS SEMINUEVOS VENDIDOS EN MENOS DE 90 DÍAS

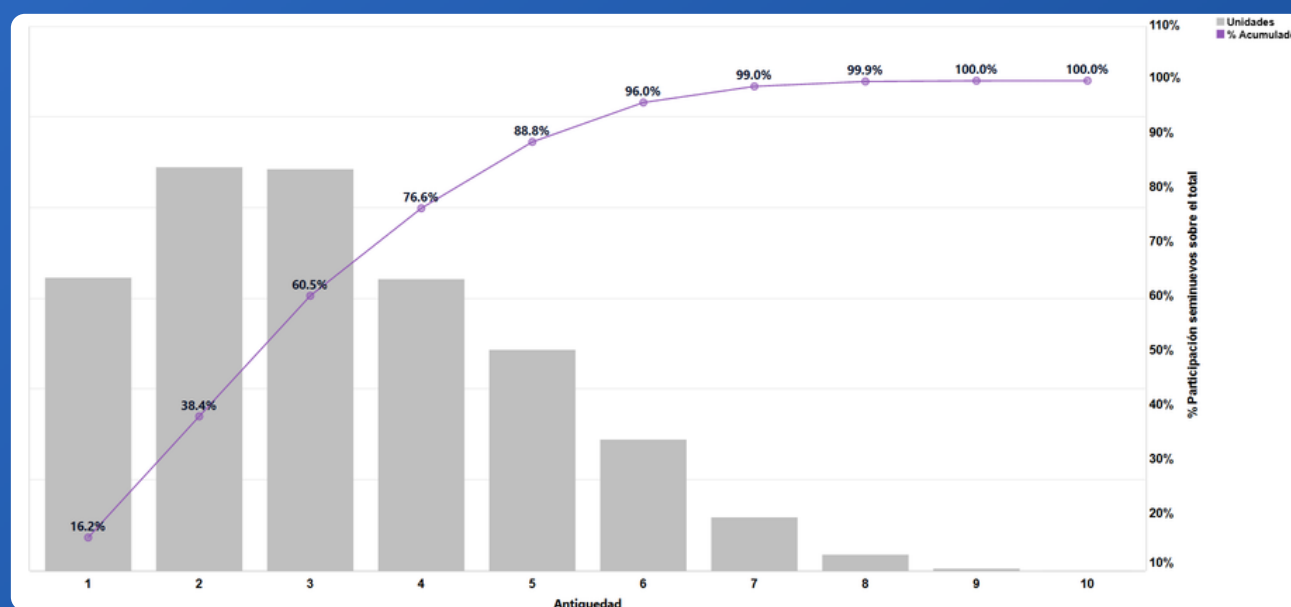


Una vez analizados los cambios en la tendencia de ventas totales del concesionario, se presenta el porcentaje de vehículos vendidos en menos de 90 días. En 2026 este indicador se ubicó en 76%, por debajo del 82% registrado en 2025 y del 79% de 2024, aunque por encima del 75% observado en 2023. Si bien la rotación de inventario muestra una ligera desaceleración frente a los dos años anteriores, continúa en niveles saludables. Este comportamiento refleja el ajuste que enfrentan los concesionarios en un mercado de menor dinamismo, sin que ello signifique una ruptura con el desempeño histórico del segmento.

