

COMUNICADO DE PRENSA

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

Contacto prensa JATO:
Luis Brizuela
Celular: 55 3223-4575
luis.brizuela@jato.com

Contacto prensa URBAN SCIENCE
Georgina Arteaga
Celular: (55) 5280 1500
garteaga@urbanscience.com

**PARA SU
PUBLICACIÓN
INMEDIATA**

Destacaron una decena de Estados con una participación mayor o igual al 70% en el financiamiento a compradores de vehículos nuevos a junio de 2024

- *Más de 22 mil automotores Usos múltiples se hubieran podido vender a crédito en la Ciudad de México según el Índice de Oportunidad*

MÉXICO, CDMX A 29 DE JULIO DE 2024.- Puebla sigue siendo la entidad donde el 81.6% de los compradores utilizan mayormente el crédito para adquirir una unidad cero kilómetros al primer semestre de este año, otra vez le siguió Sonora con 78.6%, Baja California (73.7%), Tamaulipas (72.9%), Chihuahua (71.1%) y Campeche (69.5%), mientras que Chiapas y Colima empataron en 69.3% y San Luis Potosí y Querétaro en 68.3%, reveló el reporte *Financiamiento y Compradores por Estado, enero-junio de 2024* difundido por la AMDA con la colaboración de las firmas de análisis de mercado JATO y Urban Science.

El reporte mostró que en la participación de colocaciones por compras totales por Estado, el promedio en la utilización del crédito a nivel nacional alcanzó el 58.9%; si se le quita el efecto flotillas -adquiridas preferentemente al contado- para mostrar únicamente la compra al menudeo, este porcentaje se incrementa hasta el 68.5%, sumando 17 entidades las que igualaron o superaron el 70% en la utilización del financiamiento.

Sobre el índice de financiamiento en las compras por segmento, cuatro de seis segmentos tuvieron números negros en el periodo de referencia liderando Deportivos con 62.5% (+44.0 puntos porcentuales (pp) respecto a 2023), seguido de Compactos (74.3%, +1.2 pp, Usos múltiples (68.8%, +4.5 pp) y Pick-ups que tuvo una participación de 55.8% con +6.6 pp, Lujo 59.6% con -1.1 pp y Subcompactos 71.2% con -0.1 pp.

El documento volvió a mostrar que en los plazos de financiamiento por segmento, los compradores continúan prefiriendo los 60 meses para saldar la adquisición de Subcompactos, Compactos, Usos múltiples y Pick-ups; mientras que los 36 meses son mayormente utilizados en los segmentos Lujo y Deportivos.

Por último, en cuanto al Índice de Oportunidad de Financiamiento estatal por segmento, el análisis estima que en el periodo de referencia se hubieran podido financiar hasta 67 mil 289 unidades, equivalentes a 37 mil 813 millones de pesos, ubicándose la mayoría nuevamente en el segmento de Usos múltiples en la Ciudad de México (22 mil 529 automotores).

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 JATO

JATO fue fundada en 1984, y suministra la información más completa y actualizada del mercado en todo lo relacionado con especificaciones, precios, volúmenes de venta, noticias e incentivos. La compañía tiene presencia y presta servicios en más de 40 países.

Entre sus clientes se encuentran los mayores grupos automovilísticos del mundo, los cuales se benefician al recibir información que les permite anticiparse a los movimientos de los mercados, planear a largo plazo y cumplir con las necesidades de sus clientes.

Los servicios de JATO también han sido adaptados para los portales de búsqueda en internet, en los cuales los usuarios pueden constatar las ventajas y desventajas de un modelo respecto a otro. Las compañías prestadoras del servicio leasing usan los datos de

JATO para llevar a cabo sus procesos de cotización. Para más información: www.jato.com

Para uso editorial. Cualquier uso promocional de la información contenida en el comunicado debe ser acordado con JATO Dynamics Ltd.

Acerca de Urban Science

Fundada en 1977, Urban Science provee consultoría y soluciones a las compañías automotrices y sus distribuidores con oficinas alrededor del mundo. En México desde hace 29 años hemos acompañado a todas las marcas durante su llegada y expansión en el mercado.