



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C



COMUNICADO DE PRENSA

Contacto prensa AMDA:
Miguel Camarena
Celular: (55) 3400-4276
mcamarenar@amda.mx

Contacto prensa ClearMechanic:
Favio Vélez
Celular: (33) 3814 3330
favio.velez@clearcheck.us

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Creció 0.6% ticket promedio de servicio Postventa durante 2021

- *Este índice por tipo o perfil de marca, las de Volumen avanzaron mientras que las Premium se contrajeron*
- *El promedio de las órdenes de servicio cerraron el año con avance, no obstante aún no recuperan niveles pre-pandemia*
- *Dividido por regiones, el promedio de órdenes de reparación subió en Centro, Occidente y Sur, en el resto bajaron*

MÉXICO, CDMX, A 9 DE FEBRERO DE 2022.- El valor promedio de una orden de reparación postventa, mejor conocido como Ticket, pasó de 3 mil 105 pesos en 2020 a 3 mil 122 en 2021, un avance de 0.6%, expuso el *Reporte de Postventa, diciembre 2021* elaborado por la firma de soluciones digitales para la gestión de la postventa ClearMechanic y la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA). En contraste, el número promedio de órdenes de servicio a nivel nacional registró un avance importante, del orden de 27.8%, aunque aún insuficiente para superar el nivel pre-pandemia. En este sentido, el mercado postventa, aún se encuentra por debajo en un 10% con respecto a 2019.

En conferencia de prensa conjunta, sus directivos coincidieron en que el ticket promedio por Orden de Reparación a precios reales no ha tenido una variación significativa en los últimos tres años manteniendo estabilidad, a pesar de la disminución registrada en el número promedio de órdenes totales.

Al segmentar este índice por marcas de Volumen y Premium se observó que el ticket promedio en el primer caso pasó de 3 mil 7 pesos en 2020 a 3 mil 86 al cierre del año pasado, representando un avance de 2.6%; en cambio, en Premium cambió de 5 mil 407 pesos en 2020 a 5 mil 111 en 2021, equivalente a una baja 5.5 por ciento.

"El ticket promedio de vehículos de marcas Premium, ha decrecido constantemente, siendo en 2020 su mayor caída de 7.5%", puntualizó Guillermo Rosales Zárate, presidente ejecutivo de la AMDA.

Por origen de la marca (americana, asiática o europea), el reporte publicó que el ticket promedio de la marca americana se movió de 3 mil 50 pesos en 2020 a 2 mil 901 en 2021, un descenso de 4.9%; en las marcas asiáticas pasó de 2 mil 858 pesos a 2 mil 998 en el mismo lapso, un avance de 4.9% y las marcas europeas varió de 3 mil 251 pesos a 3 mil 254, un avance de 0.1 por ciento.

"El ticket promedio de las marcas americanas aumentó 6.3% del 2017 al 2021 pasando de 2 mil 729 a 2 mil 91 pesos; el de las marcas europeas disminuyó 25.9% en el mismo periodo y el de las marcas asiáticas tuvo un aumento del 6.7%", puntualizó el directivo.

Al dividirse el ticket promedio por región Centro, Centro-Norte, Norte, Occidente y Sur, el documento expuso que la región Centro pasó de 3 mil 267 pesos en 2020 a 3 mil 318 en 2021, un avance de 1.5%; la Centro-Norte se movió de 3 mil 264 pesos a 3 mil 260 en el mismo periodo, un incremento de 0.12%; la región Norte varió de 3 mil 137 pesos a 3 mil 35, un descenso de 3.2%; Occidente subió de 2 mil 906 a 2 mil 950, un incremento de 1.51% y la región Sur subió de 2 mil 646 a 2 mil 730, un crecimiento de 3.17 por ciento.

"Durante el año pasado las regiones Centro, Occidente y Sur avanzaron mientras que las regiones Norte y Centro Norte tuvieron una leve contracción", destacó Rosales Zárate.

Por último, directivos de ClearMechanic y AMDA coincidieron en que el ticket promedio en términos reales en el total mensual durante 2021 se observó una recuperación respecto al año inmediato anterior a pesar de los descensos de mayo, julio, octubre, noviembre y diciembre.

Acerca de la AMDA:

Fundada el 11 de enero de 1945, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores agrupa a 2 mil 500 distribuidores de vehículos nuevos establecidos en las 210 ciudades más importantes del país. Genera más de 130 mil empleos directos mediante 42 marcas de unidades ligeras y pesadas, además es miembro de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (ALADDA).

Acerca de ClearMechanic:

Empresa multinacional con 11 años de experiencia ayudando a incrementar los ingresos de las pymes automotrices en 22 países. Líderes en Latinoamérica en desarrollo de software para concesionarios de todas las marcas, además de talleres mecánicos, con más de 30,000 usuarios activos.