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

ANTIGÜEDAD DE LOS VEHÍCULOS SEMINUEVOS

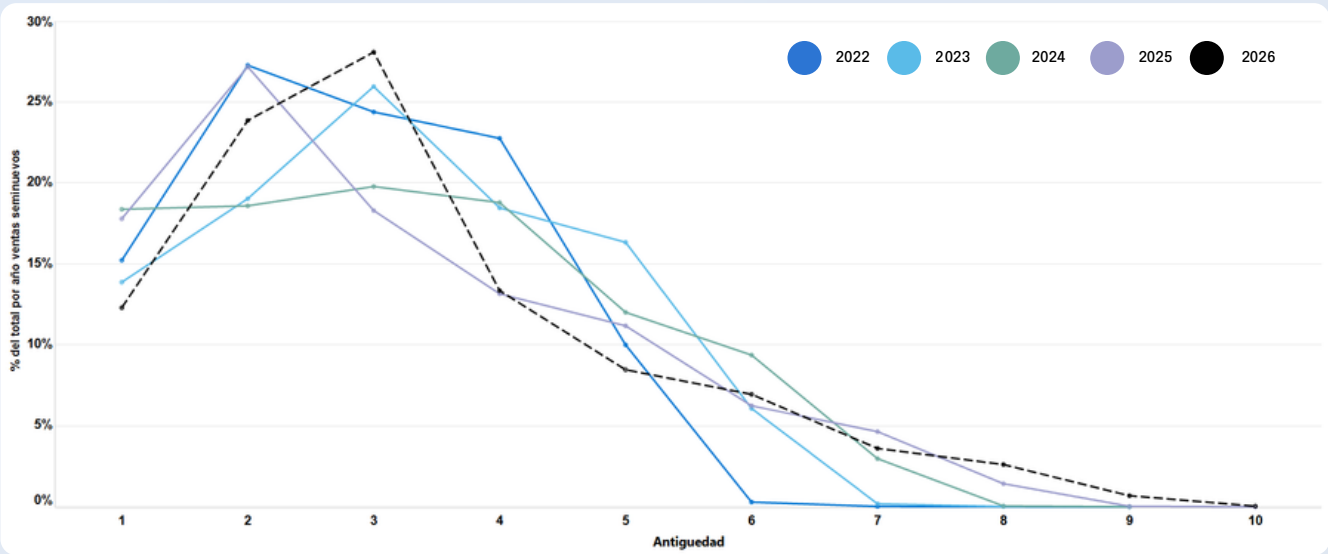
La antigüedad de los autos seminuevos es un aspecto significativo para comprender el mercado. De acuerdo con el análisis acumulado de las unidades vendidas, el 60.5% cuenta con menos de 3 años de antigüedad, y el 76.6% se ubica dentro de los 4 años. Los vehículos de 5 años de antigüedad contribuyen a un acumulado de 88.8%, confirmando que la oferta se concentra en unidades relativamente recientes. A partir de los 6 años la participación decrece de forma marcada, alcanzando el 96.0% acumulado y prácticamente el 100% en los 8 años. Esta composición brinda a los compradores acceso a vehículos con menor desgaste, mayor dotación tecnológica y, en muchos casos, garantía vigente, lo que impulsa el atractivo del segmento seminuevo frente a otras alternativas del mercado.



ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

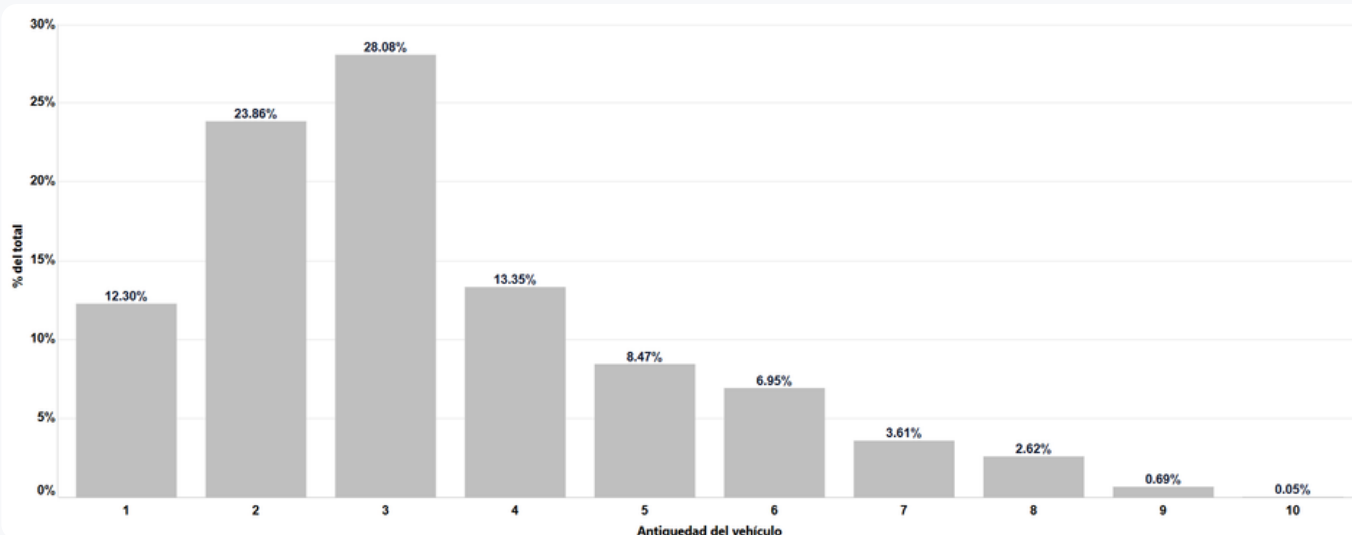
DISTRIBUCIÓN DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS POR AÑO

El análisis de la distribución de venta por antigüedad muestra una evolución relevante a lo largo del tiempo. En 2026, la concentración más alta se observa en vehículos de 3 años de antigüedad, que alcanza cerca del 28%, seguido de los de 2 años con alrededor de 24%. A diferencia de años como 2022, donde la participación se mantenía elevada hasta los 4 y 5 años, la curva de 2026 presenta una caída más pronunciada a partir del cuarto año, aunque con una cola más extendida hacia los 7 y 8 años que no se observaba en años anteriores. Esta tendencia puede estar ligada a la disponibilidad de vehículos que ingresan al mercado de segunda mano tras ciclos de recompra más cortos, así como a la preferencia del consumidor por modelos con menor kilometraje y tecnología más actualizada.



ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

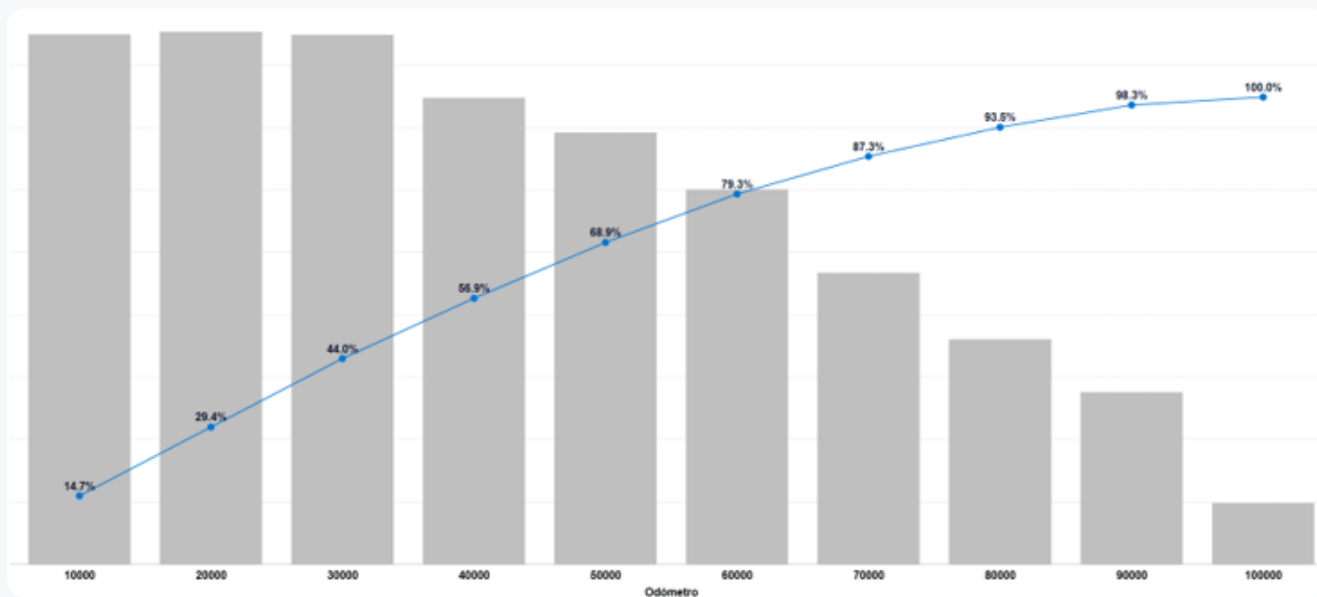
ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO AÑO 2026

**64.24%**VEHÍCULOS DE
HASTA 3 AÑOS DE
ANTIGÜEDAD**28.08%**EL SEGMENTO DE 3
AÑOS LIDERANDO
INDIVIDUALMENTE**13.35%**LOS VEHÍCULOS
DE 4 AÑOS**22.39%**LOS VEHÍCULOS
A PARTIR DE 5
AÑOS

En línea con lo mencionado anteriormente, durante el año 2026 se destaca una notable concentración en la venta de vehículos seminuevos con antigüedad de 2 y 3 años, que en conjunto representan más del 51% de las unidades vendidas. Considerando todos los vehículos de hasta 3 años de antigüedad, la participación asciende a 64.24% del total, con el segmento de 3 años liderando individualmente con 28.08%. Los vehículos de 4 años complementan esta concentración con un 13.35%, mientras que a partir de los 5 años la participación decrece de forma progresiva, representando en conjunto el 22% restante del mercado.

