

SIMINDEX



3er Q 2024

ANÁLISIS DETALLADO DE
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim¹.tech

Julio - Septiembre



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

SIMINDEX

3er Q 2024

En **SimDataGroup**, nos especializamos en la recolección, limpieza, estandarización y procesamiento de datos detallados de un porcentaje representativo de la industria automotriz en México, a nivel diario. Nuestro enfoque está en garantizar que cada dato sea validado a través de un riguroso proceso de control de calidad, para ofrecer a nuestros clientes inteligencia de negocio precisa y oportuna.

Con un alcance que cubre aproximadamente el 40% de los concesionarios de 34 marcas distintas, nuestros informes proporcionan información clave para la toma de decisiones estratégicas. Un ejemplo destacado de esta colaboración es nuestro reporte **SimIndex**, elaborado en conjunto con la **Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA)**, que ofrecemos a todos nuestros lectores como una herramienta invaluable para entender las tendencias del mercado.

Este año, hemos integrado métricas adicionales de alta relevancia para mejorar la gestión informada en los concesionarios. En este informe trimestral, presentamos una visión actualizada de los indicadores clave de la industria, incluyendo un análisis sobre la retención de vehículos nuevos, la retención de vehículos seminuevos y los tiempos de estancia en los talleres.

Queremos agradecer a todos nuestros clientes y socios por su confianza continua en **SimDataGroup**. Su colaboración y apoyo nos impulsan a seguir mejorando nuestros servicios y a ofrecer información que realmente marque la diferencia en la industria automotriz.

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!tech



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

Índice

1	Actualización de Principales Indicadores	Pag. 5
2	Actualización Retención Autos Nuevos	Pag. 9
3	Retención Autos Seminuevos	Pag. 13
4	Análisis de Órdenes en Taller	Pag. 17
5	Conclusión	Pag. 20

SIM INDEX
3er Q 2024



1

Actualización Principales Indicadores

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!.tech


Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

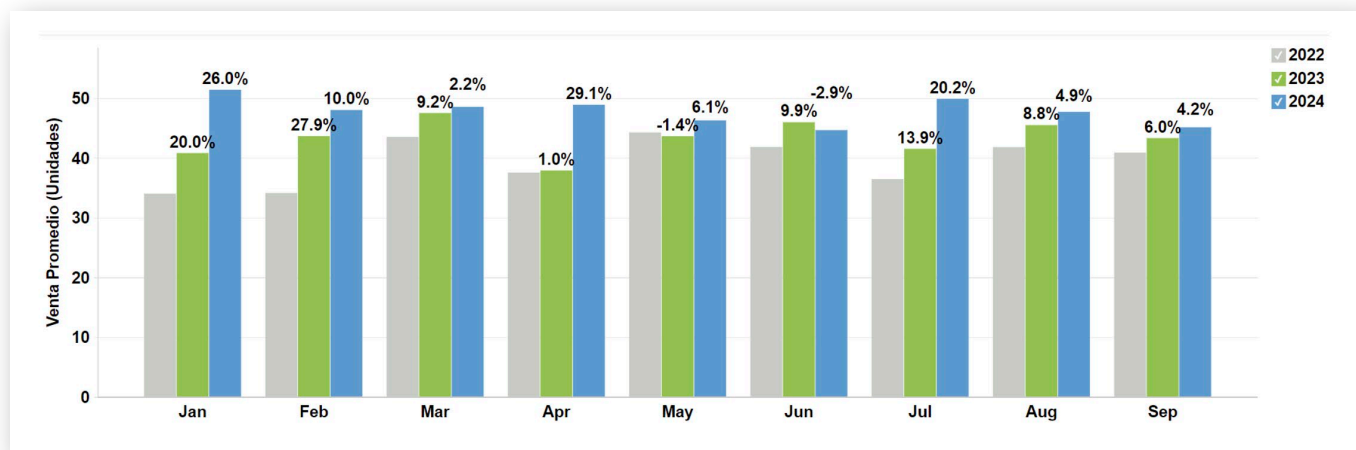
Actualización Principales Indicadores

Al finalizar los primeros seis meses de 2024, es fundamental mantener una vigilancia cercana sobre ciertos parámetros para evaluar cómo se está desempeñando y cuál es la situación actual del concesionario. Observando de cerca estos indicadores, podemos obtener una visión clara y detallada del rendimiento en diversas áreas del negocio.

VENTA DE AUTOS NUEVOS

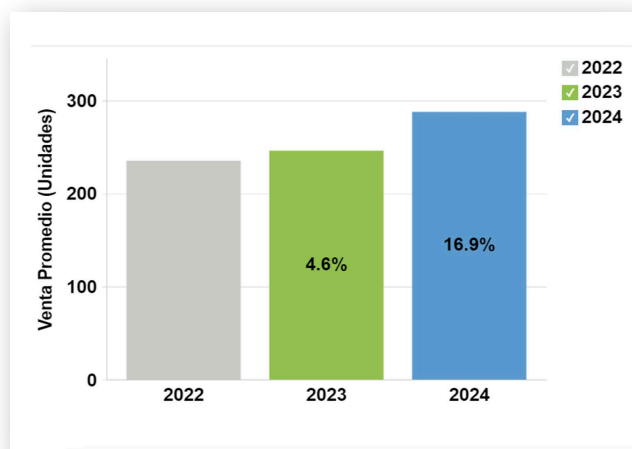
Promedio Mensual de Venta de Autos Nuevos

En el tercer trimestre de 2024, las ventas promedio de autos nuevos mostraron un constante incremento. El trimestre inicia con un crecimiento sólido del 20.2% en el mes de julio y se mantiene con incrementos del 4.9% y 4.2% en los meses de agosto y septiembre respectivamente. Estos resultados reflejan una clara tendencia en el incremento de la venta de autos nuevos para el tercer trimestre del año en comparación con los dos años previos.



