

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**

En 10 estados más del 70% de las compras de vehículos se hacen a través de un crédito, la referencia nacional es de 58.4 por ciento

- Aunque Financieras de marca acaparan la mayoría de los segmentos, los créditos bancarios son preferidos por compradores de gama alta
- En cuatro de siete segmentos de vehículos nuevos, el periodo favorito de los compradores para saldar un crédito es a 60 meses

MÉXICO, CDMX, A 27 DE SEPTIEMBRE DE 2021.- Entre enero y agosto de este año en Tabasco, Coahuila, Aguascalientes, Puebla, Baja California, Colima, Sonora, Chiapas, San Luis Potosí y Tamaulipas el 70% de los vehículos nuevos adquiridos por sus compradores lo hicieron a través de un financiamiento de marca y/o crédito bancario, esto respecto al mismo lapso de 2020, expuso el *Reporte de Financiamiento y Compradores por Estado, agosto y su acumulado 2021*, publicado por AMDA con el apoyo de las firmas de análisis Jato y Urban Science.

“A nivel nacional el promedio de compras a crédito fue de 58.4% y diez estados (CDMX, Estado de México, Morelos, Guanajuato, Jalisco, Baja California Sur, Nayarit, Nuevo León, Guerrero, Oaxaca y Michoacán), quedaron por debajo de la referencia nacional, afirmó Guillermo Rosales Zárate.

En conferencia de prensa conjunta con directivos de Jato y Urban Science, el director general adjunto de la AMDA expuso que del total de unidades adquiridas a crédito, el 79% fueron mediante una financiera de Marca y el resto por un crédito bancario.

“Por arriba de la referencia nacional, las financieras de marca tuvieron una mayor participación en los segmentos de Subcompactos, Minivans y Compactos; mientras que la presencia de los bancos fue superior en los segmentos de SUVs, Pickups, Deportivos y Lujo”, afinó el vocero de los distribuidores de automotores.

A agosto de 2021, en cuatro de siete segmentos el plazo de financiamiento favorito de los compradores fue a 60 meses; en cambio en minivans, lujo y pick-ups el preferido fue 36 meses.

“Cabe destacar que el periodo favorito para saldar el crédito de una pick-ups pasó de 60 meses a 36 en agosto respecto al mes inmediato anterior”, puntualizó Rosales Zárate.

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.