

Los propietarios en México mantienen fuerte apego emocional con sus vehículos, según J.D. Power

Mercedes-Benz (Mercado de lujo) y Toyota (Mercado de volumen) son las marcas mejor rankeadas en sus respectivos segmentos

CIUDAD DE MÉXICO: 8 de noviembre de 2024 – A pesar de una caída en la satisfacción emocional este año, los propietarios en México mantienen vínculos emocionales más fuertes con sus vehículos en comparación con los propietarios en Estados Unidos y Canadá, de acuerdo con el estudio Diseño y Desempeño Automotriz 2024 (APEAL) sección del Estudio de *Calidad y Confiabilidad de VehículoSM (VDS) México 2024*, publicado hoy. El índice general de APEAL es de 889 (en una escala de 1,000 puntos), que es 42 puntos más alto que el índice de Estados Unidos y 185 puntos más alto que el índice de Canadá.

“La satisfacción entre los propietarios de ambos segmentos, tanto de lujo como de volumen ha caído año tras año en todas las categorías de APEAL, particularmente con el confort y el ahorro de combustible”. dijo **Gerardo Gómez, director general de J.D. Power de México**. “Sin embargo, esto se debe en gran medida a que los vehículos modernos, incluso los modelos básicos, vienen equipados con tecnologías que pueden tener algún mal funcionamiento o ser difíciles de usar. A pesar de estos descensos, los propietarios siguen apreciando y disfrutando mucho sus vehículos en general”.

La puntuación del Índice APEAL se calcula según el apego emocional y el nivel de entusiasmo del propietario en 10 áreas y se combina en un índice general, donde una puntuación más alta indica una mayor satisfacción.

A continuación, algunos elementos clave para el estudio 2024:

Una mejor experiencia de servicio del distribuidor puede aumentar la satisfacción emocional: Al examinar los datos de J.D. Power México en el Estudio del Índice de Satisfacción del ClienteSM (CSI), Las marcas que brindan una mejor experiencia de servicio en el distribuidor también gozan de una mayor satisfacción emocional entre sus clientes, subrayando la importancia de mejorar los procesos y estándares de servicio. Las marcas japonesas (899) y las surcoreanas (896) ocupan un lugar más alto en satisfacción emocional y, al mismo tiempo, ofrecen una experiencia excepcional de servicio en el distribuidor. Por el contrario, las marcas chinas (812) están rezagadas en ambas áreas.

Los vehículos eléctricos generan más satisfacción emocional en sus propietarios: La satisfacción entre los propietarios de vehículos híbridos, híbridos enchufables y eléctricos es 30 puntos mayor (918) a la satisfacción entre los propietarios de vehículos de gasolina o diésel. La satisfacción es mayor entre los propietarios de vehículos electrificados que entre los propietarios de vehículos de gas/diésel en categorías clave como la economía de combustible (+51 puntos); infoentretenimiento (+37); motor y transmisión (+35); seguridad (+34); y sensación de manejo (+30).

Marcas mejor evaluadas

Mercedes-Benz ocupa el puesto más alto en APEAL entre las marcas de lujo con una puntuación de 932.

Toyota ocupa el puesto más alto en APEAL entre las marcas de volumen con una puntuación de 907. **Honda** (905) ocupa el segundo lugar y **Mazda** (902) el tercero.

La sección APEAL del Estudio de Calidad y Confiabilidad del Vehículo (VDS) México 2024 se basa en las respuestas de 6,740 dueños de vehículos de años modelo 2021 a 2023. Los factores utilizados para calcular la puntuación general del Índice APEAL son: motor y transmisión; sensación de manejo; seguridad; economía de combustible; comodidad de manejo; exterior; ingresar y salir del vehículo; configuración y arranque; infoentretenimiento; e interior. El estudio se llevó a cabo de noviembre 2023 hasta agosto 2024.

Acerca de J.D. Power

J.D. Power es un líder mundial en datos y análisis de la industria automotriz, y proporciona inteligencia de la industria, conocimientos del consumidor y soluciones de asesoramiento a la industria automotriz y a industrias no automotrices seleccionadas. J.D. Power aprovecha sus amplios conjuntos de datos patentados y capacidades de software combinadas con herramientas avanzadas de análisis e inteligencia artificial para ayudar a sus clientes a optimizar el rendimiento comercial.

J.D. Power fue fundada en 1968 y tiene oficinas en América del Norte, Europa y Asia Pacífico. Para obtener más información sobre las ofertas comerciales de la empresa, visite <https://mexico.jdpower.com/>.

Contactos de relaciones con los medios

Fabiana Duran; Ciudad de México; +52 55 1012 0885; fabiana@mediaroom.mx

Geno Effler, J.D. Power; U.S.A.; 714-621-6224; media.relations@jdpa.com

Acerca de J.D. Power y las reglas de publicidad/promoción www.jdpower.com/business/about-us/press-release-info

#

NOTA: dos gráficas en las siguientes páginas.

