

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**

Cambió 0.9 puntos porcentuales el financiamiento a la compra de vehículos nuevos a octubre de 2022

- *El periodo favorito de los compradores para el pago de su crédito sigue siendo los 60 y 36 meses, principalmente*

MÉXICO, CDMX A 24 DE NOVIEMBRE DE 2022.- La adquisición total de unidades nuevas al menudeo y flotillas a través de un crédito al décimo mes de este año alcanzó el 58.7%, equivalente a una variación positiva de 0.9 puntos porcentuales en comparación al mismo octubre de 2021 cuando fue de 57.8%, expuso el *Reporte de Financiamiento y Compradores por Estado*, realizado por AMDA en la colaboración con JATO y Urban Science.

En boletín de prensa con estas firmas de investigación de mercado, se publicó que en el porcentaje de participación de compradores por segmento, los Compactos mantuvieron la primera posición del ranking con 64.5%, después Subcompactos con 64%, seguido de SUVs con 60.3%, Minivans 53.3%, Pick-ups 49.2%, De lujo 37.2% y Deportivos con 17.2 por ciento.

“Tres segmentos superan el nivel de financiamiento nacional: Compactos, Subcompactos y SUVs”, corroboró Guillermo Rosales Zárate.

El presidente ejecutivo de la AMDA puntualizó que los bancos mantienen una mayor proporción de financiamiento en los segmentos de alta gama como Deportivos y De Lujo, además de Pickups; mientras que las financieras presentan las participaciones más elevadas en Minivans y Subcompactos.

En cuanto a los períodos en que los compradores pagan sus financiamientos, en cuatro de siete segmentos los 60 meses (5 años) sigue siendo el más solicitado, para el resto los 36 meses (3 años) es el más utilizado.

Sobre la participación del crédito en las compras al menudeo (sin flotillas) por Estado en el lapso de referencia, el porcentaje del crédito a nivel nacional quedó nuevamente en 68.1%, con 14 Estados por encima de este porcentaje, siendo los Estados de Colima, Sinaloa y Sonora los que encabezan este listado.

Por último, el índice de Oportunidad estatal por segmento entre enero y octubre fue de 42 mil 310 unidades por financiar, equivalente a un estimado de 21 mil 785 millones de pesos.

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 51 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.