



10 años de Kavak en México

La Institucionalización del Mercado de Seminuevos

The Competitive Intelligence Unit

Working Papers Series

Octubre, 2026

Contenido

Resumen Ejecutivo	3
Introducción	5
1. Evolución del mercado de autos usados en México	7
1.1 Parque vehicular y ventas de autos nuevos	7
1.2 Dimensión y crecimiento del mercado secundario	9
1.3 Perspectivas de crecimiento hacia 2030	10
2. Kavak y la integración de la compraventa de seminuevos	12
2.1 Modelo de operación y servicios integrados	12
2.2 Escala operativa, digitalización y financiamiento	13
2.3 Expansión territorial y perspectivas de crecimiento	13
3. Formalización y transformación de los estándares del mercado	16
3.1 Trazabilidad documental y certeza jurídica	16
3.2 Inspección, garantías y protección al consumidor	16
3.3 Transparencia de precios: Kavak el nuevo libro azul	17
3.4 Transparencia de calidad y confianza	18
3.5 El efecto sobre los estándares de la industria	19
3.6 El ecosistema competitivo antes y después de Kavak: adopción frente a rezago	20
Conclusiones	22
Nota metodológica	23

Resumen Ejecutivo

En los últimos diez años, la compraventa de automóviles usados en México ha evolucionado en un entorno marcado por el crecimiento del mercado secundario y la persistencia de prácticas informales. La disponibilidad de información, la verificación del estado de los vehículos y el respaldo de las operaciones han adquirido mayor relevancia para compradores y vendedores. Esta evolución trasciende lo comercial: plantea la necesidad de fortalecer la certeza de las transacciones, la protección del patrimonio de los hogares y la confianza en el mercado.

Esta transformación adquiere especial relevancia porque el mercado secundario se ha consolidado como una vía principal de acceso al automóvil en México. Entre 2016 y el panorama anual estimado de 2026, las compraventas netas de usados aumentaron 66.8%, al pasar de 2.80 a 4.67 millones. Actualmente se estiman más de tres operaciones de usados por cada vehículo nuevo vendido, mientras que las ventas de unidades nuevas permanecen por debajo de su máximo de 2016.¹ Dicha evolución refuerza la importancia de contar con mecanismos que permitan comprar y vender vehículos usados con mayor certeza.

Durante dicho periodo, el mercado mexicano de automóviles usados ha transitado hacia una mayor digitalización y la adopción de estándares de información, verificación y respaldo. La valuación digital, las inspecciones mecánicas estandarizadas, la validación documental, las garantías y la integración del financiamiento se han incorporado a la oferta de distintos participantes. Aunque su adopción sigue siendo desigual, estas prácticas han elevado las expectativas de los consumidores y ampliado los criterios de competencia hacia la transparencia, la certeza jurídica y la protección posterior a la compra.

Kavak ha contribuido crecientemente a consolidar esos estándares y ha convertido la valuación digital en una referencia de consulta cotidiana. Frente a prácticas informales que dejan al comprador con información limitada y escasos mecanismos de respaldo, ha impulsado procesos documentados de verificación, contratación y atención posventa. Su contribución a la formalización se expresa en mayores condiciones de certeza jurídica, protección del patrimonio y acceso al financiamiento.

La evidencia territorial constituye uno de los hallazgos más relevantes del estudio. Entre 2016 y 2025, el mercado de automóviles usados creció 81.2% en los estados con presencia consolidada de Kavak, frente a 61.4% en el conjunto del país. La diferencia de 19.8 puntos porcentuales, calculada con la misma metodología y a partir de cifras desagregadas, muestra una expansión más dinámica del mercado secundario en los territorios donde opera la plataforma.²

¹ The CIU, estimaciones de compraventas netas de usados con base en registros administrativos de control vehicular y referencias sectoriales; AMDA, ventas de vehículos ligeros nuevos. Cifras de 2026 estimadas.

² The CIU, estimaciones desagregadas de compraventas de usados, 2016–2025, calculadas con la misma metodología para el agregado nacional y los estados con presencia consolidada de Kavak.

El resultado adquiere especial relevancia porque se trata de zonas urbanas con mayor poder adquisitivo y una capacidad históricamente más amplia para adquirir vehículos nuevos. El dinamismo de los usados en estos mercados es consistente con una mayor aceptación del seminuevo como alternativa de compra y con la creciente relevancia de la información, la verificación y el financiamiento en la decisión del consumidor.

Esta evolución territorial coincide con la expansión de Kavak, cuyas entregas en México registraron una tasa media anual de crecimiento de 54.8% entre 2019 y 2025.³ La lectura conjunta de ambos resultados apunta a una creciente adopción de modelos que integran servicios antes fragmentados y facilitan la compraventa. Aunque la diferencia territorial no permite atribuir todo el crecimiento a una sola empresa, aporta evidencia de que la consolidación de Kavak ha acompañado un mayor dinamismo del mercado secundario.

Uno de los cambios centrales que documenta el estudio es que la confianza puede construirse mediante procesos verificables. La revisión mecánica, el expediente documental y los mecanismos de protección posventa ofrecen al comprador elementos para evaluar su decisión y un recurso ante posibles fallas. Entre los usuarios consultados, 77.8% considera más segura y confiable la compra mediante plataformas como Kavak que a través de agencias, lotes o particulares.⁴ Este resultado refleja el valor que los consumidores asignan a una operación con información disponible, procedimientos definidos y responsables identificables.

La combinación de confianza y financiamiento, además, amplía las posibilidades de acceso al automóvil. Entre los usuarios consultados, 28.6% afirmó que sin esta opción no habría podido adquirir su vehículo.⁵ El hallazgo muestra que integrar la selección del automóvil, su verificación y el crédito dentro de un mismo proceso puede facilitar la incorporación de compradores que enfrentaban barreras para participar en el mercado. El financiamiento adquiere así una función que va más allá de facilitar el pago: permite convertir una necesidad de movilidad en una posibilidad de compra.

La transparencia de precios también ha modificado las condiciones de negociación. El cotizador y el inventario publicado de Kavak permiten consultar y comparar el valor de los vehículos antes de comprar o vender. Las 4.98 millones de cotizaciones digitales realizadas en México durante 2025 ilustran el alcance de esta función, cuya utilidad trasciende las operaciones concretadas por la plataforma.⁶ En este sentido, Kavak cumple una función comparable a la que durante años desempeñó el Libro Azul, adaptada a una interacción digital e inmediata. Su relevancia como referencia cotidiana de consulta

³ Elaboración de The CIU con registros internos de entregas de Kavak México, cifras no auditadas. Tasa media anual compuesta de 2019–2025.

⁴ The Competitive Intelligence Unit (The CIU), Kavak como puerta de entrada al primer automóvil: eliminando barreras estructurales de financiamiento, confianza y variedad en el mercado automotriz mexicano.

