



Tendencias del mercado digital y la IA en la distribución de automotores

Juan Berner · Samir Mansur
20 de octubre de 2026



EL MERCADO VA AL ALZA

1,220,179

unidades vendidas de enero a septiembre de 2026

+5.3%

contra el mismo periodo de 2025

Septiembre cerró en 137,569 unidades, 6.9% arriba del año pasado.

Fuente: AMDA con base en datos de INEGI y cifras extraoficiales. Reporte de ventas de vehículos ligeros, corte a septiembre de 2026.



Y EL DISTRIBUIDOR PROMEDIO ENTREGA MENOS

585 → 566

unidades al año por punto de venta, de 2019 a 2025

El mercado creció 23.4% en unidades.

La cantidad de distribuidoras creció 27.6%, pasó de 2,250 en 2019 a 2,871 en 2025 con 621 puntos de venta netos más.

Fuente: cálculo propio sobre AMDA con información de Urban Science, venta promedio por distribuidor, 2019 y 2025. AMDA con base en datos de INEGI y cifras extraoficiales.



EL PRECIO YA HIZO SU TRABAJO

+46.6%

subió el precio promedio por unidad entre 2019 y 2025
(punta a punta de siete años, no anual)

-0.44%

es la inflación anual de autos a septiembre de 2026,
contra 3.45% de la economía general

Durante siete años la rentabilidad del distribuidor fue aportada por el crecimiento en el precio de los vehículos. Ese motor ya se apagó.

Fuentes: precio promedio ponderado, AMDA con información de Urban Science y JATO, 2019 y 2025. Inflación: INEGI, variación anual del índice de precios de automóviles, septiembre de 2026.



LA RED NACIONAL CRECIÓ, Y HAY UN COMÚN DENOMINADOR

726

puntos de venta de marcas chinas en 2025, el 25.3% de la red nacional

621

creció toda la red nacional en siete años

-44

se contrajo el resto de la red en el mismo periodo

Las marcas chinas colocan el 16.9% de las ventas de autos nuevos, creciendo 20.9% al año (4X vs el mercado).

Dependiendo de la marca china, hay una variación de hasta 8X en volumen mensual de unidades vendidas.

Fuentes: cálculo propio sobre AMDA con información de Urban Science, distribuidores por marca 2019 y 2025, y AMDA, reporte de ventas, enero a septiembre de 2026.
AMDA con base en datos de INEGI y cifras extraoficiales.



Y ESTE AÑO EL FINANCIAMIENTO DEL INVENTARIO CUESTA MÁS

3 de cada 4

de las compras al menudeo de auto nuevo se pagan con financiamiento: 75.3% a agosto de 2026

79.6%

de esas colocaciones pasan por la financiera de la marca, a julio de 2026

+1 punto

subió el tramo de tasa más común al cliente final en un año: de 13–14% a 14–15%

Con flotillas incluidas, que se compran casi todas de contado, la participación nacional baja a 62.1%. La referencia que AMDA considera ideal para México es 70%.

Se encareció el precio del dinero para el cliente final. Y cada día que una unidad pasa en el inventario del distribuidor cuesta más que el año pasado.

Fuentes: participación del financiamiento, AMDA con información de JATO y Urban Science, "Financiamiento y compradores de vehículos nuevos al octavo mes de 2026", publicado el 1 de octubre de 2026. Colocaciones por tipo de otorgante: AMDA, reporte de financiamiento de vehículos ligeros nuevos, enero a julio de 2026 (financieras de marca 438,492 de 550,974 colocaciones). Tasa: AMDA, reporte de mercado interno, septiembre de 2026.



POR ESO QUIEN ROTA LENTO, PIERDE

\$230

cuesta al día el dinero de una unidad promedio parada en el inventario del distribuidor (valor en MXN)

\$6,900

cuesta cada 30 días extra de inventario, por unidad (valor en MXN)

Aritmética simple: el precio promedio por unidad de 2025 (\$577,580) al tramo de tasa más común (14–15%).

Eso es solo el plan piso. Agreguemos la oferta comercial y el bono que el distribuidor deja de cobrar.

Cálculo propio sobre el precio promedio ponderado por unidad de 2025 (AMDA con información de Urban Science y JATO) y el tramo de tasa más común (AMDA, reporte de mercado interno, septiembre de 2026).