Promedio Acumulado enero-septiembre de Venta de Autos Nuevos

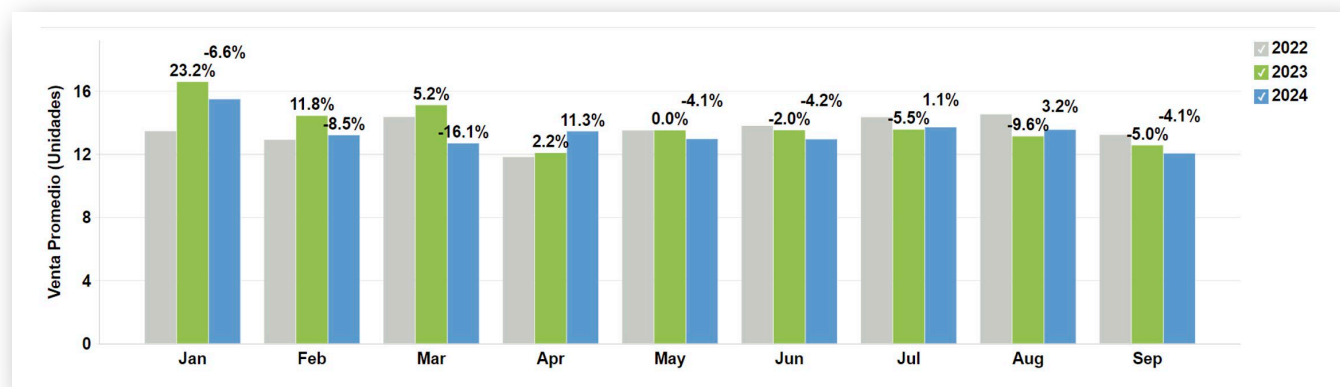
A pesar de la caída en ventas durante el mes de septiembre, en comparación con julio y agosto, el promedio de ventas acumulado de enero a septiembre 2024 sigue mostrando un crecimiento robusto del 16.9% frente a 2023. Este incremento refleja un sólido desempeño en la mayor parte del año, con una demanda constante de autos nuevos que ha permitido mantener un crecimiento acumulado significativo, a pesar de las fluctuaciones mensuales.



VENTA DE AUTOS SEMINUEVOS

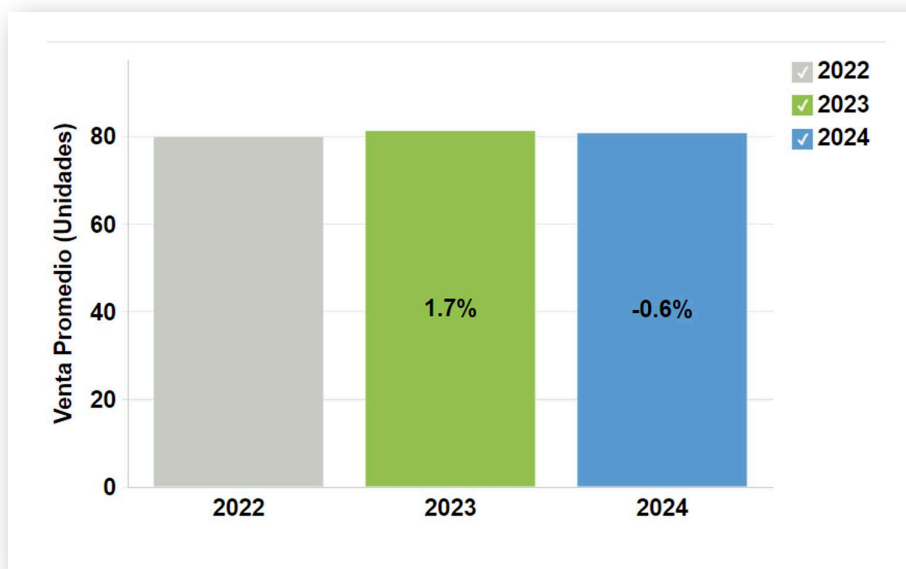
Promedio Mensual de Venta de Autos Seminuevos

En 2024, las ventas promedio de autos seminuevos han presentado un comportamiento volátil, con caídas notables en varios meses. Destaca especialmente los meses de febrero y marzo con una caída del -8.5% y -16.1% en comparación con los mismos meses del 2023. A lo largo del año, aunque algunos meses como julio y agosto experimentaron ligeros crecimientos (1.1% y 3.2%, respectivamente), la tendencia general muestra una reducción en las ventas, con descensos consecutivos en meses clave como se mencionó anteriormente, lo que sugiere un enfriamiento del mercado de seminuevos durante este periodo.



Promedio Acumulado enero-septiembre de Venta de Autos Seminuevos

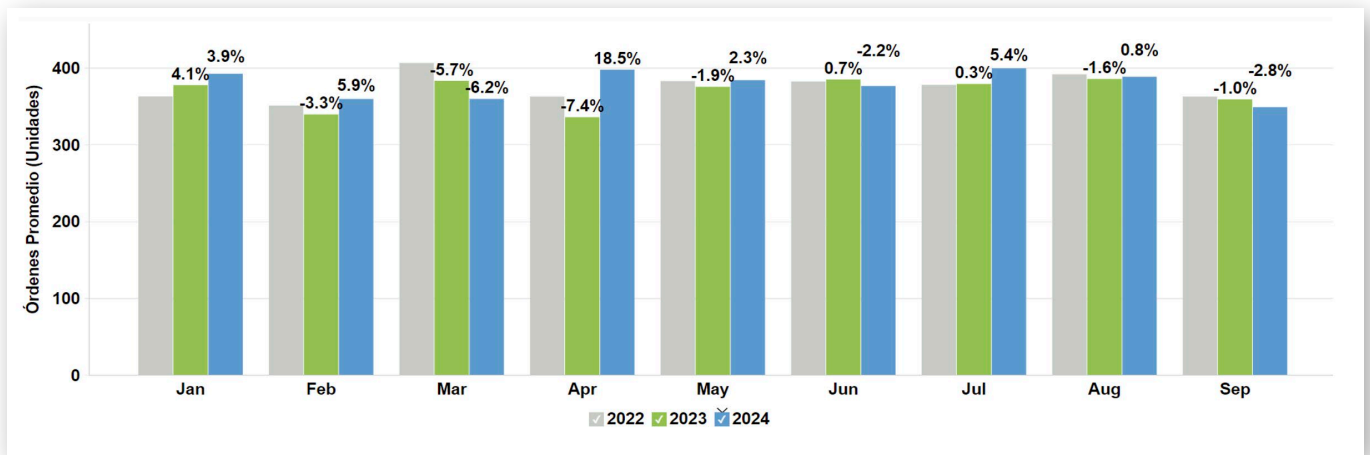
Las ventas promedio de autos seminuevos fueron de 80.1 unidades en 2022, 81.7 unidades en 2023 (2.0% de aumento) y 81.2 unidades en 2024 (0.6% de disminución), mostrando una tendencia variable en el mercado.