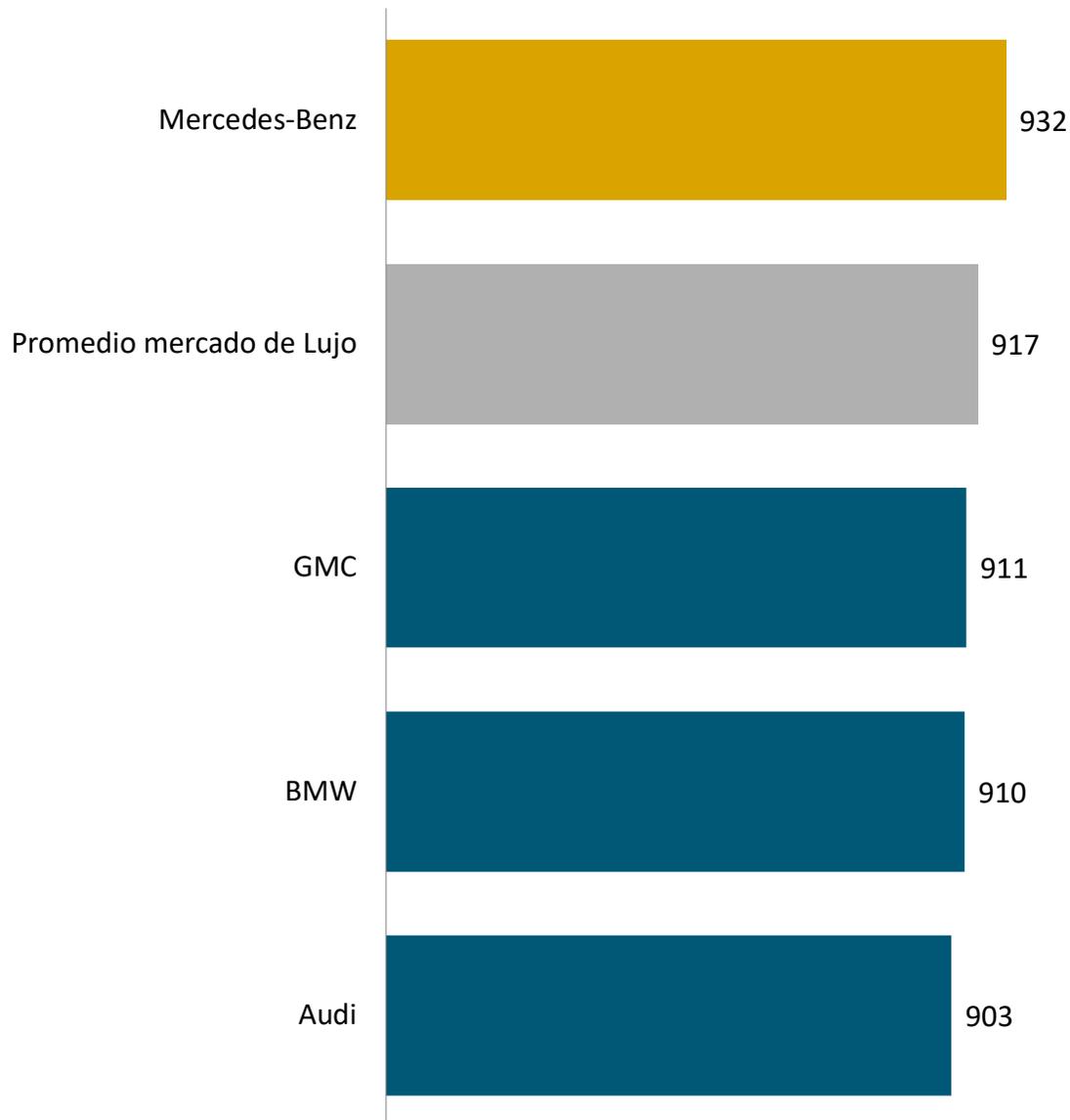
J.D. Power

Estudio de Diseño y Desempeño Automotriz México 2024 (APEAL)

Resultado Diseño y Desempeño por marca

(Basado en una escala de 1,000 puntos)

Mercado de Lujo



Fuente: J.D. Power Estudio Diseño y Desempeño Automotriz en México 2024.

Las tablas y las gráficas extraídas de este comunicado de prensa para el uso de los medios de comunicación deberán de ir identificados por una declaración identificado a J.D. de México como la Fuente de información, así como especificar el estudio del que fueron extraídos. Las clasificaciones se basan en escalas numéricas, y no necesariamente en el grado de significancia estadística. Se prohíbe la utilización de la información de este estudio y sus resultados para efecto publicitario y/o promocional sin el consentimiento escrito de J.D. Power.

