



Asociación Mexicana de  
Distribuidores de Automotores A.C.



Our Knowledge is Your Power



URBAN SCIENCE®  
WHAT'S YOUR RETURN ON CERTAINTY?

# COMUNICADO DE PRENSA

Contacto prensa AMDA:  
Miguel A. Camarena R.  
Celular: (55) 3400-4276  
[mcamarenar@amda.mx](mailto:mcamarenar@amda.mx)

Contacto prensa JATO:  
Luis Brizuela  
Celular: 55 3223-4575  
[luis.brizuela@jato.com](mailto:luis.brizuela@jato.com)

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

**PARA SU  
PUBLICACIÓN  
INMEDIATA**

## Más de 25 mil 560 millones de pesos en unidades nuevas se quedaron sin utilizar a septiembre de 2025

### • *TRES SEGMENTOS DE AUTOMOTORES NUEVOS Y MARCAS CHINAS CON AVANCES EN SU CRÉDITO A LA COMPRA*

MÉXICO, CDMX A 5 DE NOVIEMBRE DE 2025.- Alrededor de 44 mil 507 automotores cero kilómetros, que representaron 25 mil 567 millones de pesos, se hubieran podido vender a crédito al tercer trimestre de este año, estimó el Índice de Oportunidad de Financiamiento estatal por segmento publicado como parte del reporte de *Financiamiento y Compradores de Vehículos Ligeros enero-septiembre de 2025*, difundido por la AMDA con la colaboración de las firmas de análisis del sector JATO y Urban Science.

La mayor oportunidad de colocar estos vehículos sin rodar se quedó en la Ciudad de México para el segmento de Usos múltiples con 10 mil 390 y la menor oportunidad se hubiera dado en el segmento Deportivos con un automotor en los Estados de Hidalgo, Coahuila y Querétaro.

El reporte destacó que el promedio nacional para la participación de colocaciones en compras al menudeo por Estado, sin incluir flotillas, alcanzó el 72.7 por ciento, con 24 entidades con una participación igual o mayor al 70% por ciento.

“Si a este promedio nacional de 72.7% para la participación del crédito en la compra de unidades nuevas se le incorporan las flotillas, compradas principalmente al contado, tal porcentaje baja a 60.4% con apenas 7 entidades obteniendo una participación igual o mayor al ideal 70% para un mercado como México”, explicó Guillermo Rosales, presidente ejecutivo de la AMDA, en conferencia de prensa con ejecutivos de JATO y Urban Science.

Sobre el índice de financiamiento en las compras totales por segmento entre enero y septiembre de 2025, incluyendo flotillas, tres de seis segmentos (Usos múltiples, Subcompactos y Pick-ups) tuvieron resultados positivos respecto al mismo lapso del año pasado, mientras que las marcas de origen chino también tuvieron números negros con 62.5% y 5.5 puntos porcentuales (pp) adicionales; en cambio, las unidades híbridas y eléctricas tuvieron un porcentaje de 54.8%, equivalente a un -0.1 pp.

En la mayoría de los segmentos las Financieras de Marca (Entidad financiera de un fabricante que ofrece crédito principalmente para sus productos) son los principales proveedores del crédito a los Compradores con excepción de las marcas chinas donde el principal financiador fueron las Alianzas (Bancos que fungen como brazo financiero de las armadoras para otorgar un financiamiento).

Por último, el reporte ratificó que para la mayoría de los segmentos los Compradores de vehículos nuevos siguen utilizando los 60 meses (cinco años) como el plazo preferido de financiamiento y, en contraste, en Lujo el principal lapso siguen siendo los 36 meses (tres años).

#### Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la AMDA agrupa a más de 2 mil 600 distribuidores de 75 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 adoptados 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 30 años hemos acompañado a todas las marcas durante su llegada y expansión en el mercado.