ÓRDENES PÚBLICAS FACTURADAS

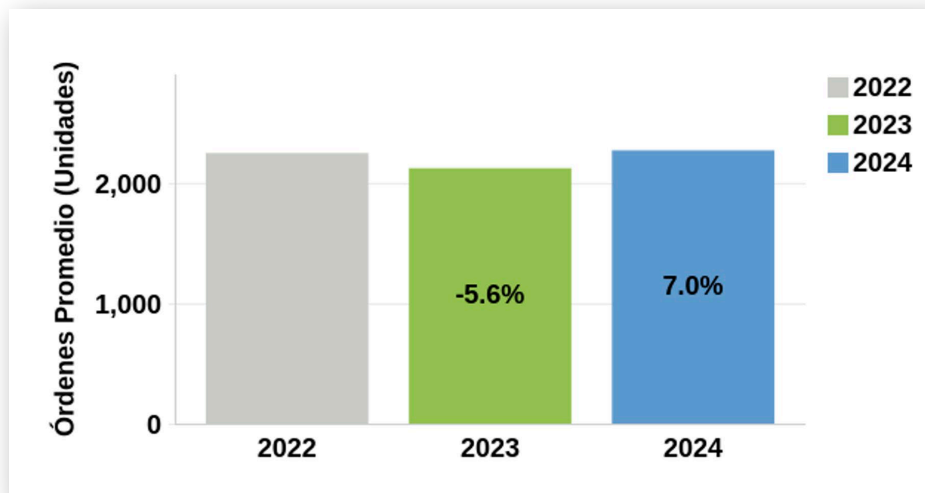
Promedio Mensual de Órdenes Tipo Público

El promedio de órdenes presenta un comportamiento volátil con incrementos en los meses de julio y agosto del 5.4% y 0.8% respectivamente, mientras que, en el mes de septiembre, tiene una caída del -2.8%. Sin embargo, también observamos una tendencia que, durante el primer mes de cada trimestre, el promedio es mayor que en los meses consecutivos de cada trimestre.



Promedio acumulado de Órdenes Tipo Público de enero a septiembre

El promedio de órdenes de tipo público calculado de enero a septiembre de 2024 ha presentado un importante crecimiento respecto al año anterior del 7.0%. Esto refleja una mayor demanda en el área de postventa y también está asociado al incremento en las ventas de autos nuevos.





2

Actualización Retención Autos Nuevos

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!.tech

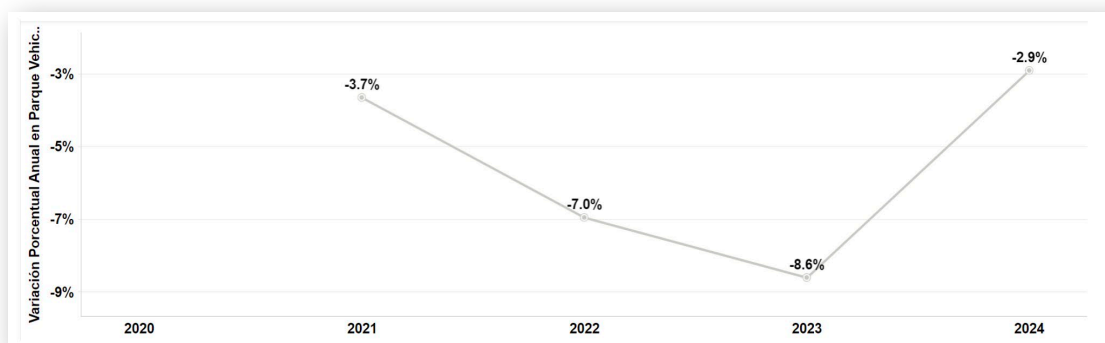

Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

Actualización Retención Autos Nuevos

En esta sección, presentaremos una breve actualización sobre el desempeño del departamento de autos nuevos en el concesionario, con un enfoque en la métrica de retención.

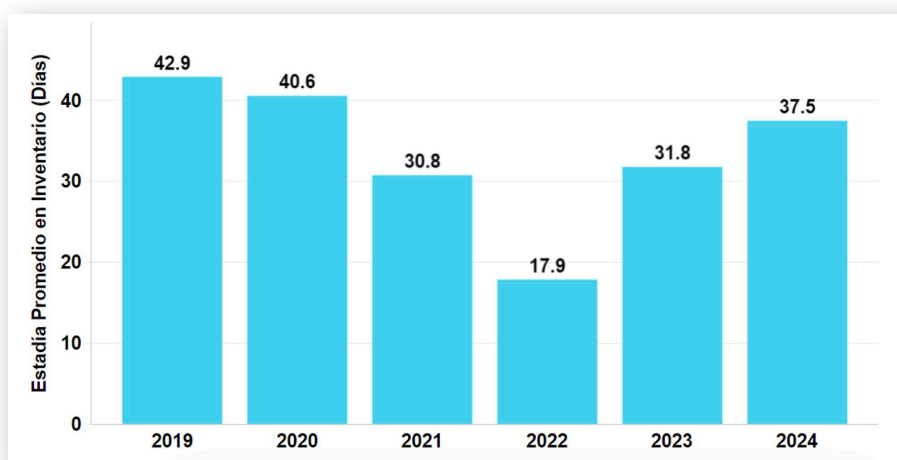
Parque Vehicular

El parque vehicular ha mostrado una desaceleración en su decrecimiento en 2024, con una disminución del -2.9% frente al año anterior. Este resultado es notablemente mejor que las caídas observadas en 2023 [-8.6%] y 2022 [-7.0%]. Aunque el parque vehicular sigue reduciéndose, la menor tasa de contracción sugiere que el impacto en la renovación del parque vehicular se está estabilizando, impulsado posiblemente por el crecimiento en las ventas recientes de autos nuevos.