IA: MÁS INTELIGENCIA DE NEGOCIO, CON LOS RECURSOS QUE YA TIENES A LA MANO

CASO PRÁCTICO · PLANIFICADOR DE INVENTARIOS

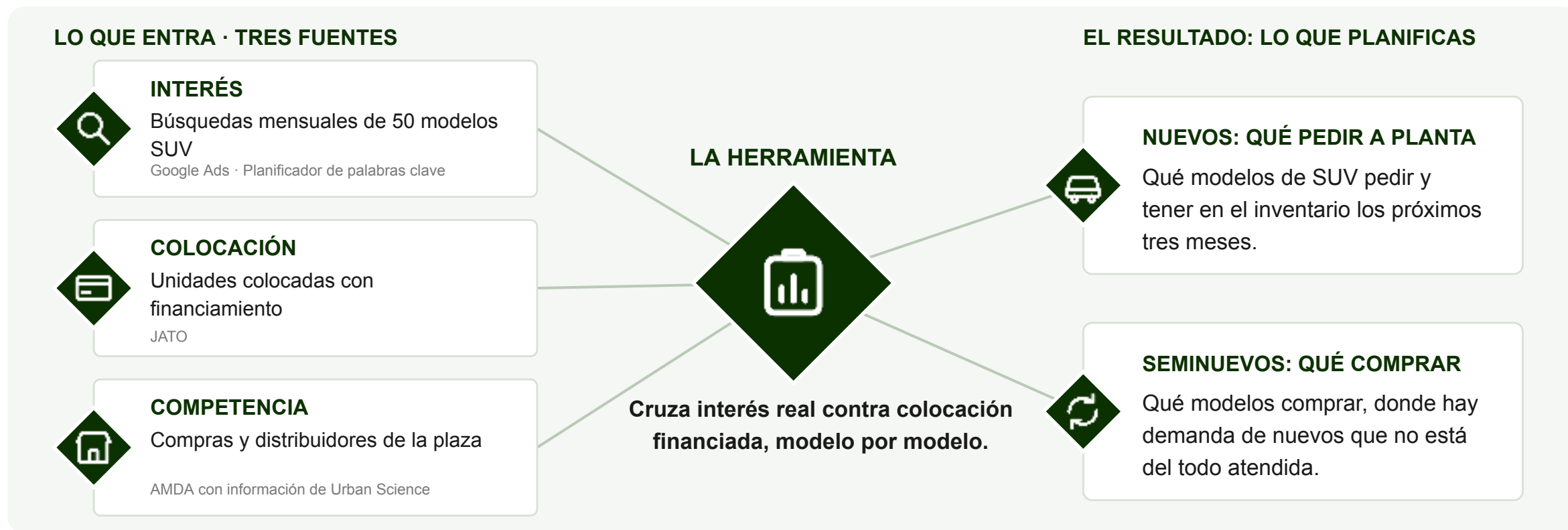
SUVs en Ciudad de México: qué unidades tener y cuáles comprar, modelo por modelo.

Fuentes públicas leídas con herramientas de IA.



RECURSO CON IA: PLANIFICADOR DE INVENTARIOS

Cómo se arma: tres fuentes públicas que, cruzadas, dicen qué unidades negociar con la planta y cuáles comprar.



Las tres fuentes son públicas o de suscripción de industria, leídas con herramientas de IA. Agradecemos a AMDA el acceso a su información, facilitada para fines exclusivos de este ejercicio y de esta presentación, sin uso comercial.

PLANIFICADOR DE INVENTARIOS · SUV EN CIUDAD DE MÉXICO

50 modelos SUV · búsquedas en Google, colocaciones financiadas y distribuidores de la plaza

1 Del país a la plaza

2 Interés contra colocación

3 Demanda contra oferta

Filtro

Todas las marcas

Todos los modelos



Marcas anónimas

Los 50 modelos SUV



Primero: dónde está la demanda en el país

¿Dónde busca la gente estos SUV?

CIUDAD DE MÉXICO - LUGAR 1 DE 32

206,377

búsquedas al mes de los 50 SUV

15.5% de las del país

LOS 8 ESTADOS CON MÁS BÚSQUEDAS

Ciudad de México	206,377
Estado de México	164,514
Jalisco	131,968
Nuevo León	102,847
Puebla	59,386
Veracruz	58,719
Guanajuato	56,937
Querétaro	43,566

Cada círculo es un estado; su tamaño, el promedio mensual de búsquedas. Toca un círculo para ver el estado.

1 DE 3

BIENVENIDO

Samir Mansur - Grupo Surman

Head of Marketplace and Product
Innovación, venta digital y datos

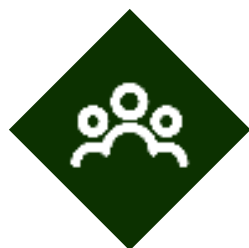




DEL DATO A LA DECISIÓN

Si fueras el director general de un grupo multimarca con ubicaciones en la Ciudad de México y tuvieras esta información en la mano, ¿qué harías mañana mismo?





TU PROPIO CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

¿Cómo usas la IA para contrastar una decisión antes de tomarla?



RESISTENCIA AL CAMBIO

La resistencia al cambio es inevitable, es parte de la conducta humana.

¿Cuál es el estilo de liderazgo que recomiendas ante tu experiencia en proyectos de innovación?



GOBERNANZA DE DATOS

Ya con resultados en la mano de los proyectos que has implementado en Grupo Surman:

¿Cuánto de tu esfuerzo se fue en ordenar los datos, y qué le dirías a quien cree que tiene que ordenarlo todo antes de empezar?





POR DÓNDE EMPEZAR

La última y nos vamos:

A un propietario o director que apenas va a empezar a usar estas herramientas con IA en su propio trabajo: ¿por dónde arranca ese viaje?