⁵ The Competitive Intelligence Unit (The CIU), Kavak como puerta de entrada al primer automóvil: eliminando barreras estructurales de financiamiento, confianza y variedad en el mercado automotriz mexicano.

⁶ Kavak México, registros internos de cotizaciones digitales de 2025, cifras no auditadas.

contribuye al descubrimiento de precios y reduce las brechas de información entre compradores y vendedores.

Los estándares se extendieron después al resto de la industria. Las agencias tradicionales, que históricamente habían tratado el seminuevo como una operación secundaria, incorporaron valuadores digitales, inspecciones estandarizadas y esquemas propios de financiamiento; los distribuidores independientes adoptaron herramientas de trazabilidad documental, y las plataformas de venta entre particulares sumaron mecanismos de verificación básica. El apartado 3.4 documenta esta adopción en fabricantes, plataformas de anuncios, distribuidores y bancos.

Esta evolución amplió los atributos sobre los cuales compiten los participantes: además del precio y la disponibilidad del vehículo, adquirieron mayor relevancia la información verificable, la certeza documental y el respaldo posterior a la compra. El alcance de la cotización digital y la valoración de la seguridad por parte de los usuarios ayudan a explicar los incentivos para incorporar prácticas equivalentes y elevar los estándares de servicio.

El espacio por delante sigue siendo amplio: cerca de nueve de cada diez operaciones se realizan fuera del conjunto de concesionarios y Kavak considerado en esta estimación. Este universo reúne canales con distintos niveles de formalidad, trazabilidad y protección al consumidor, por lo que no debe equipararse en su totalidad con la informalidad. El reto consiste en extender los procesos documentados, la verificación y los mecanismos de respaldo hacia las transacciones que aún carecen de ellos.

La década analizada muestra un mercado de seminuevos más grande, con mayor dinamismo en los territorios donde Kavak tiene presencia consolidada y con expectativas crecientes de transparencia, seguridad y respaldo. La empresa ha contribuido a esta evolución al ofrecer una alternativa formal que reduce las fricciones de compra y venta y facilita el acceso al automóvil. Su aportación frente a la informalidad trasciende el volumen de operaciones: impulsa la trazabilidad documental, la protección del comprador y estándares que otros participantes han incorporado. Esto amplía su relevancia hacia la protección del patrimonio de los hogares, la inclusión financiera y la construcción de confianza en el mercado.

Introducción

En 2016, comprar un automóvil usado en México era una operación que descansaba en la confianza personal. El precio se discutía en el mejor de los casos con base en el Libro Azul como única referencia común, la condición mecánica se estimaba a simple vista o con la ayuda de un conocido, la documentación se revisaba sin posibilidad práctica de cotejarla contra un registro y el pago solía hacerse en efectivo.

Esta problemática encuentra su fundamento en la teoría económica formulada por el Premio Nobel George Akerlof en su célebre estudio *"The Market for 'Lemons'"* (1970). Akerlof definió la “asimetría de información” como aquella situación en la que una de las partes en una transacción —habitualmente el vendedor— posee mayor o mejor información sobre la calidad real del producto que la otra, el comprador.

En el mercado automotriz, este desequilibrio provoca una falla estructural: al no poder distinguir con certeza entre un vehículo en buen estado y uno defectuoso (un “*lemon*”), los compradores reducen el precio que están dispuestos a pagar, desplazando la oferta de calidad e incrementando el riesgo transaccional. Superar este fallo requiere instituir mecanismos de validación, inspección y transparencia que reduzcan la brecha informativa entre las partes.

En este contexto de carencia de elementos y asimetría de información, quien compraba asumía por completo el riesgo de aquello que no podía verificar y, quien vendía enfrentaba semanas de búsqueda y la incertidumbre del cobro. Ese conjunto de fricciones mantenía al mercado secundario por debajo de su potencial y encarecía cada operación para las dos partes.

Este White Paper analiza la transformación cualitativa y cuantitativa del mercado mexicano de autos usados entre 2016 y 2026 y el papel que desempeñó Kavak durante esa década.

La tesis central es que el mercado no sólo creció en número de operaciones, sino que también transformó la forma de hacerlo mediante el incremento de los estándares de información, valuación, inspección, documentación, financiamiento y protección al consumidor, entre muchos otros factores de la línea transaccional.

En esta transformación, Kavak ha contribuido a combatir la informalidad mediante la integración de procesos de verificación mecánica y documental, trazabilidad de las operaciones y respaldo posventa. Estos mecanismos ofrecen una alternativa formal frente a prácticas que dejan al comprador con información limitada y escasos recursos ante posibles incumplimientos, y vinculan la modernización del mercado con una mayor certeza jurídica y protección del patrimonio de los hogares.

Vale la pena detenerse en esta década porque crecer y cambiar la forma de operar no son lo mismo.

Un mercado puede duplicar su volumen y conservar intactas sus prácticas. Lo que ocurrió entre 2016 y 2026 fue distinto: el número de operaciones aumentó y, al mismo tiempo, se modificaron los criterios con los que se fija un precio, se acredita la condición

de un vehículo y se resuelve un problema posterior a la venta. Ese segundo movimiento explica por qué hoy un comprador espera de un seminuevo cosas que hace diez años ni siquiera pedía.

El análisis aborda tres dimensiones complementarias.

Primero, cuantifica la evolución del parque de automóviles particulares, las ventas de vehículos nuevos y las compraventas estimadas de usados en el 2016, previo a la entrada de Kavak en el mercado mexicano.

Segundo, examina cómo la tecnología y los procesos estandarizados introducidos por Kavak redujeron asimetrías de información y riesgos de transacción para las personas.

Tercero, utiliza indicadores operativos y de percepción para dimensionar la aportación de Kavak a la expansión de prácticas más trazables y verificables.

El alcance del documento requiere asimismo de tres precisiones. El universo de análisis son los automóviles particulares, categoría que excluye camiones para pasajeros, vehículos de carga, motocicletas y unidades de servicio público. El periodo va de 2016, año del ingreso de Kavak al mercado mexicano, a 2026, con cifras de mercado construidas como panorama anual y datos operativos de la empresa. La comparación geográfica entre los estados con presencia consolidada de la plataforma y el agregado nacional se calcula con la misma metodología en ambos casos, de modo que la diferencia entre uno y otro corresponda al comportamiento del mercado y no al método de estimación.

Las cifras de compraventa de autos usados provienen de una serie de tiempo construida por The CIU a partir de registros administrativos de control vehicular y de referencias sectoriales. La coincidencia entre la expansión de Kavak y la evolución del mercado permite identificar sus contribuciones y los cambios de estándar que introdujo.

1. Evolución del mercado de autos usados en México

Para entender lo que ocurrió con la compraventa de autos usados en México, se necesita mirar primero el tamaño y la composición del parque vehicular. Cada automóvil que se vende nuevo se convierte, unos años después, en oferta potencial del mercado secundario, de modo que la dinámica de ambos segmentos está encadenada.