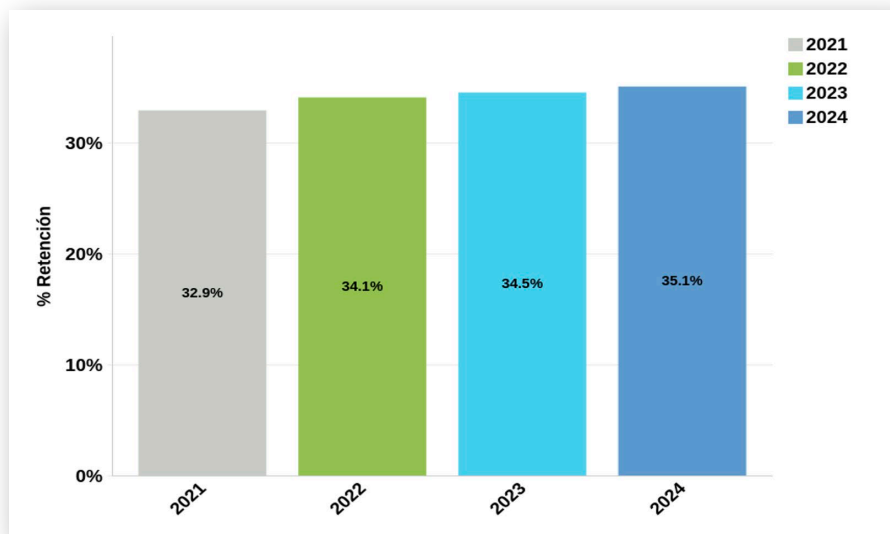
Promedio de Días en Inventario

El tiempo promedio que los autos nuevos pasan en inventario ha aumentado en 2024, llegando a 37.5 días. A pesar de este incremento, el nivel actual sigue siendo mejor que los registros previos a 2021, cuando los vehículos permanecían más tiempo en inventario. Esta tendencia sugiere que, aunque ha habido cierta desaceleración en la velocidad de ventas en comparación con años recientes, el mercado aún se mueve con mayor agilidad que antes de la pandemia, aunque no tan rápido como en 2022.



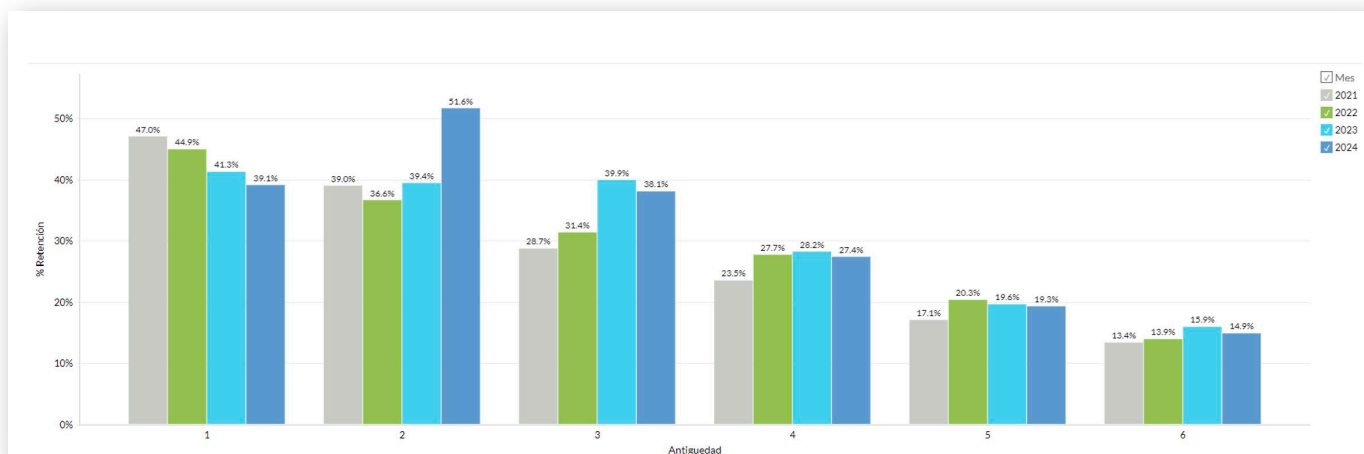
Retención Autos Nuevos

La retención de vehículos en talleres ha mostrado una tendencia positiva y consistente en los últimos años. En 2024, el 35.1% del parque vehicular regresó al taller, lo que representa un aumento gradual desde 2021, cuando el porcentaje era del 32.9%.



Retención por Antigüedad del Vehículo

Considerando un parque vehicular segmentado a 6 años, se observa un comportamiento mixto en la retención del tercer trimestre, destacando las siguientes características: una caída en la retención para el parque de primer año en comparación con los otros años analizados, un incremento firme en el parque de 2 años, el cuál debe analizarse con mayor detalle para entender las características que derivan a este resultado y un constante decremento en los parques de 3, 4, 5 y 6 años en comparación al 2023.



ACTUALIZACIÓN RETENCIÓN AUTOS NUEVOS

SIM INDEX
3er Q 2024



3

Actualización Retención Autos Seminuevos

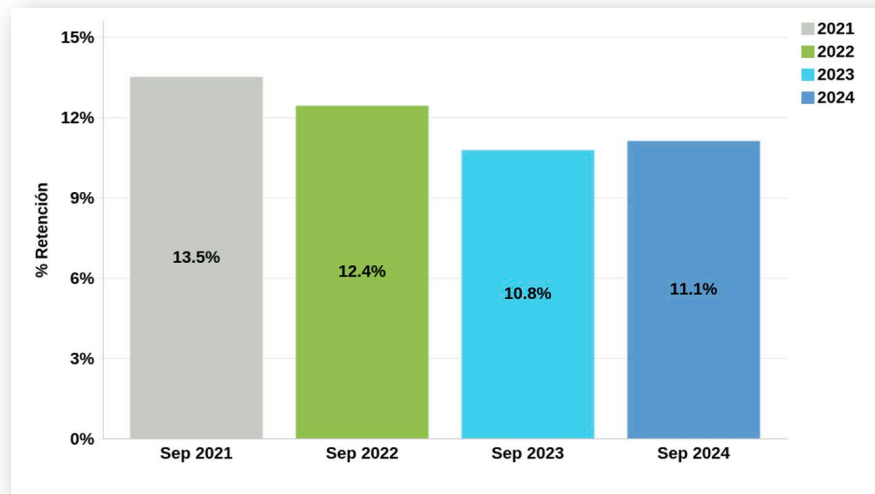
SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!.tech


AMDA
Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

Actualización Retención Autos Seminuevos

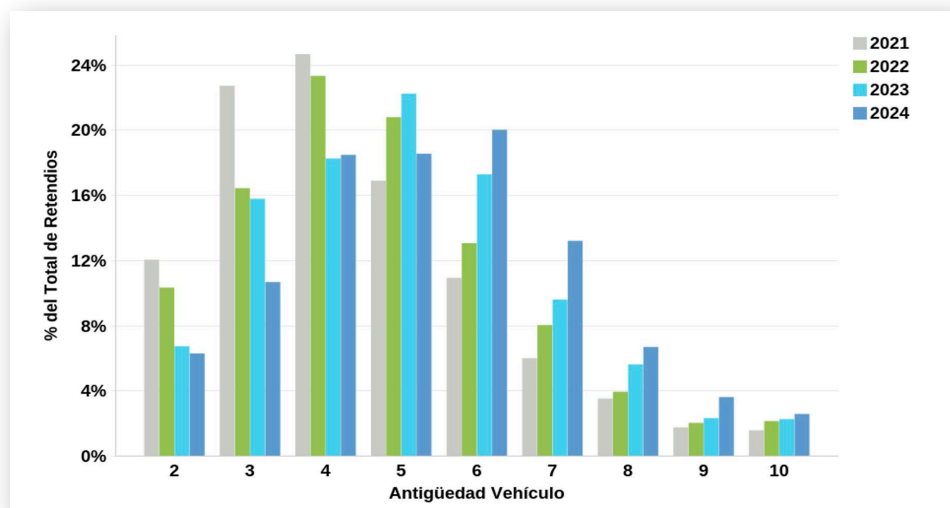
Retención Autos Seminuevos

La retención de autos seminuevos ha mostrado una leve recuperación en 2024, alcanzando un 11.1%, tras una caída constante desde 2021, cuando se registró un 13.5%. A pesar de la mejoría, el porcentaje sigue siendo inferior al de años anteriores, reflejando un desafío en la fidelización de clientes para el mantenimiento de estos vehículos.



