



COMUNICADO DE PRENSA

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

Contactos de Prensa:
Mónica Vigil-Escalera A.
Comunicación y Marketing (G20, Inc)
Tel: (222) 215 4672
mkt@g20inc.net

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Comercializan 11.1 vehículos pesados promedio por agencia a marzo de 2024

- *Principales indicadores muestran la evolución del sector*

MÉXICO, CDMX, A 13 DE JUNIO DE 2024.- De enero a marzo de este año, los distribuidores de vehículos pesados llevan vendidos 11.1 vehículos promedio por agencia, mientras que en el mismo lapso de 2023 el rendimiento o *throughput* fue de 11.3 promedio, un deslizamiento de apenas 0.2 décimas, expuso el reporte *Radiografía G20 del sector: Vehículos Pesados en México* elaborado por G20 Inc. y difundido por la AMDA.

En un comunicado conjunto, la firma de análisis del sector de unidades pesadas expuso que estos índices pasaron de 6.8 en 2021 a 8.4 en 2022 y la previsión es que sigan en la misma tendencia alcista.

En lo que va de 2024, este indicador va de 10.7 unidades promedio en enero de 2024 a 11 en febrero y 11.6 en marzo.

De acuerdo a su participación en el modelo de negocio, el principal departamento en una concesionaria a marzo de este año es el área de Nuevos con una participación de 52.8%, le siguió Refacciones con 26.5%, Mecánica 10.2%, Usados con 1.2% y Bodyshop con el 1.1% restante; en el mismo periodo de 2023, las posiciones fueron las mismas pero con participaciones de 45.9, 39, 11.1, 2.9 y 1.0 por ciento.

Sobre la composición del personal en una agencia en 2024, el total tuvo un avance de apenas 0.5%, siendo el Administrativo el de mayor crecimiento con 4.5% mientras que Operativo disminuyó 6.0 por ciento.

A detalle, el personal de Administración, Vendedores de refacciones y Mecánicos y técnicos tuvieron las principales participaciones en la estructura a marzo de este año y fueron similares o superiores al mismo periodo de 2023; en cambio, Vendedores Nuevos.

En la composición de los gastos en una distribuidora, el reporte G20 Inc. expuso que el principal egreso fueron el personal con 40.4%, 1.8 pp más a marzo de 2023; seguido de gastos variables con 23.0%, 3 puntos porcentuales (pp) adicionales; Semifijo 21.2%, 1.6 pp menos; Fijo 12.9%, 2.5 menos y Plan Piso 8.9%, 5.7 pp menos.

En cuanto a los días-inventario promedio en agencias entre enero y marzo de este 2024, Nuevos, Usados y Refacciones tuvieron incrementos en comparación a su lapso homónimo del año pasado, pasando de 32.4 a 42.2 días, de 49.7 a 119.2 y de 75.8 a 85.1, respectivamente.

Por último, los principales indicadores clave de una agencia mostraron que la venta de unidades por vendedor promedio por mes de nuevos subió de 7.0 a 7.2, el Ratio venta Mecánica en Bodyshop pasó de 11.6 a 13.2%; en cambio, la venta de unidades por vendedor promedio por mes de usados descendió de 3.6 a 2.2; Mecánica horas-semana pasó de 28.4 a 25.4; la absorción bajó de 108.6 a 86.4 y Proeficiencia de 65 a 58 por ciento.

Los invitamos a consultar un glosario de términos utilizados en este boletín de prensa [aquí](#)

Acerca de la AMDA:

Fundada en 1945, la AMDA agrupa a más de 2 mil 500 distribuidores de 62 marcas de vehículos ligeros y pesados en las 210 ciudades más importantes de México.

Acerca de G20 Inc.:

G20, Incorporated; es una empresa de consultoría y coaching con domicilio en Kansas City fundada por Mauricio Espinosa. Líder visionario que estableció en 1996 el concepto de los Grupos Veinte en México. Hoy con presencia en diferentes países los G20 son una herramienta de liderazgo única para propietarios y directores de distribuidoras automotrices. Para más información visitar el sitio www.g20inc.net