Entre 2016 y 2026 esa cadena se movió en dos direcciones al mismo tiempo: la base de vehículos en circulación creció de manera sostenida, mientras que las ventas de unidades nuevas cursaron por una caída pronunciada y una recuperación que todavía no alcanza el nivel del inicio del periodo.

Este capítulo examina la evolución del parque vehicular y de las ventas de autos nuevos, dimensiona el crecimiento del mercado secundario y presenta sus perspectivas hacia 2030.

La lectura conjunta de estos elementos deja ver el hallazgo central del capítulo: el mercado secundario creció con mayor rapidez que el de unidades nuevas durante toda la década y hoy mueve más de tres operaciones por cada automóvil nuevo vendido en el país.

1.1 Parque vehicular y ventas de autos nuevos

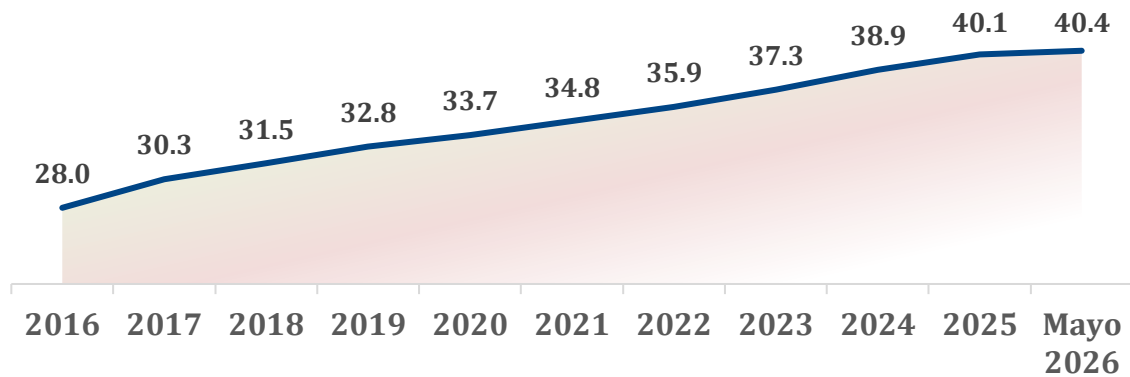
En 2016, México registraba aproximadamente 28 millones de automóviles particulares en uso, equivalentes a cerca de un automóvil por cada cuatro habitantes. La cifra considera únicamente automóviles particulares y excluye camiones para pasajeros, camiones y camionetas de carga, motocicletas y unidades de servicio público.⁷

En tan solo 10 años, esa misma base aumentó 44% para alcanzar 40.4 millones de automóviles particulares al corte de mayo de 2026. Con ello, también se incrementó la base de vehículos susceptible de incorporarse al mercado secundario, cambiando la forma de comercializarlos.⁸

⁷ INEGI, Estadística de Vehículos de Motor Registrados en Circulación (VMRC), automóviles particulares, 2016. La categoría excluye vehículos de carga, transporte público y motocicletas.

⁸ INEGI, Estadística de Vehículos de Motor Registrados en Circulación (VMRC); estimaciones de The CIU para 2025 y 2026.

Autos privados en México (millones)



Fuente: Elaborado por The Competitive Intelligence Unit con base en el INEGI, VMRC; estimaciones de The CIU para 2025-2026.

La distribución de este parque vehicular pone de manifiesto la polarización del consumo por NSE.

De acuerdo con datos segmentados por niveles socioeconómicos, la penetración vehicular alcanza 98.8% en el nivel AB y un 91.8% en el C+, configurando un mercado saturado en los estratos altos.⁹ En contraste, la penetración cae a 18.7% en los niveles D+/D/E, lo que evidencia una barrera de entrada que el mercado de seminuevos y esquemas alternativos de crédito buscan atender.

Asimismo, una penetración de 43.4% entre personas de 26 a 30 años perfila a las generaciones jóvenes como un motor emergente que prioriza esquemas de compra flexibles e interacción digital.¹⁰

El crecimiento del parque vehicular depende tanto de la permanencia de las unidades en circulación como del flujo anual de vehículos nuevos. Entre 2016 y 2019, las ventas disminuyeron de 1.60 a 1.32 millones de unidades; en 2020 descendieron a 0.95 millones.

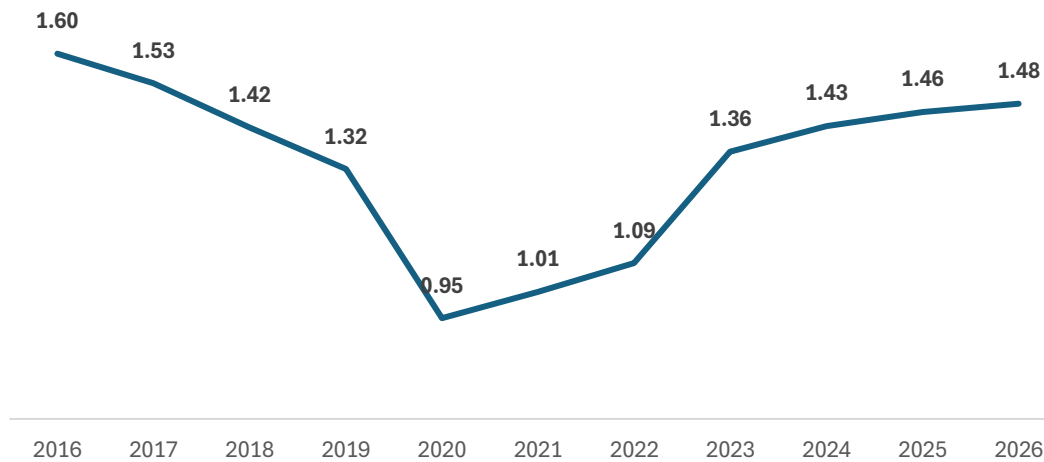
Esta contracción estuvo estrechamente vinculada con la pandemia de COVID-19, ya que las restricciones sanitarias redujeron la actividad comercial y la demanda, mientras que los cierres temporales de plantas y las disrupciones en las cadenas globales de suministro limitaron la oferta y la disponibilidad de vehículos. Posteriormente, las ventas iniciaron una recuperación para alcanzar 1.43 millones en 2024.

Información de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA) ubica las ventas de autos nuevos en 1.46 millones durante 2025 y en 1.48 millones para el 2026. La recuperación posterior a la pandemia continúa, aunque sin regresar al máximo de 1.60 millones de unidades vendidas observado en 2016.

⁹ The CIU, encuesta a usuarios, 2026.

¹⁰ The CIU, encuesta a usuarios, 2026.