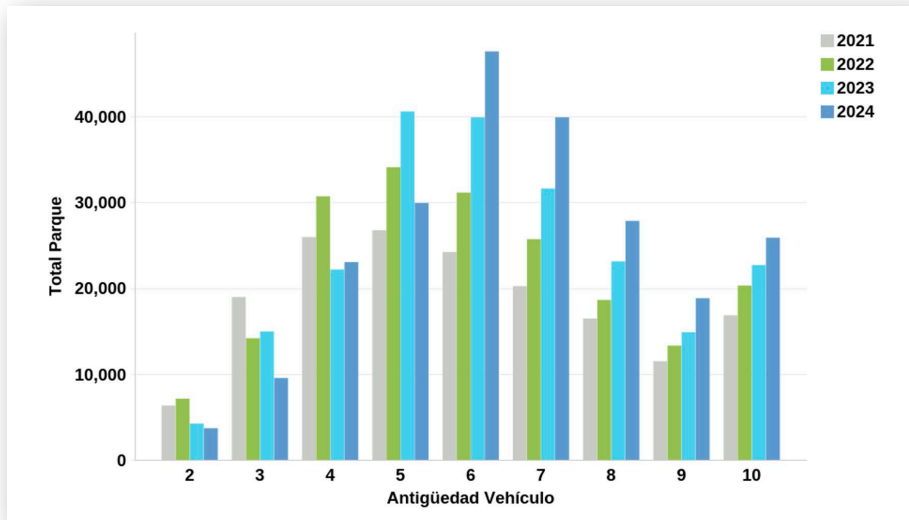
Composición de Vehículos Retenidos por Antigüedad

La composición de vehículos retenidos por antigüedad muestra que, en 2021 y 2022, la mayor concentración se encuentra en los vehículos de 3 a 5 años, representando un significativo porcentaje del total de retenidos. En 2023, la tendencia cambia, y los vehículos de 5 años se convierten en los más retenidos, aunque la proporción disminuye. Para 2024, se observa un ligero aumento en la retención de vehículos de 6 años, alcanzando el 20.0%, mientras que los vehículos más nuevos siguen en descenso.



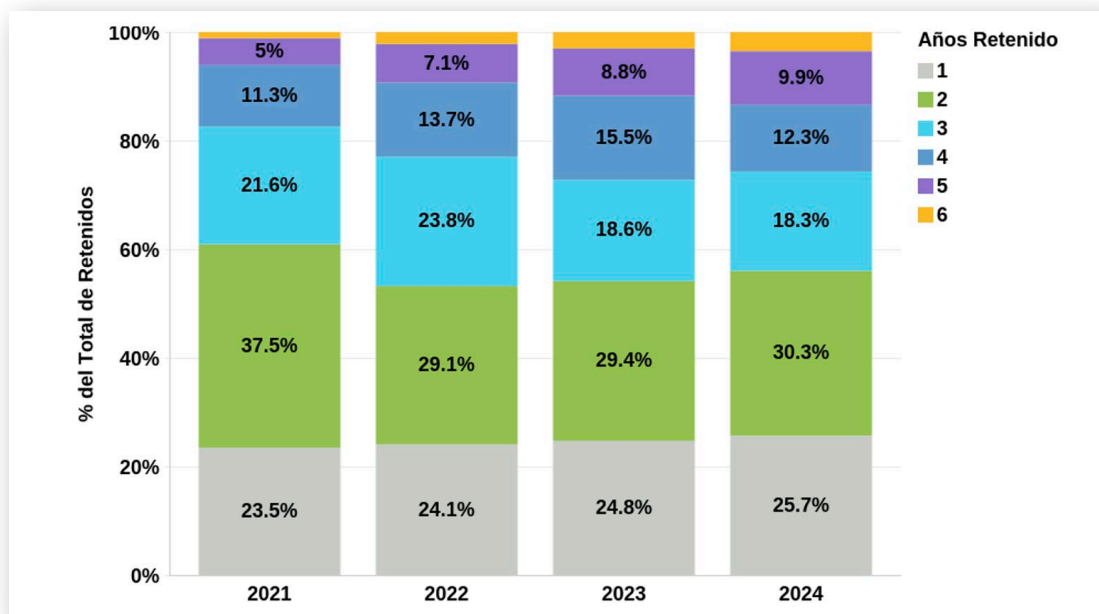
Composición del Parque Vehicular por Antigüedad

En 2024, la composición del parque de autos seminuevos se centra en vehículos de 6 años, lo que indica una preferencia creciente por modelos más antiguos. Esta tendencia contrasta con la disminución en la representación de vehículos de 2 años, debido a los autos seminuevos que se vendieron en pandemia y postpandemia.



