

COMUNICADO DE PRENSA

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

Contacto prensa JATO:
Karen Paz
Celular: (55) 5217 4636
k.karen.paz@jato.com

Contacto prensa URBAN SCIENCE
Georgina Arteaga
Celular: (55) 5280 1500
garteaga@urbanscience.com

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Mayor visibilidad del Crédito Automotriz y los Compradores por Estado de Vehículos Nuevos con el nuevo reporte AMDA-JATO-Urban Science

- *EL NIVEL DE PARTICIPACIÓN DE LAS COLOCACIONES EN EL TOTAL DE COMPRADORES A NIVEL NACIONAL ES DE 58.3%*
- *DOS SEGMENTOS DE MERCADO SE POSICIONAN SOBRE EL NIVEL DE REFERENCIA NACIONAL: SUBCOMPACTOS (65.8%) Y COMPACTOS (64.3%)*
- *POR PLAZOS DE COLOCACIÓN DESTACA 60 MESES COMO EL PRINCIPAL PLAZO EN CINCO DE LOS SIETE SEGMENTOS DEL MERCADO. PARA MINIVANS Y VEHÍCULOS DE LUJO EL PRINCIPAL PLAZO ES EL DE 36 MESES*
- *LOS ESTADOS CON UN NIVEL DE FINANCIAMIENTO SOBRE COMPRAS MAYOR AL 70% SON: BAJA CALIFORNIA, SONORA, COAHUILA, TAMAULIPAS, SAN LUIS POTOSÍ, AGUASCALIENTES, COLIMA, PUEBLA Y CHIAPAS*

MÉXICO, CDMX, A 26 DE JULIO DE 2021.- Resultado de la colaboración entre la AMDA y las firmas de análisis del sector automotor JATO y Urban Science, se desarrolló un nuevo reporte que integra el financiamiento de automotores y los compradores por estado y por segmento de mercado, el cual ayudará a los distribuidores de vehículos nuevos, medios de comunicación y público en general a conocer el comportamiento integrado de estos indicadores para ampliar su perspectiva, así como mejorar estrategias de mercado.

De acuerdo con cifras referidas al primer semestre de 2021, el 58.3% de los vehículos ligeros nuevos a nivel nacional fueron comprados a través de un financiamiento otorgado por un banco o una financiera de marca (captiva). Considerando esta proporción como referencia general, se observa que solo dos segmentos se posicionan por arriba de dicho nivel: es el caso del segmento de subcompactos con un 65.8% y compactos con 64.3%.

Destacan las financieras de marca como la principal institución de otorgamiento de financiamiento para todos los segmentos de mercado, sin embargo, cabe destacar que la banca comercial se encuentra mejor posicionada por su penetración en colocaciones en los segmentos de alta gama (deportivos y de lujo), así como en la compra de pick-ups.

Por plazos destaca para la mayoría de los segmentos una estructura dominada por 60 meses, salvo el caso de Minivans y De Lujo, segmentos en los que lidera el plazo de 36 meses. Adicionalmente destaca que para pick-ups es el plazo de 36 meses el segundo en importancia, lo cual estaría vinculado por una parte a la orientación de este tipo de vehículos (Pick-ups y Minivans) vinculados por sus características al apoyo de la actividad económica de una PyME, mientras que en el caso del segmento de Lujo, podría estar indicando la preferencia de otros esquemas de uso de un vehículo disponibles en el mercado, por ejemplo, el arrendamiento.

Por estados destaca una mayor participación del financiamiento sobre las compras en estados como Baja California, Sonora, Coahuila, Tamaulipas, San Luis Potosí, Aguascalientes, Colima, Puebla y Chiapas, donde más del 70% de los vehículos nuevos adquiridos se realizó a través de un crédito bancario o de financiera de marca.

En contraste, suman 11 las entidades donde la participación del financiamiento en la compras estatales se posicionan por debajo del nivel de referencia nacional de 58.1%, destacando el caso de la CDMX, Estado de México y Morelos.

“Este reporte ayudará a nuestros Asociados a tener una mayor visibilidad y profundidad del mercado interno automotor, ya que combina dos de los más importantes indicadores de su comportamiento, además de que sin duda consolida nuestra colaboración con importantes firmas como JATO y Urban Science que redundará en más y mejores iniciativas de este tipo”, afirmó Guillermo Rosales Zárate, director general adjunto de la AMDA.

“Al combinar la experiencia de JATO y Urban Science, encontramos nuevos enfoques para analizar la información que ahora podemos compartir con la industria y descubrir oportunidades de crecimiento en los mercados, para el beneficio de clientes, marcas e instituciones de crédito”, compartió Eric Ramírez, Director de Urban Science.

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 JATO

JATO fue fundada en 1984, y suministra la información más completa y actualizada del mercado en todo lo relacionado con especificaciones, precios, volúmenes de venta, noticias e incentivos. La compañía tiene presencia y presta servicios en más de 40 países. Entre sus clientes se encuentran los mayores grupos automovilísticos del mundo, los cuales se benefician al recibir información que les permite anticiparse a los movimientos de los mercados, planear a largo plazo y cumplir con las necesidades de sus clientes.

Los servicios de JATO también han sido adaptados para los portales de búsqueda en internet, en los cuales los usuarios pueden constatar las ventajas y desventajas de un modelo respecto a otro. Las compañías prestadoras del servicio leasing usan los datos de JATO para llevar a cabo sus procesos de cotización. Para más información: www.jato.com

Para uso editorial. Cualquier uso promocional de la información contenida en el comunicado debe ser acordado con JATO Dynamics Ltd.

Acerca de Urban Science

Fundada en 1977, Urban Science provee consultoría y soluciones a las compañías automotrices y sus distribuidores con oficinas alrededor del mundo. En México desde hace 25 años hemos acompañado a todas las marcas durante su llegada y expansión en el mercado.