Ventas anuales de Vehículos Ligeros Nuevos (Millones)



Fuente: Elaborado por The Competitive Intelligence Unit con base en información de la AMDA

La trayectoria de las ventas anuales de vehículos ligeros nuevos muestra que el flujo de unidades nuevas no crece de forma lineal y responde al ciclo económico, a la disponibilidad de financiamiento y a las interrupciones de la oferta en cada periodo. Cada cohorte de vehículos nuevos amplía gradualmente la oferta potencial de seminuevos; por ello, la recuperación posterior a 2020 también alimenta el mercado secundario con unidades más recientes durante los años siguientes.

1.2 Dimensión y crecimiento del mercado secundario

La dimensión relativa del mercado secundario constituye uno de los rasgos estructurales de la industria. Para observar su trayectoria se utiliza una serie anual de compraventas netas de usados y se compara con las ventas de autos nuevos reportadas por AMDA. Este enfoque permite calcular un múltiplo específico para cada año, en lugar de aplicar una relación constante a todo el periodo.

La serie estima 4.52 millones de compraventas de unidades usadas en 2025 frente a 1.46 millones de autos nuevos, es decir, una relación de 3.10 unidades usadas por cada una nueva. Para 2026, el panorama asciende a 4.67 millones de operaciones de usados y 1.48 millones de nuevos, con un múltiplo de 3.15 usados por cada nuevo. Estas cifras

dimensionan el peso relativo que alcanza el mercado secundario frente al de unidades nuevas.¹¹

En términos absolutos, las compraventas netas estimadas de autos usados pasaron de 2.80 millones en 2016 a 4.67 millones en 2026. Esto representa 1.87 millones de operaciones adicionales, un crecimiento acumulado de 66.8% y una tasa media anual de 5.3%.¹²

La expansión fue sostenida, si bien no lineal. La trayectoria muestra cuatro etapas: una expansión de 2.80 a 3.30 millones de compraventas entre 2016 y 2019; una contracción a 2.95 millones durante la pandemia de 2020; una recuperación acelerada hasta 3.80 millones en 2022, favorecida por la escasez de vehículos nuevos; y una etapa de crecimiento más moderado desde 2023, hasta alcanzar 4.67 millones en el panorama de 2026. En paralelo, el múltiplo se estabilizó por encima de 3.0 operaciones de usados por cada auto nuevo, con un incremento significativo desde 1.75 usados por cada nuevo en 2016.¹³

1.3 Perspectivas de crecimiento hacia 2030

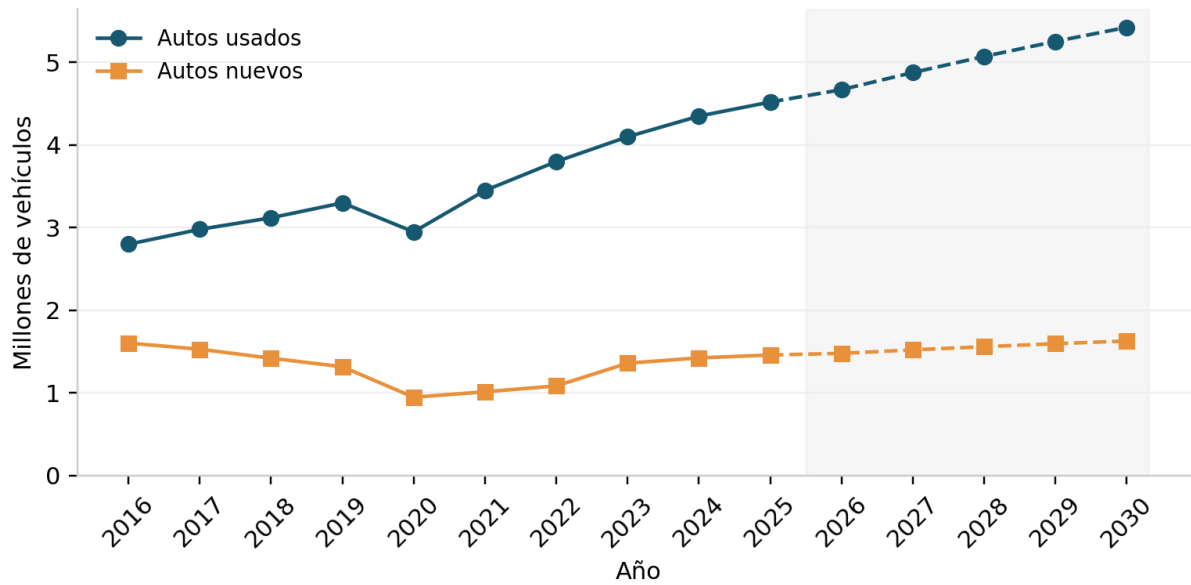
El escenario de proyección apunta a que el mercado secundario mantendría su expansión y alcanzaría alrededor de 5.42 millones de compraventas de usados en 2030, frente a 4.67 millones en el panorama de 2026.

¹¹ Elaboración de The CIU con datos de la AMDA para ventas de autos nuevos y estimaciones propias de compraventas netas de usados.

¹² The CIU, estimaciones de compraventas netas de usados con base en registros administrativos de control vehicular y referencias sectoriales; AMDA, ventas de vehículos ligeros nuevos. Cifras de 2026 estimadas.

¹³ Elaboración de The CIU con datos de la AMDA y estimaciones propias de compraventas netas de usados. El múltiplo se calcula para cada año dividiendo las compraventas de usados entre las ventas de nuevos.

Evolución del Mercado Secundario 2016–2030 (millones)



Fuente: The CIU, serie de mercado del estudio con base en AMDA. Las líneas punteadas corresponden a estimaciones y proyecciones (2026–2030).

La trayectoria supone que el ritmo reciente de crecimiento se modera gradualmente, conforme aumenta la base de operaciones. Bajo estos supuestos, el seminuevo conservaría su peso como vía de acceso al automóvil y seguiría ampliando el mercado potencial para los servicios de valuación, documentación y financiamiento.¹⁴

¹⁴ Proyección de The CIU a partir de la serie del estudio.

2. Kavak y la integración de la compraventa de seminuevos

El crecimiento del mercado secundario no explica por sí solo el cambio ocurrido en la década. Un mercado puede aumentar su volumen y conservar las mismas prácticas: el mismo trato directo entre desconocidos, la misma documentación sin verificar y la misma ausencia de recurso cuando algo sale mal. Lo que distingue al periodo 2016-2026 es que el crecimiento vino acompañado de un cambio en la forma de operar, y ese cambio tuvo un origen identificable en la entrada de plataformas que integraron en un solo proceso lo que antes ocurría de manera fragmentada.

Este capítulo describe el modelo de operación de Kavak y los servicios que integra, revisa su escala operativa y examina su presencia territorial y sus perspectivas de crecimiento.