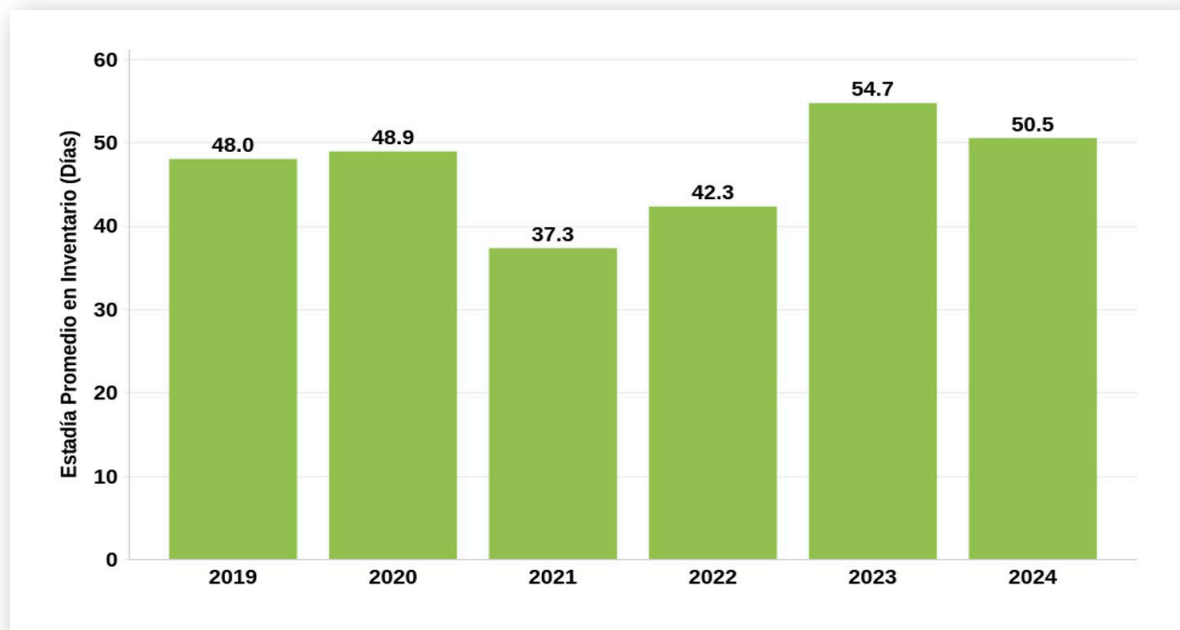
Tiempo de Retención de Autos Seminuevos

En 2024, el tiempo que los autos seminuevos permanecen retenidos muestra un aumento notable en la proporción de vehículos que llevan retenidos dos años, alcanzando el 30.3% del total. A su vez, el porcentaje de autos retenidos durante tres años disminuye, indicando un cambio en el comportamiento del mercado. Además, la proporción de vehículos retenidos en parque de 4 años o más (25.7%) se mantiene de forma similar a la presentada en 2023 (27.2%) y mejor que la mostrada en 2022 (23.6%) y 2021 (17.4%).



Promedio de Días en Inventario

En 2024, el tiempo promedio en inventario de un vehículo seminuevo es de 50.5 días, una ligera mejora respecto a 2023. Esto contrasta con los 37.3 días de 2021 y 42.3 de 2022.





4

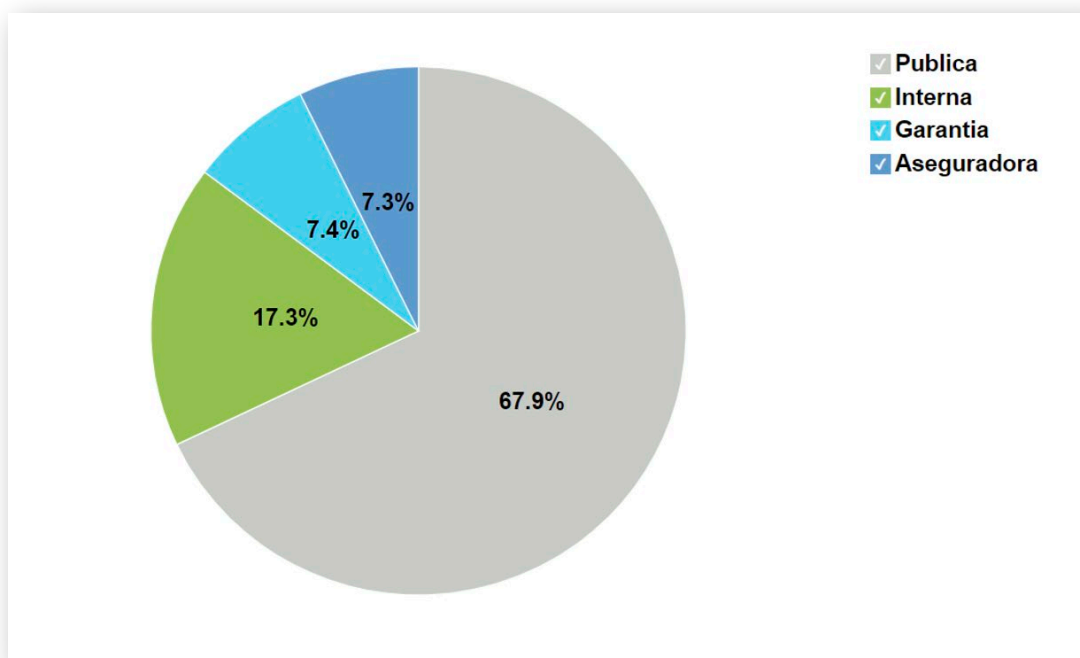
Análisis de Órdenes en Taller

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim!.tech


AMDA
Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.

Análisis de Órdenes en Taller

La composición de las órdenes atendidas en el taller muestra que las órdenes públicas son predominantes, representando el 67.9% del total, seguidas de las órdenes internas con un 17.3%. Las órdenes de garantía y aseguradoras constituyen un 7.4% y un 7.3%, respectivamente, lo que indica una fuerte dependencia de servicios directos al cliente final para la generación de ingresos.

**Órdenes Públicas:**

Estas se generan a raíz de los servicios prestados de manera directa al cliente final.

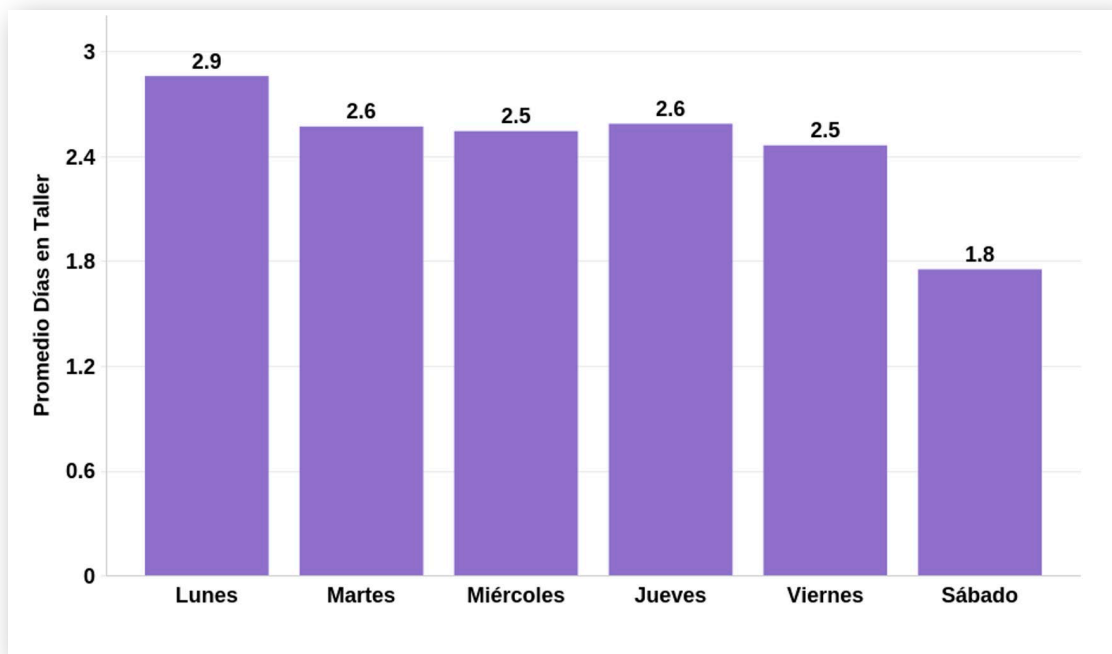
Órdenes Internas: Órdenes pagadas por el mismo concesionario.

