

# COMUNICADO DE PRENSA

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

Contacto prensa JATO:  
Gerardo San Román  
Oficina: (55) 5077 0432  
gerardo.sanroman@jato.com

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

**PARA SU  
PUBLICACIÓN  
INMEDIATA**

## Avanzó 0.7 puntos porcentuales el índice de financiamiento de vehículos nuevos al primer semestre de 2022

- *En la participación del crédito por segmentos e instituciones otorgantes de los mismos se mantiene estable*
- *Eliminando flotillas, el porcentaje de financiamiento de las compras de vehículos nuevos pasa de 59.1 a 68.2 por ciento*
- *La oportunidad de financiamiento para compradores se concentra principalmente en los segmentos de SUVs y Subcompactos*

MÉXICO, CDMX A 2 DE AGOSTO DE 2022.- Las compras totales de vehículos nuevos (menudeo y flotillas) que se hicieron a crédito durante el primer semestre de 2022 fue de 59.1%, un avance 0.7 puntos porcentuales en comparación al mismo periodo del año pasado cuando fue de 58.4%, expuso el *Reporte de Financiamiento y Compradores por Estado*, realizado por AMDA con la colaboración de JATO y Urban Science.

En conferencia de prensa conjunta entre directivos de estas instituciones expusieron que en los porcentajes de participación por segmento no hubo movimientos drásticos, subcompactos siguió ocupando el primer lugar con 63.6%, seguido de Compactos con 65.6% y SUVs con 60.8%, mientras que Minivans quedó con 56.4%, Pick-ups 49%, De Lujo 37.2% y Deportivos 19 por ciento.

Los segmentos Compactos, SUVs, Minivans y Pick-ups presentaron un avance anual en el indicador acumulado al mes de junio de 2022, afirmó Cristina Vázquez Ruiz.

La coordinadora de Estudios Económicos, en representación del presidente ejecutivo de la AMDA Guillermo Rosales Zárate, detalló que del total de unidades adquiridas mediante un financiamiento tampoco hubo movimientos relevantes, el 80% fueron brindados por una Financiera de Marca (ligadas a las armadoras) y el restante 20% por los Bancos.

“Los bancos mantienen una mayor proporción de financiamiento en los segmentos alta gama como Deportivos, De Lujo y en Pick-ups, mientras que las financieras presentan las participaciones más elevadas en Minivans y Subcompactos”, detalló.

En cuatro de siete segmentos, el periodo de 60 meses (5 años) sigue siendo el favorito de los compradores para adquirir su unidad cero kilómetros, en los tres segmentos restantes la mayoría lo salda en periodos de 36 meses (3 años).

Sobre la participación del crédito en las compras al menudeo (sin flotillas) por Estado en el mismo lapso de referencia, el porcentaje del crédito a nivel nacional cerró en 68.2%, quedando 14 Estados por encima de este índice y el resto (18) por debajo.

Por último, en cuanto al indicador de oportunidad de financiamiento sobre compras totales identificado para cada segmento y estado, el reporte indicó que al primer semestre se podrían financiar hasta 23 mil 619 unidades, equivalentes a 15 mil 683 millones de pesos, concentrándose la mayoría en los segmentos SUVs y Subcompactos en el Estado de México principalmente.

#### *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](http://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.*