

COMUNICADO DE PRENSA

Contacto prensa AMDA:
Miguel A. Camarena R.
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**

Alcanzó los 29 mil 531 automotores nuevos ligeros el Índice de Oportunidad del financiamiento a junio de 2026

- **EN EL PERIODO DE ANÁLISIS LOS BANCOS REBASARON A LAS ALIANZAS EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO PARA MARCAS DE ORIGEN CHINO**

MÉXICO, CDMX A 31 DE JULIO DE 2026.- En dinero, las 29 mil 531 unidades que se hubieran podido financiar en el primer semestre de este año representaron 15 mil 649 millones de pesos, calculó el Índice de Oportunidad de financiamiento que se publica cada trimestre como parte del reporte de *Financiamiento y Compradores de Vehículos Ligeros* difundido por la AMDA con el apoyo de las firmas de análisis del sector JATO Dynamics México y Urban Science.

La principal oportunidad para financiar vehículos se ubicó en Ciudad de México para el segmento de Usos múltiples con 5 mil 299 y la menor fue para el segmento de Lujo en Quintana Roo y Zacatecas, y para Deportivos en Chiapas, Sinaloa, Baja California y Campeche, con un automotor respectivamente.

Por otro lado, el análisis reportó que el promedio nacional para la participación de colocaciones en compras al menudeo por Estados, sin incluir flotillas, fue de 74.8% y 27 entidades con una participación igual o mayor al 70% (el índice ideal de crédito para México) y 15 Estados por debajo del promedio nacional.

Si este promedio nacional de 74.8% en la participación del crédito en la adquisición de unidades se le incorporan las flotillas, compradas mayormente al contado, este porcentaje se reduce a 61.8% con una decena de entidades obteniendo una participación igual o mayor al ideal 70% y pasa de 15 a 11 los Estados por debajo del promedio nacional.

Siguiendo con la inclusión de las flotillas, en el índice de financiamiento en las compras totales entre enero y junio de 2026 tres de seis segmentos tuvieron variaciones positivas contra mismo semestre del año pasado: Usos múltiples con +5.2 puntos porcentuales (pp), Subcompactos +0.4 pp y Pick-ups +3.3 pp; en contraste Compactos reflejó una disminución de -2.2 pp, Deportivos -1.6 pp y Lujo -4.9 pp. Por origen, las unidades de Marcas chinas, así como los Híbridos y eléctricos bajaron -10.1 y -2.3 puntos porcentuales, respectivamente.

En el lapso de referencia, las Financieras de Marca (Entidad financiera de un fabricante que ofrece crédito principalmente para sus productos) lideraron el crédito a los Compradores en los seis segmentos analizados del reporte, además de los Híbridos y Eléctricos. En esta ocasión, los Bancos (Entidad financiera que capta depósitos y los canaliza para el otorgamiento de créditos o financiamiento) que tuvo participación mínima en todos los segmentos, fueron los financiamientos mayormente utilizados en el segmento de Marcas de origen chino en lugar de las Alianzas (Bancos que fungen como brazo financiero de las OEM para otorgar crédito).

Por último, el reporte puntualizó que en cuatro segmentos (Subcompactos, Compactos, Usos múltiples y Pick-ups) los Compradores de unidades cero kilómetros prefirieron el crédito a 60 meses (cinco años), mientras que en Deportivos el principal lapso fue 36 meses (tres años) y en Lujo 24 meses (dos años).

Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la AMDA agrupa a más de 2 mil 800 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 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 30 años hemos acompañado a todas las marcas durante su llegada y expansión en el mercado.