Órdenes de Garantía: En esta categoría se agrupan los servicios derivados de la cobertura de garantía del vehículo.

Órdenes de Aseguradora: Estas proceden de acuerdos o convenios establecidos con entidades de seguros.

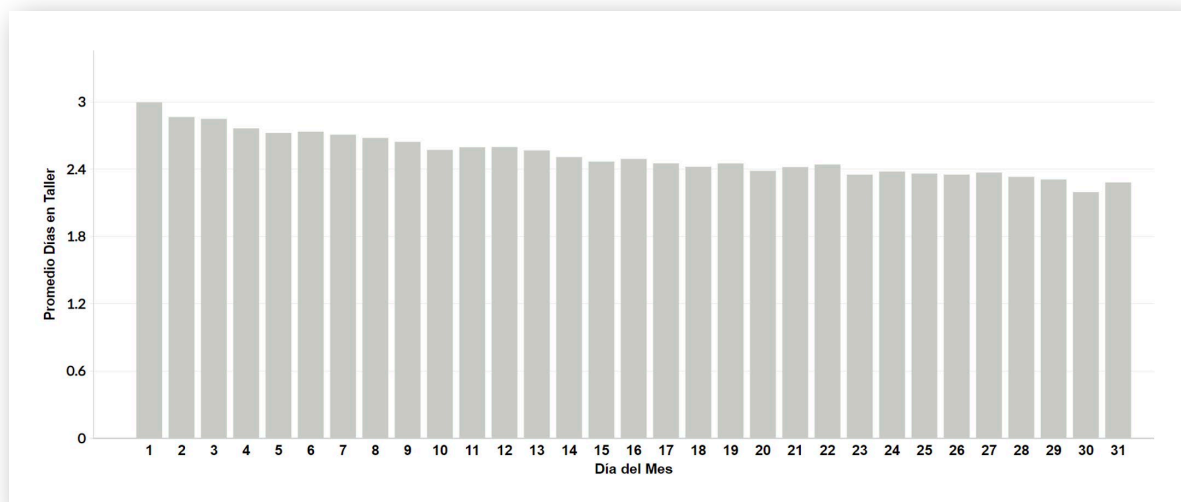
Días en Taller por Día de la Semana

El análisis de las órdenes públicas revela que el Lunes es el día de la semana con mayor promedio de atención, alcanzando 2.9 días en el taller; mientras que el resto de la semana se encuentra en 2.5. En contraste, el Sábado presenta la menor estadía promedio, con solo 1.8 días.



Días en Taller por Día del Mes

En cuanto al día del mes, los primeros días muestran un promedio de 3 días en el taller; pero este tiempo disminuye gradualmente a lo largo del mes, alcanzando un valor de 2.3 días hacia el final y una media de 2.5 días. Este patrón sugiere que la atención a las órdenes públicas tiende a ser más eficiente conforme avanza el mes.



5

Conclusión

En esta edición, observamos una disminución en las ventas promedio de autos nuevos en comparación con el ritmo registrado durante el año, aunque los niveles actuales siguen siendo superiores a los del mismo período del año anterior.

Es importante destacar que los inventarios de los concesionarios continúan en aumento, superando ya el umbral de 30 días de venta en inventario. Este incremento podría traducirse en mayores costos financieros por intereses asociados a los planes de piso, por lo que será crucial monitorear de cerca este indicador en las próximas ediciones del informe.

Por otro lado, las ventas de vehículos seminuevos mantienen una tendencia a la baja, tanto en el acumulado mensual como en comparación con el año anterior; lo que refuerza la necesidad de analizar detenidamente los factores que influyen en este comportamiento negativo.

En contraste, la retención en los talleres de vehículos seminuevos vendidos muestra una tendencia positiva, con un ligero aumento en las visitas a servicio, lo cual representa una oportunidad para optimizar el servicio postventa y maximizar el valor a largo plazo para los concesionarios.

Es fundamental tener presente la relación entre las ventas de vehículos y las visitas al servicio, aprovechando el incremento en el parque vehicular que se está vendiendo. Este enfoque permitirá a los concesionarios fortalecer su estrategia de Customer Success, asegurando no solo un crecimiento en ventas, sino también una mayor satisfacción y lealtad del cliente a largo plazo.

SIMINDEX

De este documento:

La información contenida en este documento es Propiedad de SIMDATAGROUP y legalmente puede ser privilegiada. Está prohibida y puede ser ilícito realizar un mal uso de la información contenida y realizar copias no autorizadas, distribuirlas, o tomar cualquier acción en relación con el contenido de este documento, que no esté aprobado por escrito por SIMDATAGROUP. Este documento ha sido escaneado contra virus, sin embargo, no seremos responsables por daños o alteraciones a terceras personas, o por el resultado de cualquier virus. Toda información de carácter personal, recabada por cualquier medio será asegurada bajo los lineamientos del Aviso de Privacidad disponible en nuestra página de internet y conforme a lo ordenado por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Términos y condiciones

Al momento de la recepción de este documento (en lo sucesivo como "Documento" y/o "SIMINDEX"), ya sea en formato digital y/o medios impresos y/o Redes Sociales, mismo que es propiedad de SIMETRICAL S.A. DE C.V. (en lo sucesivo como "SIMDATAGROUP"), el usuario acepta apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este acuerdo y declara expresamente su aceptación.