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

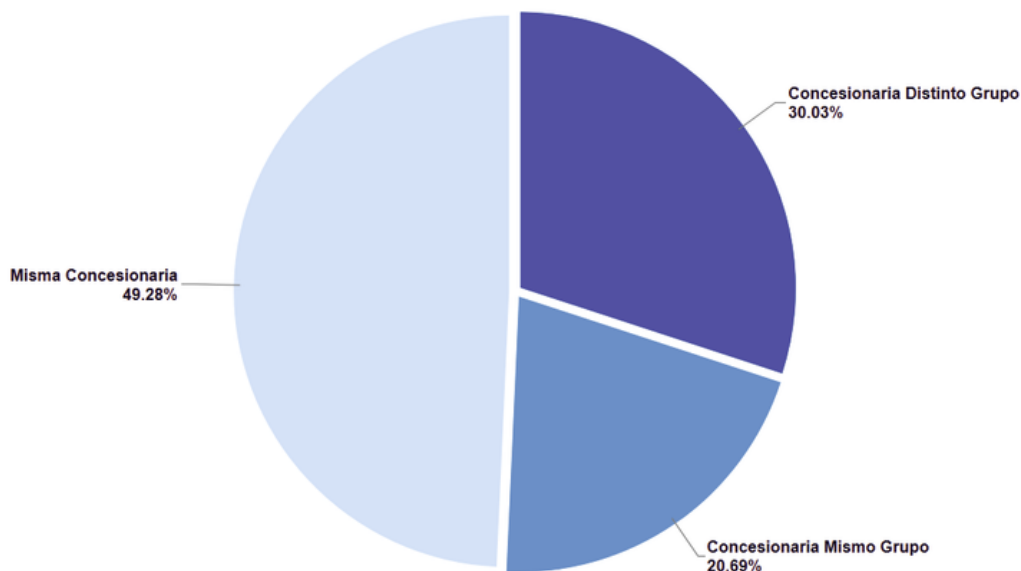
KILOMETRAJE DE AUTOS SEMINUEVOS VENDIDOS

**44.0%**HASTA 30,000 KM
RECORRIDOS**68.9%**ACUMULADO HASTA
50,000 KM**20.7%**A PARTIR DE LOS 60,000 KM
EL VOLUMEN DECRECE

Al analizar la distribución de odómetro de las unidades vendidas durante los últimos cinco años, el 44% de los vehículos cuenta con hasta 30,000 km recorridos, y el 68.9% acumulado se ubica dentro del rango de hasta 50,000 km. Las unidades con odómetros de entre 10,000 y 30,000 km concentran la mayor proporción individual de ventas, lo que refleja la preferencia del mercado por vehículos con bajo kilometraje. En conjunto, los vehículos con más de 60,000 km representan el 20.7% del total de las unidades vendidas. Esta distribución confirma que el grueso del mercado seminuevo se mueve en rangos de kilometraje que garantizan al comprador una vida útil considerable.

ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

PROCEDENCIA DE LOS AUTOS SEMINUEVOS VENDIDOS EN CONCESIONARIOS

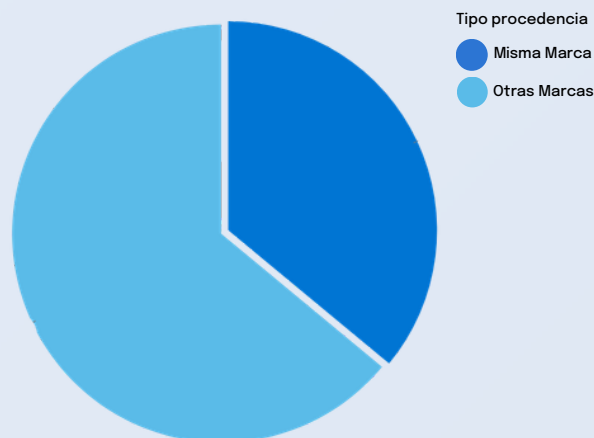


Al considerar la procedencia de los autos seminuevos vendidos, el 49.28% proviene del mismo concesionario, ya sea como resultado de operaciones de cambio por venta de autos nuevos u otras transacciones internas. El 20.69% procede de otras concesionarias pertenecientes al mismo grupo automotriz, mientras que el 30.03% es adquirido de concesionarias de grupos distintos. Comparado con años anteriores, destaca un incremento en la captación interna del propio concesionario, lo que evidencia una mayor eficiencia en la generación de inventario seminuevo propio, acompañada de una mayor apertura hacia fuentes externas al grupo para complementar la oferta.

