



COMUNICADO DE PRENSA

Contacto prensa AMDA:
Miguel Camarena
Celular: (55) 3400-4276
mcamarenar@amda.mx

Contacto prensa ClearMechanic:
Favio Vélez
Celular: (33) 3814 3330
favio.velez@clearcheck.us

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Alianza AMDA y ClearMechanic impulsa conocimiento sobre el mercado postventa en México, además de allegar soluciones en el área a sus socios

- *El reporte de mercado de postventa en México es el primero de esta naturaleza en presentar indicadores de tendencia a nivel nacional y regional abierto a consulta para los distribuidores, así como interesados en el tema*
- *Los indicadores de postventa disponibles en el estudio son: ticket promedio, frecuencia de visita, gasto anual por vehículo, órdenes de reparación y cotización y aprobación de presupuestos*
- *Como parte de los beneficios de la alianza, ClearMechanic pone a disposición de los socios de AMDA sus soluciones en el ámbito de la postventa contemplando condiciones preferenciales*

MÉXICO, CDMX, A 26 DE OCTUBRE DE 2021.- La Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) en colaboración con ClearMechanic, empresa especializada en soluciones digitales para la gestión de la postventa, han concentrado esfuerzos para ofrecer información que permita tener un mayor conocimiento del desempeño de este tema en el país, como área de negocio relevante de los distribuidores de vehículos nuevos.

La coyuntura actual que atraviesa el sector automotor plantea retos importantes, es por ello que el *Reporte de mercado: Postventa en el sector automotriz* enfocado en una importante área de negocio para el distribuidor presenta indicadores que posibilitan el análisis, así como comparativas a nivel nacional y regional. El alcance del reporte es relevante en tanto cumple el objetivo de mostrar información de referencia a nivel nacional y regional en el sector postventa, incorporando indicadores como ticket promedio, frecuencia de visita, gasto anual por vehículo, órdenes de reparación y cotización y aprobaciones adicionales.

Por primera vez, las distribuidoras de AMDA contarán con un reporte de esta naturaleza que será actualizado de manera mensual para dar seguimiento al desempeño del mercado postventa. Asimismo, cabe destacar que los indicadores del reporte fueron obtenidos de las bases de datos de ClearMechanic, contemplando una muestra representativa de más de 4 millones de órdenes de servicio generadas para el periodo de 2017 a 2021.

“Esta alianza es resultado de la necesidad de contar con información de referencia y tendencia en el ámbito de postventa, por lo que contar con este reporte es una muy grata noticia. Sin duda se consolidará como un referente de desempeño en el área postventa de los distribuidores”, afirmó Guillermo Rosales Zárate, director general adjunto de la AMDA.

El objetivo, agregó Luigui Zepeda, Director de Ventas Enterprise, “es dar la oportunidad a directivos y gerentes de diferentes marcas y/o concesionarios el poder comprender su operación en postventa y poder comparar sus indicadores con concesionarios de su misma región y de otras regiones del país, tales como el ticket promedio por orden de servicio, frecuencia de visitas, aprobaciones etc, y así poder ajustar sus estrategias y tomar las mejores decisiones en tiempo real; ClearMechanic tiene una parte romántica que busca la satisfacción del cliente agilizando y dando transparencia a la comunicación entre el taller y el cliente final, pero lo importante de la herramienta es la digitalización de todas las órdenes de servicio y puntos de inspección para entender tu taller.”

Destacó que como parte de los resultados presentados en el reporte que la postventa automotriz tuvo una importante contracción en 2020, del orden de 29.5%, en cuanto al número de órdenes de reparación promedio por concesionario, pasando de 4 mil 535 órdenes en 2019 a 3 mil 198 en 2020. De hecho, este desempeño negativo superó al registrado en la venta de vehículos nuevos durante 2020 (-27.9%). Por regiones, la más impactada por la llegada de la pandemia y con ella de las medidas implementadas por las autoridades tanto federales como estatales, fue la región Sur con una contracción de 52% en las órdenes de reparación promedio anuales por concesionario, mientras que el menor impacto lo tuvo la región Occidente con una reducción de 6.5% en el mismo indicador.

Como parte del desempeño de 2021, se observó una recuperación de las órdenes de reparación a partir de marzo de 2021, superando los niveles del año inmediato anterior, mientras que desde mayo se superaron los niveles de 2019. Si bien la trayectoria de recuperación se visualiza con un avance acumulado a agosto de 2021 del orden de 30%, la tendencia apunta hacia una estabilización de los niveles mensuales de órdenes de reparación hacia los siguientes meses.

En México el ticket promedio de las órdenes de reparación en 2020 fue de \$3 mil 105 pesos, manteniéndose prácticamente en niveles similares sin mayores fluctuaciones desde 2018. Con respecto a este nivel de referencia nacional, sólo dos regiones se posicionaron con un nivel de ticket promedio por debajo: Occidente y Sur, ambas con contracción en 2020 con respecto a 2019 del orden del 7.5 y 5.0%, respectivamente; contrastando con el incremento en el ticket promedio de las regiones Centro, Centro-Norte y Norte que avanzaron 1.3%, 4.0% y 6.5%, respectivamente.

Un efecto importante de la pandemia fue la disminución en la frecuencia de visita a los talleres de los distribuidores con una disminución de 11.0% respecto al 2019. En las cinco regiones del país, el 2020 significó una caída. Sin embargo, la región Occidente fue la menos afectada en términos de frecuencia de visita, con una contracción de 1.1%, en comparación con la mayor reducción registrada en la región Sur de 15.6 por ciento.

La participación de los vehículos de hasta tres años de antigüedad ha ido disminuyendo desde 2017, no obstante representa un 73.2% del total de las entradas a taller en 2020, mientras que los vehículos de cuatro y cinco años de antigüedad representan el 13.9% y los mayores a seis años de antigüedad el 12.8 por ciento. En 2020, sólo 20.6% de los autos que entraron al taller eran nuevos, comparado con un 30% en el 2017.

Acerca de la AMDA:

Fundada el 11 de enero de 1945, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores agrupa a 2 mil 500 distribuidores de vehículos nuevos establecidos en las 210 ciudades más importantes del país. Genera más de 130 mil empleos directos mediante 42 marcas de unidades ligeras y pesadas, además es miembro de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (ALADDA).

Acerca de ClearMechanic:

Empresa multinacional con 11 años de experiencia ayudando a incrementar los ingresos de las pymes automotrices en 22 países. Líderes en Latinoamérica en desarrollo de software para concesionarios de todas las marcas, además de talleres mecánicos, con más de 30,000 usuarios activos.