2.1 Modelo de operación y servicios integrados

Kavak fue fundado en 2016 precisamente en el momento en que el mercado mexicano de autos usados comenzaba a exigir un cambio fundamental. La empresa identificó cuatro fricciones críticas en el mercado informal que creaban oportunidades de intervención como son las asimetrías de información en precios (falta de transparencia y comparabilidad), riesgos de fraude y problemas mecánicos no informados (falta de inspección y validación), documentación comprometida o falsificada (falta de trazabilidad legal), y falta de acceso a financiamiento formal (fricción importante para compradores).

Kavak operó con un modelo de negocio que combinó de manera integrada tecnología de cotización de precios para eliminar asimetrías de información (algoritmos basados en datos de mercado que proporcionan valuaciones verificables e instantáneas); inspección exhaustiva y validación legal de vehículos antes de su comercialización (verificación por especialistas certificados, validación contra registros legales); documentación y trazabilidad completa de cada operación (historial verificable disponible para el comprador antes de la transacción); acceso a financiamiento formal integrado (opciones de crédito con términos transparentes disponibles en la plataforma); y garantías y protección posventa (mecanismos de protección que reducen el riesgo para el comprador después de la transacción).

Así, Kavak creció hasta convertirse en mucho más que un marketplace especializado en autos usados: una plataforma que participa en las distintas etapas de la compraventa, desde la valuación y la compra directa del vehículo hasta su inspección, reacondicionamiento, validación documental, financiamiento y protección posventa.

Su cotizador y su inventario publicado también sirven como referencias de precio para compradores y vendedores. Este modelo integró procesos que en el mercado informal

ocurrían de manera fragmentada y con distintos niveles de registro, contribuyendo a reducir las fricciones de las transacciones y a formalizar un mercado atomizado, con beneficios para compradores, vendedores y el ecosistema automotor.

2.2 Escala operativa, digitalización y financiamiento

Al 21 de septiembre de 2026, las entregas acumuladas de Kavak en México durante el año equivalían a 9.4 veces las registradas en todo 2019, reflejo de la escala operativa alcanzada por la empresa.¹⁵

En 2025, las entregas de Kavak en México crecieron 27.3% frente al año anterior, en un contexto en el que las ventas de vehículos ligeros nuevos registradas por INEGI aumentaron 1.35%. Aunque corresponden a segmentos distintos, el contraste permite dimensionar el dinamismo de la plataforma dentro del mercado automotor mexicano. Esta expansión se suma a una tasa media anual de crecimiento de las entregas de 54.8% entre 2019 y 2025¹⁶

Las cotizaciones digitales aumentaron 3.2% en 2025 frente al año anterior y registraron una tasa media anual compuesta de 84.5% entre 2023 y 2025. En 2025, las inspecciones realizadas crecieron 23.2% y las validaciones legales concluidas 29.1% respecto de 2024, mostrando una mayor actividad de revisión y documentación de vehículos.¹⁷

En el conjunto del periodo 2019–2025, las entregas financiadas de Kavak registraron una tasa media anual compuesta de 56.7%. La trayectoria de largo plazo refleja la expansión del financiamiento, aunque en 2025 este indicador se contrajo mientras las entregas totales aumentaron.¹⁸

En 2025, la mediana del tiempo entre reserva y entrega se redujo 12.5% frente a 2024, mientras que la mediana del proceso de compra del vehículo al vendedor disminuyó 50.0%. La reducción de los tiempos acompañó la expansión de las compras y las entregas durante ese año.¹⁹

2.3 Expansión territorial y perspectivas de crecimiento

Más allá del volumen de operaciones, la aportación de Kavak se observa en la integración de valuaciones digitales, inspecciones estandarizadas, validación

¹⁵ Kavak México, cifras no auditadas.

¹⁶ Elaboración de The CIU con base en Kavak México

¹⁷ Elaboración de The CIU con base en Kavak México.

¹⁸ Elaboración de The CIU con base en Kavak México.

¹⁹ Elaboración de The CIU con base en Kavak México.

documental, financiamiento y mecanismos de protección posventa. La adopción de estas prácticas contribuyó a elevar las expectativas de los consumidores y a impulsar estándares que hoy forman parte de la competencia en el mercado de seminuevos.

La expansión de Kavak ha seguido una lógica de mercado para su cobertura de ciudades.

La empresa partió de la Ciudad de México en 2016, se extendió a Querétaro, Monterrey, Puebla, Guadalajara y Cuernavaca y, recientemente en septiembre de 2026, anunció su llegada a Mérida y Cancún, con lo que ampliaría su cobertura a nueve estados y llegaría por primera vez al sureste del país.²⁰

Este patrón concentra la operación en las zonas metropolitanas de mayor demanda y deja abierta la posibilidad de continuar la expansión hacia nuevas plazas que atraen con su demanda el servicio de Kavak.

Por su parte, los cuatro estados restantes de este grupo (*Quintana Roo, Baja California Sur, Yucatán y Baja California*) registraron ritmos de expansión atípicos debido a factores estructurales específicos, tales como la explosión demográfica, el auge del sector turístico y la dinámica transfronteriza.

Ese dinamismo también modificó su peso dentro del mercado nacional. En conjunto, estas entidades pasaron de representar aproximadamente 41.8% de las compraventas de usados en 2016 a 46.9% en 2025, una ganancia de 5.1 puntos porcentuales. Además, concentraron alrededor de 55.2% del incremento nacional de operaciones durante el periodo: más de la mitad del crecimiento ocurrió en territorios que al cierre de la comparación contaban con presencia consolidada de la plataforma.²¹

El contraste con el resto del país refuerza este hallazgo. Fuera de ese grupo de entidades, las compraventas estimadas aumentaron aproximadamente 47.2%, frente al 81.2% registrado en los estados con presencia consolidada de Kavak. La comparación identifica una asociación territorial entre la presencia de la plataforma y un mayor dinamismo del mercado; no permite atribuirle por sí sola la diferencia, que también puede responder al tamaño del parque vehicular, la urbanización, el ingreso y las condiciones locales de financiamiento.²²

El SIMIndex, reporte estadístico y de inteligencia de negocios que integra los indicadores clave de la industria automotriz en México, correspondiente al segundo

²⁰ Emprendedor, «Kavak iniciará operaciones en Mérida y Cancún durante septiembre mediante una alianza con Hertz México y CarShop», 2026; Kavak, «Acerca de nosotros», kavak.com.

²¹ The CIU, estimaciones desagregadas de compraventas de usados, 2016–2025, calculadas con la misma metodología para el agregado nacional y los estados con presencia consolidada de Kavak.

²² Elaboración de The CIU a partir de los volúmenes agregados presentados. Participaciones, contribución al incremento nacional y crecimiento del resto del país calculados con cifras redondeadas; resultados aproximados.

trimestre de 2026, reporta un promedio de 14 ventas mensuales de vehículos usados por concesionario. Al extrapolar ese promedio a una base estimada de 2,550 concesionarios, el canal suma alrededor de 428,400 operaciones anuales.

