



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**

Se venden 11.1 automotores pesados promedio mensual por concesionaria con corte al segundo trimestre de 2024

- *Importantes movimientos en los principales indicadores al interior de una agencia-distribuidora para unidades de este tipo*

MÉXICO, CDMX, A 28 DE AGOSTO DE 2024.- Con corte al segundo trimestre de 2024, el rendimiento o *throughput* en la venta de vehículos pesados por distribuidor es de 11.1 unidades promedio por mes, 2 décimas inferior al promedio de 11.3 en similar periodo del año pasado, expuso el reporte *Radiografía G20 del sector: Vehículos Pesados en México, segundo trimestre 2024*, elaborado por G20 Inc. y difundido por la AMDA.

“En el contexto económico actual, observamos una ligera reducción en el *throughput* de ventas de vehículos pesados acumuladas, influenciada por factores como la desaceleración económica global, la inflación y el aumento en los costos operativos. Estos ajustes en la demanda y los desafíos en la gestión de inventarios reflejan la necesidad de adaptarse a un entorno cambiante, donde las concesionarias están encontrando formas de optimizar sus operaciones y seguir adelante con éxito”, opinó Mauricio Espinosa, presidente y director general de G20 Inc.

En un comunicado conjunto, el reporte de la firma de análisis del sector de unidades pesadas citó que la venta promedio mensual pasó de 6.8 en 2021 a 8.4 en 2022 y a 11.3 en 2023.

De acuerdo a su participación en el modelo de negocio en el segundo trimestre de 2024, el principal departamento en una concesionaria es el área de Nuevos con 47.1%, le siguió Refacciones con 26.5%, Mecánica 11.7%, Usados con 1.9% y Bodyshop con el 0.9% restante; en el mismo periodo del año pasado, las posiciones fueron las mismas pero con participaciones de 47.3, 37.5, 11.7, 2.2 y 1.2 por ciento.

Sobre la composición del personal en una agencia en el periodo de referencia, el total tuvo un avance de 0.8%, siendo el personal Operativo el que registró un incremento 1.5% y el Administrativo +0.5 por ciento.

A detalle, el personal de Administración, Mecánicos y técnicos, y Vendedores de refacciones concentraron las mayores participaciones como parte de la estructura de una agencia siendo similares o superiores al mismo lapso de 2023.

En la composición de los gastos en una distribuidora, el reporte G20 Inc. mostró que el principal egreso fueron el personal con 45.4%, seguido de Semifijo 24.0%, Fijo 14.4%, gastos variables con 8.6% y Plan Piso 7.7 por ciento.

En cuanto a los días-inventario promedio en agencias en el segundo trimestre de 2024, el mayor fue Usados con 97.2, Refacciones 86.4 y Nuevos 59.9; en cambio, en el mismo periodo del año, estos promedios eran de 61.5, 84.8 y 34.9, respectivamente.

Por último, el reporte destacó los principales indicadores clave en una concesionaria donde se indica que las horas-semana de Mecánica se incrementó ligeramente de 26.0 el año pasado a 26.4 este 2024, mientras que la Proeficiencia subió de 51% de 2023 a 60% este año; en contraste, Unidades vendidas promedio al mes bajó de 7.4 a 6.7; Body-shop (Ratio venta mecánica) también se redujo de 11.5 a 9.6 y la Absorción de 90.8 a 88.3 por ciento.

“A pesar de los retos, el sector presenta oportunidades claras. El enfoque en la recuperación de la productividad de los vendedores y el aprovechamiento de la mejora en la proeficiencia pueden traducirse en un impacto positivo en el indicador de absorción. Además, la resiliencia demostrada en el último trimestre refuerza la confianza en un futuro más sólido. En resumen, aunque el entorno presenta desafíos, existen amplias oportunidades para que las concesionarias innoven y prosperen”, finalizó el directivo de G20 Inc.

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