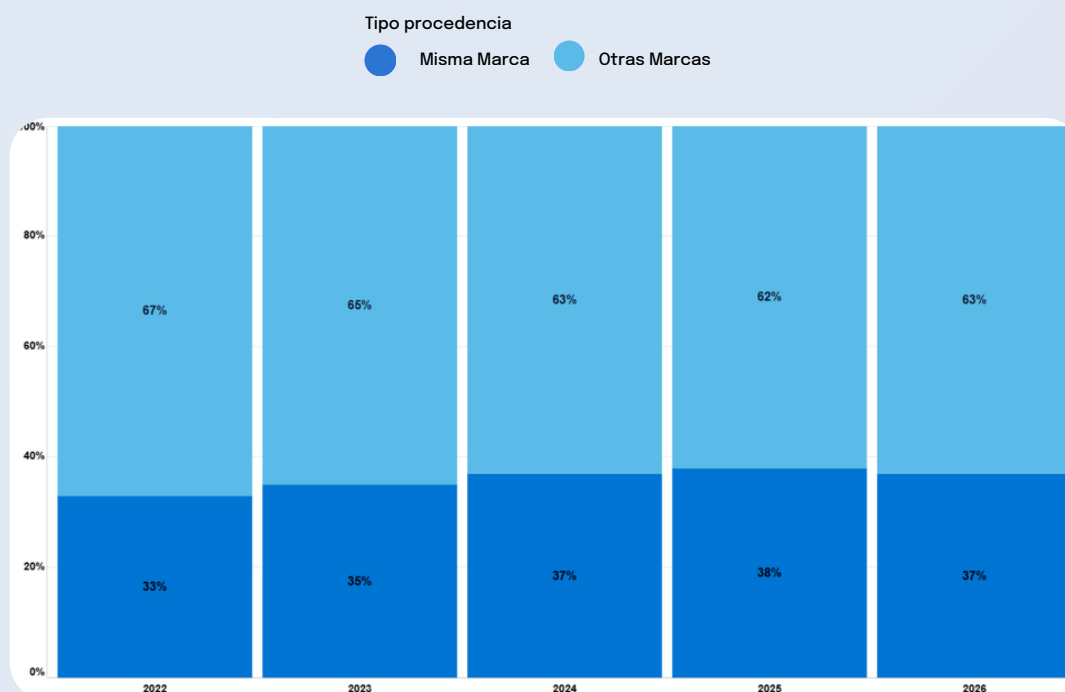
ANÁLISIS DE VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

PROCEDENCIA DE LOS AUTOS SEMINUEVOS VENDIDOS EN CONCESIONARIOS MARCA

Además, el promedio de los vehículos seminuevos vendidos de los últimos 5 años, que pertenece a marcas diferentes a las que el concesionario comercializa en autos nuevos es del 64%, mientras que el 36% restante corresponde a la misma marca.



Revisando la misma métrica en los últimos cinco años, se aprecia una tendencia gradual hacia una mayor participación de la propia marca: de 33% en 2022 creció hasta alcanzar un máximo de 38% en 2025, con una ligera retracción a 37% en 2026. La participación de otras marcas, que se ha mantenido consistentemente por encima del 60% en todo el período, subraya la capacidad de los concesionarios para ofrecer una amplia variedad de opciones y adaptarse a las preferencias de una base diversa de compradores.



CONCLUSIÓN

El análisis del mercado automotriz durante el primer semestre de 2026 refleja un entorno de estabilización frente al ciclo de ajuste que marcó 2025. La venta de autos nuevos cerró el semestre prácticamente en el mismo nivel del año anterior, con un segundo trimestre que logró revertir la tendencia negativa gracias al desempeño favorable de abril y junio. En seminuevos, la contracción semestral fue contenida en -1.60%, con un segundo trimestre que frenó el deterioro observado en los primeros meses. Las órdenes públicas, por su parte, se mantuvieron sin variación respecto a 2025, confirmando la consolidación del volumen en este segmento.

Los indicadores cualitativos del mercado de seminuevos mantienen rasgos de solidez: el porcentaje de vehículos vendidos en menos de 90 días se mantiene en 76%, la concentración de ventas de vehículos de 1 a 3 años continúa dominando la composición de ventas con el 64.24% del total, y la diversidad tanto en la procedencia como en las marcas comercializadas confirma la capacidad de adaptación del sector.

La mayor captación interna de unidades seminuevas dentro del propio concesionario, junto con una oferta que se concentra en vehículos con bajo kilometraje y antigüedad reducida, posiciona al segmento como un canal estratégico para los distribuidores en un mercado que muestra señales de haber encontrado un piso tras la desaceleración de 2025. Estos elementos continúan siendo pilares fundamentales para sostener el dinamismo del negocio y atender las demandas de un consumidor cada vez más informado y exigente.

-1.60% VENTA
SEMINUEVOS
SEMESTRAL

64.24% VENTAS
DE 1 A 3 AÑOS

75% VENDIDOS
EN MENOS
DE 90 DÍAS