Con ello, el volumen en establecimientos formales asciende a 10.8% de los 4.52 millones de compraventas estimadas de usados en 2025, es decir, aproximadamente una de cada diez operaciones. El resto se realiza principalmente mediante lotes independientes y transacciones entre particulares, lo que dimensiona el espacio disponible para seguir trasladando operaciones hacia canales con mayor trazabilidad.²³

²³ AMDA y SIMDataGroup, SIMIndex del segundo trimestre de 2026; Kavak México.

3. Formalización y transformación de los estándares del mercado

La formalización del mercado de seminuevos produce beneficios concretos para quien compra, para quien vende y para el conjunto de la industria.

Sus componentes principales son la trazabilidad documental, la inspección respaldada por garantía, la transparencia de precios y condiciones, y la confianza que habilita la participación de más personas en el mercado.

Las secciones siguientes describen cómo opera cada uno de ellos.

3.1 Trazabilidad documental y certeza jurídica

Las plataformas digitales formalizadas proporcionaron inspecciones obligatorias con certificación de terceros independientes, validaciones legales documentadas contra registros públicos y un registro verificable de cada transacción. Esto redujo el riesgo de documentación falsificada, alteración de registros, y venta de vehículos gravados o con adeudos pendientes.

Esta trazabilidad ha contribuido constantemente a disminuir problemas de identidad comprometida (vehículos robados y reintroducidos con documentación falsa), vehículos gravados sin conocimiento del comprador, y autos con antecedentes de accidentes ocultos.

La trazabilidad opera como una cadena documental que acompaña al vehículo desde su ingreso a la plataforma. Antes de publicarse, cada unidad se coteja contra registros públicos de control vehicular para confirmar la identidad del automóvil, la correspondencia entre el número de serie y las placas, la existencia de reportes de robo y la situación de adeudos, gravámenes y multas. A ese expediente se suman la factura de origen, el historial de propietarios y los comprobantes de tenencia y verificación.

El comprador tiene acceso a esa información antes de decidir y no después de pagar.

El efecto sobre el mercado va más allá de la operación individual. Un vehículo con expediente completo se valúa por su condición mecánica y su kilometraje, y no únicamente por el descuento que el comprador aplicaba para cubrirse del riesgo de una documentación dudosa. Ese expediente permanece asociado a la unidad y facilita su siguiente reventa, de modo que la inversión en verificación se aprovecha varias veces a lo largo de la vida del automóvil. Simultáneamente, el registro de cada operación dejó rastro contable y fiscal donde antes había acuerdos verbales y pagos en efectivo.

3.2 Inspección, garantías y protección al consumidor

La escala de Kavak ha permitido introducir inspecciones estandarizadas con criterios objetivos verificables, en lugar de depender únicamente de la frágil confianza entre particulares.

Las inspecciones identificaban problemas mecánicos, desgaste de componentes, y condición general antes de que el vehículo fuera comercializado. Esto redujo la incertidumbre y la brecha generada por la asimetría de información que resultaba significativamente en el riesgo de compra de vehículos con defectos ocultos que se podrían manifestar días o semanas después de la transacción.

La protección posventa da al comprador un recurso cuando la información resulta incorrecta o incompleta. La inspección y la garantía formal reducen significativamente la incertidumbre que caracteriza a los canales no estandarizados y establecen un mecanismo de reclamación con plazos y responsables definidos.

El valor de la inspección está en su carácter protocolario. Cada unidad recorre los mismos puntos de revisión, con criterios definidos para motor, transmisión, suspensión, frenos, sistema eléctrico, carrocería y desgaste de neumáticos, y el resultado se documenta en un reporte que el comprador consulta antes de cerrar la operación. Las unidades que no cumplen los criterios se reacondicionan o se rechazan.

Con todo, la decisión de compra deja de depender de la palabra del vendedor y de una revisión improvisada en la banqueta.

La garantía y el periodo de devolución completan el esquema al trasladar hacia la plataforma el costo de aquello que el comprador no puede verificar por sí mismo. Quien adquiere una unidad cuenta con un plazo para probarla en uso real y con un canal formal de reclamación si aparece una falla que el reporte no anticipó. Este compromiso cambió la naturaleza de la competencia en el segmento, porque obligó a los demás participantes del canal formal a ofrecer respaldos equivalentes para retener a sus clientes.

3.3 Transparencia de precios: Kavak el nuevo libro azul

El cotizador de Kavak permite obtener en minutos una estimación a partir de las características del vehículo y vincula esa consulta con una posible venta a la plataforma. La cotización inicial constituye un rango u oferta preliminar; el monto final queda sujeto a la inspección mecánica, estética y legal y a la validación documental. Por su parte, el inventario publicado permite contrastar precios de oferta de unidades comparables, aunque estos no necesariamente equivalen a los precios finales de cierre. La oferta de

adquisición de Kavak tampoco representa necesariamente el precio que podría obtenerse en una venta entre particulares.²⁴

La escala de uso ilustra el alcance de esta herramienta. En 2025, Kavak registró 4.98 millones de cotizaciones digitales en México. El volumen de cotizaciones fue, además, 1.10 veces las 4.52 millones de compraventas de usados estimadas para ese año. Estas relaciones comparan volúmenes agregados y no constituyen una tasa de conversión: las cotizaciones pueden repetirse para una misma persona o vehículo, mientras que las entregas corresponden a otro momento de la operación. Las cifras muestran una actividad de valuación considerablemente mayor que el volumen de entregas, pero no permiten identificar cuántas consultas tuvieron únicamente fines informativos.²⁵

En este entorno, el cotizador y el inventario de Kavak aportan información adicional para comparar alternativas y negociar con mayor conocimiento. Su contribución al descubrimiento de precios puede reducir las brechas de información entre compradores y vendedores. Al tratarse de una empresa que compra y vende vehículos, su cotización debe interpretarse como la referencia de un participante del mercado, complementaria a otras fuentes de valuación.

3.4 Transparencia de calidad y confianza

La transparencia alcanzó también las condiciones de la transacción y no solo el precio de la unidad. El comprador conoce por anticipado el enganche requerido, el plazo, la tasa, el monto de cada mensualidad y los conceptos asociados, como la comisión por apertura, los gastos de emplacamiento y el seguro. Tener esas condiciones a la vista antes de firmar permite comparar alternativas de crédito y evita los cargos que aparecían al cierre de una negociación informal.

El beneficio corre en ambos sentidos del mercado. El vendedor particular entra a la negociación sabiendo lo que vale su automóvil y deja de depender de la oferta que le hace un comprador con mejor información.

