

COMUNICADO DE PRENSA

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

Contacto prensa JATO:
Luis Brizuela
Celular: 55 3223-4575
luis.brizuela@jato.com

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

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

El índice de financiamiento sobre el total de compras entre enero y septiembre de 2023 fue de 55.2 por ciento

- *Continúa el reacomodo de este mercado contra la comercialización de unidades nuevas y al contado*

MÉXICO, CDMX A 8 DE NOVIEMBRE DE 2023.- Hasta septiembre de este año, el 55.2% del total de compras de automotores ligeros nuevos se realizaron mediante una financiera de marca (ligada a las armadoras) y bancos, representando un deslizamiento de 3.5 puntos porcentuales respecto al mismo lapso enero-septiembre de 2022 cuando este índice fue de 58.7%, señaló Guillermo Rosales Zárate basado en el *Reporte de Financiamiento y Compradores por Estado* difundido por la AMDA con la colaboración de JATO y Urban Science.

En boletín de prensa conjunto con directivos de estas firmas de análisis de mercado, el presidente ejecutivo de la AMDA, ratificó que prevalece un ajuste en el mercado del financiamiento para unidades nuevas derivado de una mayor disponibilidad de éstas, la reactivación por la adquisición de flotillas y de que la mayoría de éstas son compradas al contado.

Así mismo, dicho resultado es posible ante un avance mayor en el ritmo de crecimiento en ventas, que con corte acumulado al mes de septiembre registró un incremento de 24.9%, con un total de 975 mil 841 unidades; mientras que el total de colocaciones (banca y financieras) creció también a doble dígito, sólo que a un menor ritmo, esto es un 17.6% con respecto similar periodo de 2022.

“De acuerdo al porcentaje de participación de compradores por segmento, los Compactos mantuvieron la primera posición del listado con 60.5%, seguido de SUVs con 58.0%, Subcompactos con 57.1%, Minivans con 49.3%, Pick-ups 46.4%, Lujo con 39.3% y Deportivos con 18.7%; de éstos, solamente Lujo y Deportivos tuvieron una variación positiva respecto a 2022 con 2.5 y 0.5 puntos porcentuales, respectivamente”, puntualizó.

Sobre los periodos más solicitados por los compradores para saldar sus créditos, el reporte mostró que el periodo de 60 meses (cinco años) es el más utilizado en cuatro de siete segmentos: Subcompactos, Compactos, SUVs y Pick-ups; 36 meses (tres años) tiene a los segmentos de Minivans y Lujo; mientras que Lujo se mantiene en los 24 meses (dos años).

El directivo de la AMDA puntualizó que si a la participación del crédito en las compras totales a nivel nacional de 55.2% se le quita el efecto por la compra de flotillas para indicar únicamente la venta al menudeo, este porcentaje sube hasta el 65.8%; siendo Puebla, Sonora y Tamaulipas, en tal orden, las entidades donde los compradores prefieren el financiamiento sobre la compra en efectivo.

Por último, sobre el indicador de oportunidad de financiamiento sobre compras totales identificado para cada segmento y estado (publicado cada trimestre), el reporte indicó que durante entre enero y septiembre de este año se hubieran podido financiar hasta 53 mil 795 unidades, equivalente a 28 mil 26 millones de pesos; concentrándose la demanda en los segmentos de SUVs y Pick-ups en la Ciudad de México y Compactos en el Estado de México, principalmente.

Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la AMDA agrupa a más de 2 mil 500 distribuidores de 62 marcas de vehículos ligeros y pesados en las 210 ciudades más importantes de México.

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.