En caso de no aceptar en forma absoluta y completa los términos y condiciones de este acuerdo, el usuario deberá abstenerse de acceder, utilizar y conservar el documento. En caso de que el usuario ingrese, utilice y conserve el documento se considerará como una absoluta y expresa aceptación de los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO aquí estipulados. La sola utilización y recepción de este documento le otorga al público en general la condición de usuario (en adelante referido como el "usuario" o los "usuarios" o en su conjunto como "Partes") e implica la aceptación, plena e incondicional, de todas y cada una de las condiciones generales y particulares incluidas en estos TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO de SIMDATAGROUP. Cualquier modificación a los presentes TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO será realizada cuando SIMDATAGROUP, lo considere apropiado, siendo exclusiva responsabilidad del usuario asegurarse de tomar conocimiento de tales modificaciones.

Licenciamiento

I. Por virtud de la celebración de este acuerdo, SIMDATAGROUP otorga y concede al usuario el derecho no exclusivo, revocable y no transferible de ver y utilizar el presente documento de conformidad con los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO que aquí se estipulan. Para los efectos del presente acuerdo, las partes acuerdan que por "usuario" se entenderá a cualquier persona de cualquier naturaleza que tenga acceso a este documento y/o a cualquiera parte de su contenido.

II. El usuario sólo podrá imprimir y/o copiar cualquier información contenida o publicada en el presente documento exclusivamente para uso personal, queda terminantemente prohibido el uso comercial de dicha información. En caso de ser persona moral se sujetará a lo dispuesto por el artículo 148, fracción IV de la Ley Federal del Derecho de Autor.

III. La reimpresión, publicación, distribución, asignación, venta, reproducción electrónica o por otro medio, parcial o total, de cualquier información, dato o gráfico que aparezca en este documento, para cualquier uso distinto al personal no comercial le está expresamente prohibido al usuario, a menos de que cuente con la autorización previa y por escrito de SIMDATAGROUP.

IV. El usuario acepta y está de acuerdo en, a partir de la apertura y/o acceso a este documento y/o cualquier otro archivo ligado al mismo, denominado "SIMINDEX", así como cualquier otra denominación que SIMDATAGROUP le otorgue, ya sea en formato digital y/o en medios impresos y/o redes sociales (RRSS), ser publicado en las secciones de "Salón de la fama" y/o cualquier otra publicación en donde sea nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion". Dentro de "SIMINDEX" se hará referencia a la clasificación de "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", entendiéndose como ganador el Usuario(s) Distribuidor Automotriz que podrá(n) salir publicado(s) si resulta(n) calificado(s) con alguna de las más altas posiciones en el ranking, conforme al criterio determinado por SIMDATAGROUP. En caso de ser nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", el Usuario acepta y otorga a SIMDATAGROUP la autorización para publicar su siguiente información: i) Marca automotriz, ii) nombre del grupo automotriz al que pertenezca, iii) nombre de la sucursal, iv) posición del ranking, v) categoría y/o vi) indicador (KPI), bajo el criterio de calificación determinado por SIMDATAGROUP.

Reglas de Uso

El usuario acepta apegarse a las siguientes reglas de uso:

I. Toda la información contenida en el documento se refiere a datos estadísticos.

II. El usuario reconoce y acepta que la información publicada o contenida en dicho documento no deberá ser usada para toma de decisiones, si no de lo contrario es para fines estadísticos y de comparación.

III. La información contenida en el documento es obtenida con base a los indicadores de SIMDATAGROUP.

IV. No obstante, la información, gráficas, imágenes, conceptos u opiniones publicadas en el documento no necesariamente reflejan la posición de SIMDATAGROUP, ni de sus directores, accionistas, empresas filiales y/o subsidiarias (en lo sucesivo "Grupo Corporativo"). Por esta razón, SIMDATAGROUP no se hace responsable por un mal uso de información, datos, gráficas, imágenes, indicadores, opiniones y/o conceptos expresados en el documento. En este caso, se recomienda al usuario consultar con un especialista y/o profesional en la materia. Asimismo, SIMDATAGROUP no se hace responsable de la información contenida en hipervínculos, en caso de aplicar, en el entendido de que el uso y seguimiento de los mismos serán bajo riesgo y responsabilidad del usuario.

V. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de bloquear el acceso o remover en forma parcial o total toda información, comunicación o material que a su exclusivo juicio pueda resultar: i) abusivo, difamatorio u obsceno; ii) fraudulento, artificioso o engañoso; iii) violatorio de derechos de autor, marcas, confidencialidad, secretos industriales o cualquier derecho de propiedad intelectual de un tercero; iv) ofensivo o; v) que de cualquier forma contravenga lo establecido en este acuerdo.

VI. SIMDATAGROUP se compromete a realizar los mayores esfuerzos para que la información sea siempre confiable y veraz. Bajo ninguna circunstancia SIMDATAGROUP será responsable de cualquier daño y/o perjuicio, directo o indirecto, causado al usuario y/o terceros por el uso de la información obtenida a través de este documento. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de suprimir o modificar el contenido de esta página que, a exclusivo juicio de SIMDATAGROUP, no cumpla con sus estándares o que pudiera resultar contrario al ordenamiento jurídico vigente y, por consiguiente, no será responsable por cualquier falla o tardanza que se genere al eliminar tal material.

VII. El usuario acepta que, toda la información publicada podrá ser utilizada para los siguientes fines: mercadológicos, publicitarios y/o para actividades propias del negocio de SIMDATAGROUP, y podrá compartirse en medios de comunicación, redes sociales y por cualquier otro medio que se requiera. El usuario autoriza a SIMDATAGROUP para usar la información para los fines antes descritos.

VIII. El usuario acepta expresamente apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este documento, por lo que, libera y deslinda de toda responsabilidad a SIMDATAGROUP, así como a su grupo empresarial, socios, empresas filiales, directivos y empleados de cualquier responsabilidad, reclamo, demandas y/o cualquier acción legal que pudiera surgir respecto de este documento y/o publicación, otorgándole el más amplio finiquito que en derecho corresponda.

SIMDATAGROUP se reserva el derecho para realizar cualquier cambio o modificación en los términos y condiciones de uso.
El usuario podrá consultar en todo momento el Aviso de Privacidad de SIMDATAGROUP en la siguiente dirección: <https://simetrical.com/aviso-de-privacidad/>
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS PARA SIMDATAGROUP.

SIMINDEX



3er Q 2024

ANÁLISIS DETALLADO DE
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

Somos SIMDATAGROUP,

unimos las mejores soluciones de software
y a los expertos en inteligencia de negocios
para mover a la industria automotriz.

info@simdatagroup.com

www.simdatagroup.com

SIMDATAGROUP



SIMDATAGROUP
SIMETRICAL sim¹.tech


Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores A.C.