



**SIMDATAGROUP**  
SIMETRICAL sim<sup>1</sup>.tech



# COMUNICADO DE PRENSA

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

Contacto de Prensa:  
Paul Guzman  
Director de Marketing (SDG)  
Tel. (999) 926 5005  
[paul.guzman@simdatagroup.com](mailto:paul.guzman@simdatagroup.com)

**PARA SU  
PUBLICACIÓN  
INMEDIATA**

## **Subió la venta promedio por concesionario de vehículos nuevos con 11.8% a septiembre de 2023; seminuevos se mantiene con avance de 5.6% y órdenes de servicio bajaron 0.9 por ciento**

### ● **VARIACIONES POSITIVAS Y NEGATIVAS EN ESTOS TRES ÍNDICES CONSOLIDAN UN REACOMODO DEL MERCADO RESPECTO A 2022 Y 2021**

MÉXICO, CDMX, A 31 DE OCTUBRE DE 2023.- De enero a septiembre de este año, cada distribuidor lleva vendidos 271 vehículos nuevos y 91 seminuevos promedio, representando avances de 11.8 y 5.6%, respectivamente, en comparación al mismo periodo de 2022; en cambio, las órdenes de servicio públicas en la postventa alcanzaron las 2 mil 334 solicitudes promedio por concesionario, un decrecimiento de apenas 0.9% en el lapso homónimo de referencia, expuso el reporte *SimIndex* al tercer trimestre de 2023 elaborado por SimDataGroup (SDG) en colaboración con la AMDA.

“Con la disponibilidad en la oferta de automotores nuevos, el mercado de seminuevos empieza a estabilizarse modificando también las métricas de estadia promedio en el inventario”, explicó Guillermo Rosales Zárate, presidente ejecutivo de la AMDA.

El reporte *SimIndex* expuso que conforme pasan los meses de 2023, la mejoría en la venta de unidades nuevas promedio mensual es notable y supera los resultados de 2022 y 2021: Tan sólo en septiembre de este año este índice fue 8.9% mayor al mismo mes de 2022 y éste fue 15.2% superior a 2021.

Respecto a seminuevos, el documento publicó que la comercialización promedio acumulada de este tipo de unidades empezó fuerte en los primeros meses del año, lo suficiente para cerrar un tercer trimestre acumulado al alza; no obstante, si se ven las cifras de venta promedio por mes, en septiembre la venta de este tipo de unidades está 4.4% por debajo de 2022 y ésta 3.1% por arriba de 2021.

“Un efecto de la recuperación en la venta de autos nuevos es la pérdida de participación en la venta de seminuevos. Lo cual no sólo denota la intención de venta dentro de los concesionarios, sino la intención de compra de los consumidores”, expresó Fernando Medina Gamboa, director global de Data Analytics de SimDataGroup.

Por último, en el caso de las órdenes de trabajo, a pesar del buen desempeño en el último trimestre, éste no fue suficiente para lograr un crecimiento en comparación con el mismo período del año anterior, por lo que tuvo una baja a septiembre; en cambio, su desempeño mensual en el noveno mes de 2023 fue 2.8% superior a 2022 y éste 0.4 inferior a 2021.

#### **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:**

*SimDataGroup es una empresa mexicana, fundada hace 12 años en Mérida (Yucatán), que ha desarrollado un ecosistema de Business Intelligence especializado en la industria automotriz. A través de la innovación y la analítica de datos ofrece información que permite a marcas, distribuidores y concesionarios mejorar sus procesos y operaciones para la mejora continua. El software de SimDataGroup es usado hoy por más de 24 marcas automotrices, con más de 7 mil licencias para distribuidores y más de 60 DMS integrados en 14 países de Ibero-América. Conoce más de SimDataGroup en su Página Web y redes sociales oficiales en Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter y YouTube.*

#### **Acerca de SimIndex:**

*SimIndex es un análisis detallado de la industria automotriz en México, elaborado por SimDataGroup en colaboración con la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), mediante la recolección automática de datos de los sistemas DMS de los concesionarios y no de alguna fuente declarativa de información, por lo que los datos estadísticamente atípicos respecto al comportamiento del propio concesionario y el mercado han sido normalizados bajo la metodología Z-Score con el fin de mantener la integridad del análisis presentado. No obstante, la información, gráficas, imágenes, conceptos u opiniones publicadas en el documento no necesariamente reflejan la posición de SimDataGroup, ni de sus directores, accionistas, empresas filiales y/o subsidiarias.*