



SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim¹.tech



COMUNICADO DE PRENSA

Contacto de Prensa:
Miguel Ángel Camarena
Coordinador de Comunicación (AMDA)
Tel. (55) 3400-4276
mcamarenar@amda.mx

Contacto de Prensa:
Fernando Medina Gamboa
Director Global de Data Analytics
(SimDataGroup)
fmedina@simetrical.com

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Lanzan primer reporte consolidado de venta de vehículos nuevos, seminuevos, refacciones y servicio; tres de éstas presentan avances sin superar niveles pre-pandemia

- **VENTAS DE REFACCIONES ES LA ÚNICA ÁREA DE LAS AGENCIAS QUE SE HA REPUESTO DE LA CRISIS POR COVID-19**

MÉXICO, CDMX, A 30 DE ENERO DE 2023.- Las áreas de ventas de vehículos nuevos, seminuevos y servicio en las agencias de distribución de automotores en México, con excepción de refacciones, presentan avances al término de 2022 pero no una recuperación suficiente para dejar atrás los efectos por la pandemia de Covid-19, se destaca del primer reporte *Simindex* que consolida estos cuatro tópicos, el cual es elaborado por la firma de inteligencia de negocios SimDataGroup y que se presenta conjuntamente con la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA).

En conferencia de prensa conjunta, directivos de ambas instituciones dieron a conocer los pormenores de esta alianza e informaron algunos de los hallazgos más relevantes sobre este primer reporte conjunto. Destaca la iniciativa de colaboración con el objetivo principal de contar con una referencia general de indicadores de interés en el negocio de distribución que han retomado particular importancia a raíz de la pandemia, como son el área de seminuevos y servicio.

La venta al público promedio mensual por concesionario post-pandemia actualmente se ubica en 34.6 unidades, mientras que durante la pandemia fue de 30.2 y antes de la pandemia era de 44; aunque la cifra de 2022 comparada contra 2020 significa un aumento promedio de 25.1%, ésta es inferior un 7.31% en 2022 si se compara contra 2019, antes de la pandemia.

Sobre seminuevos, Simindex mostró que el promedio mensual de venta por agencia era de 12.5 unidades antes de la pandemia, durante ésta fue de 10.4 y actualmente es de 11; al igual que en el área de autos nuevos, la reducción en ventas ayudó a los concesionarios a sanear su inventario de seminuevos, pasando del 29.3 al 18.2% promedio de inventario con más de 120 días.

Al respecto del área de servicio (contemplando sólo órdenes públicas), las órdenes promedio mensuales por distribuidora actualmente son de 370.9, durante la pandemia fueron de 339.3 y antes de la crisis por Covid-19 eran de 425.7; si bien se tienen menores volúmenes de órdenes mensuales, la eficiencia en cuanto a los días que pasa un auto en el taller no se han visto modificados de manera significativa, han pasado de 5.8 antes de pandemia, 6 durante y 5.6 post-pandemia.

En cambio, la venta promedio mensual de refacciones en una agencia pasó de 2 millones 134 mil 397 pesos antes de la pandemia a 2 millones 228 mil 836 pesos post-pandemia; incluso, respecto al desempeño en la venta de vehículos nuevos, seminuevos y servicio, exhibiendo niveles superiores de compras con respecto a las ventas incrementando el inventario disponible.

Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la AMDA agrupa a más de 2 mil 500 distribuidores de 52 marcas de vehículos ligeros y pesados en las 210 ciudades más importantes de México.

Acerca de SimDataGroup:

Es un ecosistema de software de Business Intelligence especializado en la industria automotriz con 12 años de experiencia en el mercado mexicano y presencia en 14 países.