Conforme esa referencia se volvió de consulta común, los precios de unidades comparables se acercaron entre sí y se redujo el margen que antes se obtenía de la desinformación del otro lado de la mesa, lo que se puede denominar como una “reducción del *spread* de confianza”. La consecuencia práctica es que la discusión de precio gira hoy sobre atributos observables del vehículo.

²⁴ Kavak México, “Cotizador de autos con Kavak en 3 pasos sencillos”.

²⁵ Elaboración de The CIU con base en registros internos de Kavak México para 202.

La combinación de transparencia, inspección, documentación y financiamiento formal ha transformado las expectativas del consumidor mexicano respecto a los autos usados. Si se aplica como referencia el múltiplo estimado para 2025 de 3.10 autos usados por cada nuevo a una base de 79,513 vehículos nuevos, el resultado equivale a cerca de 246,490 operaciones de unidades usadas. Esta cifra ilustra el tamaño de la oportunidad de trasladar transacciones desde esquemas fragmentados hacia canales con mayor trazabilidad y protección.²⁶

La percepción del consumidor respalda esta ventaja: 77.8% de los usuarios consultados considera que comprar en plataformas como Kavak es más seguro y confiable que recurrir a agencias, lotes o particulares. Este mismo resultado refleja el valor que los compradores asignan a los procesos estandarizados, la reputación de la plataforma y la verificación documental del vehículo.²⁷

Un comprador que en 2016 hubiera comprado un auto nuevo porque los usados eran demasiado riesgosos, en 2026 elige un auto usado de calidad comparable porque es más inteligente financieramente (mejor valor residual, mantenimiento menos costoso) y ya no conlleva riesgo sistémico de fraude o problemas ocultos.

La confianza es la condición *sine qua non* para que el mercado secundario funcione optima y eficientemente.

Un comprador que teme adquirir un problema aplaza la operación, se limita a vendedores de su círculo cercano o destina más recursos a un vehículo nuevo que no necesita. Al reducir ese temor, la formalización incorporó a compradores que antes quedaban fuera del mercado: quienes adquieren su primer automóvil, quienes no cuentan con historial crediticio suficiente para una agencia y quienes viven en ciudades donde la oferta local era limitada.

La disposición a participar también creció del lado de la venta. Quien antes postergaba deshacerse de su automóvil por el trámite, el riesgo en el cobro y el tiempo de búsqueda hoy encuentra un proceso acotado, con un comprador identificado y un pago verificable. Ese cambio elevó la rotación del parque vehicular y amplió la oferta de unidades disponibles para el siguiente comprador.

Adicionalmente pero no menos importante, la aparición de Kavak también ha generado empleo formal a través de inspectores vehiculares certificados, personal administrativo, especialistas en finanzas, agentes de atención al cliente y operadores logísticos.

²⁶ Elaboración de The Competitive Intelligence Unit.

²⁷ The Competitive Intelligence Unit (The CIU), Kavak como puerta de entrada al primer automóvil: eliminando barreras estructurales de financiamiento, confianza y variedad en el mercado automotriz mexicano.

Del mismo modo, las operaciones formalizadas mejoran la documentación de ingresos, servicios y comisiones, y facilitan el cumplimiento de obligaciones tributarias.

3.5 El efecto sobre los estándares de la industria

Los estándares introducidos fueron adoptados progresivamente por distribuidores tradicionales, concesionarios ubicados en las principales ciudades, plataformas digitales emergentes, y otros participantes del mercado formal que buscaban competir en este espacio en expansión. Las agencias automotrices tradicionales, que antes veían el segmento de autos usados como operación secundaria sin importancia estratégica, comenzaron a integrar valuadores digitales, inspecciones estandarizadas, y opciones de financiamiento competitivas en sus operaciones. Los distribuidores independientes adoptaron herramientas de trazabilidad documentaria. Incluso las plataformas de venta entre particulares (Facebook Marketplace, Mercado Libre) comenzaron a incorporar mecanismos de verificación básica.

La validación documental, la inspección y la trazabilidad reducen la exposición a fraude y defectos ocultos. El beneficio económico se materializa en pérdidas evitadas, menor costo de búsqueda y mayor certeza para compradores y vendedores. Ese beneficio se acumula conforme una proporción mayor de las operaciones migra hacia canales con verificación documental y mecánica.

En 2016, un vendedor que quería vender su auto tenía que esperar días o semanas para encontrar un comprador, procesar documentación de manera informal, y finalmente recibir pago en efectivo (exponiendo tanto a vendedor como a comprador a riesgos de robo). Hoy, un vendedor puede recibir valuación digital en minutos, someterse a inspección en horas, y tener liquidez en 24 a 48 horas. Esta reducción radical en tiempo de conversión representa valor económico, el vendedor puede reinvertir el capital más rápido, o aplicarlo a otras necesidades sin la fricción de meses de búsqueda informal.

Entre los usuarios de la plataforma, 28.6% afirmó que sin esta opción no habría podido adquirir su automóvil, evidencia directa de que el modelo amplía el acceso al automóvil.²⁸

3.6 El ecosistema competitivo antes y después de Kavak: adopción frente a rezago

Las agencias han tratado históricamente el seminuevo como una actividad complementaria: al presentarse AMDA Retail Digital en 2024, la asociación señalaba que

²⁸ The Competitive Intelligence Unit (The CIU), Kavak como puerta de entrada al primer automóvil: eliminando barreras estructurales de financiamiento, confianza y variedad en el mercado automotriz mexicano.

representa cerca de 25% de la comercialización total de una agencia y 10% de sus ingresos.²⁹ Los portales de clasificados publicaban anuncios sin verificar el vehículo, y el resto de las operaciones ocurría en lotes y entre particulares.

Los fabricantes ya contaban con programas de certificación, como ComoNuevos de Toyota, que opera en México desde 2007, y Seminuevos Garantizados de Nissan, presentado en 2014, pero estaban limitados a unidades de su propia marca y a su red de distribuidores. Ningún canal ofrecía, en un mismo proceso, valuación, inspección, validación documental, financiamiento y garantía para unidades de cualquier marca, y la competencia giraba en torno al precio y la disponibilidad.

A partir de la expansión de Kavak, las funciones que antes eran distintivas de unos pocos participantes se volvieron referencia para los demás. Los fabricantes digitalizaron sus programas: Nissan lanzó en 2021 una plataforma digital para sus Seminuevos Garantizados, que permite adquirir un vehículo o dejar a cuenta el actual, con un proceso de certificación de 140 puntos de inspección y facilidades de crédito a través de su financiera.³⁰ Los portales de anuncios incorporaron verificación y crédito: Mercado Libre Autos distingue ahora las unidades con datos validados y permite solicitar financiamiento desde la publicación, y agencias individuales anuncian en ese canal inspecciones de más de 100 puntos con reacondicionamiento y garantía por escrito.