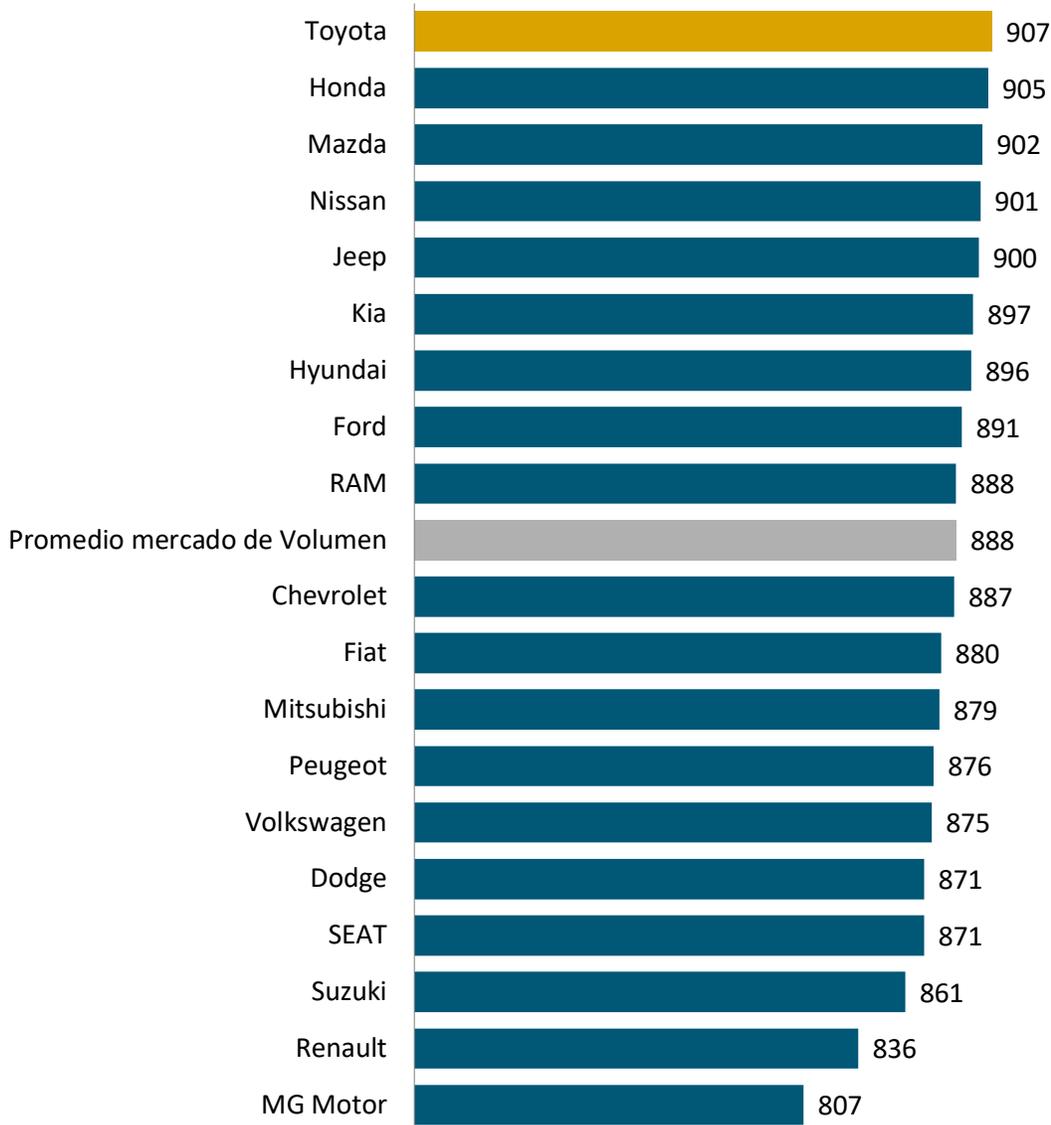
J.D. Power

Estudio de Diseño y Desempeño Automotriz México 2024 (APEAL)

Resultado Diseño y Desempeño por marca

(Basado en una escala de 1,000 puntos)

Mercado de volumen



Fuente: J.D. Power Estudio Diseño y Desempeño Automotriz en México 2024

Las tablas y las gráficas extraídas de este comunicado de prensa para el uso de los medios de comunicación deberán de ir identificados por una declaración identificado a J.D. de México como la Fuente de información, así como especificar el estudio del que fueron extraídos. Las clasificaciones se basan en escalas numéricas, y no necesariamente en el grado de significancia estadística. Se prohíbe la utilización de la información de este estudio y sus resultados para efecto publicitario y/o promocional sin el consentimiento escrito de J.D. Power.