La respuesta alcanzó también al gremio distribuidor. En marzo de 2024, la AMDA presentó AMDA Retail Digital, iniciativa desarrollada con Go Virtual, CreditCheck y Carfax MX que combina el inventario digital de las agencias, la preaprobación de crédito en línea, la valoración de las unidades recibidas a cuenta y la verificación del historial vehicular, legal y mecánico.³¹ Las instituciones financieras se sumaron con BBVA AutoMarket, presentado en diciembre de 2024 con Accenture, que ofrece inspección física, mecánica y legal y financiamiento a la compraventa entre particulares.

En conjunto, la evolución del ecosistema a partir de la llegada de Kavak muestra que la valuación digital, la verificación y el financiamiento integrado dejaron de ser un diferenciador y se convirtieron en condición para competir en el segmento.

²⁹ El Universal, «AMDA entra al mercado de autos usados con su propia herramienta digital», 2024.

³⁰ Cluster Industrial, «Nissan estrena plataforma para comprar un vehículo seminuevo», 8 de julio de 2021.

³¹ AMDA, conferencia de prensa «Iniciativa AMDA Retail Digital», 19 de marzo de 2024, amda.mx; El Universal, op. cit.

Kavak: El Motor de la Transformación del Mercado de Seminuevos en México (2016-2026)

Crecimiento del Mercado y Escala Operativa



Impacto Territorial y Liderazgo Regional



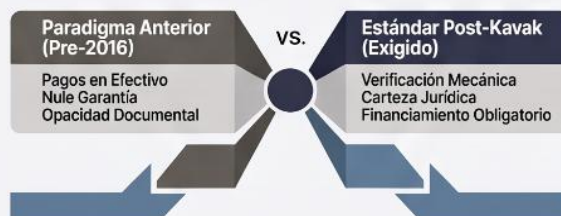
Modelo Integrado, Confianza e Inclusión Financiera



Transparencia de Precios: Kavak como el "Nuevo Libro Azul" Digital



Reconfiguración del Ecosistema Competitivo ("Efecto Kavak")



Conclusiones

Entre 2016 y 2026, el mercado mexicano de autos usados aumentó su escala y modificó la forma en que se determinan precios, se valida la condición de los vehículos y se gestionan los riesgos de una operación. La transformación combina crecimiento del parque vehicular, mayor actividad del mercado secundario y adopción de herramientas digitales y procesos estandarizados.

El parque de automóviles particulares pasó de aproximadamente 28.0 a 40.4 millones durante la década. Sobre esta base más amplia, los consumidores comenzaron a exigir valuaciones comparables, historial documentado, validación legal, alternativas de financiamiento y mecanismos de protección posventa.³²

Las compraventas netas estimadas de usados crecieron de 2.80 millones en 2016 a 4.67 millones en el panorama de 2026, un aumento acumulado de 66.8%. Mientras las ventas de vehículos nuevos todavía se mantienen por debajo del máximo registrado en 2016, el múltiplo de usados por cada nuevo aumentó de 1.75 a 3.15, confirmando así el peso estructural del mercado secundario.³³

Así, Kavak ha sido el motor y líder de esta transformación al integrar valuación digital, inspección, validación documental, financiamiento y protección posventa dentro de una misma experiencia. Su cotizador y su inventario también cumplen una función comparable a la del Libro Azul en la era digital: ofrecen referencias inmediatas que facilitan la comparación y el descubrimiento de precios, sin que ello implique que una sola plataforma determine el valor del mercado.

Bajo la estimación construida para 2025, los usados representan 75.6% de las operaciones vehiculares consideradas, frente a 24.4% de los autos nuevos. La escala del segmento muestra tanto el avance alcanzado como la oportunidad pendiente: una parte

³² INEGI, Estadística de Vehículos de Motor Registrados en Circulación (VMRC), automóviles particulares, 2016; The CIU, encuesta a usuarios, 2026.

³³ The CIU, estimaciones de compraventas netas de usados con base en registros administrativos de control vehicular y referencias sectoriales; AMDA, ventas de vehículos ligeros nuevos. Cifras de 2026 estimadas.

importante de las compraventas todavía ocurre entre particulares o mediante intermediarios con distintos niveles de trazabilidad, garantía y protección al consumidor.³⁴

La transformación del mercado responde a múltiples factores y la entrada y expansión de Kavak ha coincidido con una mayor adopción de estándares tecnológicos y operativos en toda la industria. Esa adopción, documentada en la sección 3.6, abarca a fabricantes, plataformas de anuncios, distribuidores y bancos; los canales que no la incorporaron no desaparecieron, pero compiten con menos atributos frente a las expectativas de información y respaldo del consumidor.

A diez años de su entrada al mercado mexicano, su principal aportación consiste en haber contribuido a que la transparencia de precios, la verificación y la protección del comprador dejen de ser atributos excepcionales y se conviertan en expectativas crecientes del mercado mexicano de seminuevos.

³⁴ Elaboración de The CIU.

Nota metodológica

Alcance. El análisis cubre la evolución del mercado mexicano de automóviles particulares y usados entre 2016 y 2026. Las cifras se presentan con fines de dimensionamiento y de comparación histórica del mercado.

Fuentes. El parque vehicular se basa en la Estadística de Vehículos de Motor Registrados en Circulación (VMRC) del INEGI. Las ventas de vehículos ligeros nuevos utilizan la serie proporcionada por la AMDA. Las referencias sobre concesionarios provienen de SIMIndex de SIMDataGroup; los indicadores de percepción corresponden a levantamientos de The CIU; y las cotizaciones, inspecciones, validaciones legales y financiamiento de Kavak proceden de registros internos de Kavak México.

Estimación de compraventas de usados. La serie anual de usados es una reconstrucción de The CIU elaborada con registros administrativos de control vehicular disponibles, referencias sectoriales y supuestos de depuración para aproximar compraventas efectivas. Se excluyen los movimientos que no representan una venta, como herencias, traspasos u otros cambios registrales. El múltiplo de usados por cada nuevo se calcula de forma independiente para cada año al dividir las compraventas estimadas de usados entre las ventas de vehículos nuevos; no se aplica una razón fija a toda la serie.

Tratamiento de 2026. Las cifras de mercado para 2026 corresponden a un panorama anual construido con la información disponible y los supuestos señalados en cada gráfica. Los indicadores operativos de Kavak para 2026 tienen corte al 21 de septiembre. Las comparaciones con años completos se actualizarán cuando estén disponibles los cierres definitivos.

Criterios de interpretación. Las fuentes emplean universos, coberturas y periodos distintos. Las extrapolaciones del canal organizado y las comparaciones geográficas se construyen con la metodología descrita en cada caso, y los resultados de encuestas corresponden a la población consultada conforme a su diseño muestral. Las variaciones observadas pueden responder simultáneamente a condiciones macroeconómicas, disponibilidad de inventario, crédito, cambios regulatorios, digitalización y decisiones de múltiples empresas y consumidores.