

Reporte **KAVAK** Una Década de Impacto

10 años transformando el
mercado automotriz mexicano.

Octubre 2026



CONTENIDO

Índice

Diez años, seis capítulos
y una agenda
compartida con México.

	Carta de Carlos García Ottati	03
	Kavak en cifras: una década de impacto	04
01	Desarrollo Económico 1.1 Formalización del mercado automotriz · 1.2 Generación de empleo formal · 1.3 Inclusión productiva y desarrollo de PYMES · 1.4 Contribución fiscal y ampliación de la base tributaria	06
02	Atracción de Inversión 2.1 Capital internacional en México · 2.2 Kavak como caso ancla del ecosistema de venture capital en LATAM	11
03	Acceso al Crédito y Movilidad 3.1 Democratización del acceso al automóvil · 3.2 Inclusión financiera mediante modelos alternativos · 3.3 Impacto en movilidad social y oportunidades económicas · 3.4 Desarrollo del brazo financiero y expansión del crédito · 3.5 Acceso responsable y gestión de riesgo · 3.6 Variedad de oferta: el tercer pilar de acceso	14
04	Seguridad y Fraude 4.1 Reducción de fraude en la compraventa de vehículos · 4.2 Tecnología antifraude: datos e inteligencia artificial · 4.3 Colaboración con autoridades · 4.4 Protección al consumidor	19
05	Orgullo Mexicano Global 5.1 Expansión internacional · 5.2 Talento mexicano con impacto global · 5.3 Reposicionamiento de México como hub de innovación · 5.4 Soft power empresarial · 5.5 Programa de empleo a adultos mayores	22
06	Tecnología e Inteligencia Artificial 6.1 Plataforma tecnológica propietaria · 6.2 Aplicaciones de inteligencia artificial en el negocio · 6.3 Infraestructura y uso estratégico de datos · 6.4 Visión futura: Kavak como empresa AI-first	24
.	Consideraciones finales	27
.	Anexo. Fuentes	28

CARTA DEL FUNDADOR

Carta de Carlos García Ottati



Comprar o vender un auto en México no debería ser un acto de fe.

Carlos García Ottati

FUNDADOR Y CEO DE KAVAK

Visión: los próximos diez años.

Hace diez años, un sueño que inició en un pequeño garage de la Colonia Juárez, en la Ciudad de México, se convirtió en Kavak. Hoy tenemos una operación consolidada en siete estados de la República y hemos iniciado nuestra expansión hacia el sureste y bajío del país.

Fundamos la compañía con una convicción sencilla: comprar o vender un auto en México no debería ser un acto de fe. En un mercado donde las transacciones ocurrían en la informalidad y una proporción alarmante registraba algún tipo de fraude, millones de familias quedaban expuestas a perder el segundo bien más importante de sus vidas, después de su vivienda.

Pero la inseguridad no era la única barrera. En América Latina, el financiamiento para comprar un auto usado prácticamente no existía. Sin un historial crediticio formal ni un activo certificado que respaldara el crédito, millones de personas con capacidad real de pago mensual quedaban fuera del mercado. Kavak nació para resolver ambos problemas al mismo tiempo: la falta de confianza y la falta de acceso.

Una década después, Kavak es una plataforma tecnológica mexicana que ha procesado cientos de miles de transacciones con inspección certificada, validación documental y regularización vehicular completa. Hoy, gracias a tecnología y modelos de riesgo desarrolla-

dos internamente por la compañía, **entre 60% y 65% de los vehículos que vendemos cada mes salen financiados.** Nuestro modelo, que comenzó enfocado en la compraventa y el financiamiento de autos seminuevos, hoy incluye también **Kavak Aliados**, a través del cual vendemos vehículos directamente a comercializadoras de autos más pequeños, con esquemas de crédito que les permiten crecer su propio inventario. Kavak se ha convertido, además, en el primer unicornio de México y en un referente del ecosistema emprendedor de la región.

Los próximos diez años serán los de la consolidación de una industria formal, segura e inteligente. Nuestra visión es que cada transacción automotriz en México ocurra con la misma certidumbre con la que hoy ocurre una operación bancaria: con identidad verificada, historial transparente, obligaciones fiscales al corriente y protección para el consumidor. La inteligencia artificial, aplicada de manera responsable, será el motor de esa transformación, y México tiene la oportunidad de liderarla desde el sector privado en colaboración con sus instituciones.

Este reporte documenta lo construido y ofrece al Gobierno de México y los estados con los que hemos colaborado de cerca una plataforma de colaboración probada: formalización, recaudación, protección al consumidor y desarrollo tecnológico con talento mexicano.

Carlos García Ottati

UNA DÉCADA DE IMPACTO

+ Kavak en cifras

Nueve datos que resumen diez años de operación en México.

01

10 años

de operación en México

2016–2026

02

~120,000

transacciones en 2025

KAVAK, 2026

03

60–65%

de las unidades que Kavak vende cada mes salen financiadas

KAVAK, DATO OPERATIVO 2026

04

29%

de clientes no habría podido comprar auto sin Kavak

ENCUESTA CIU 2026

05

61 meses

plazo promedio de financiamiento

KAVAK

06

75%

tasa de aprobación de crédito Kavak

KAVAK

07

8 de 10

vehículos que ingresan requieren regularización de trámites o adeudos

KAVAK

08

100%

de vehículos regularizados al salir al mercado

KAVAK

09

1^{er}

unicornio de México

2020

Una década de impacto, poniendo el nombre de México en alto.



PORTADAS: FORBES, EXPANSIÓN, BLOOMBERG BUSINESSWEEK

TIMES SQUARE, NUEVA YORK · CENTROS DE OPERACIÓN EN MÉXICO

Kavak: una década de impacto.

CAPÍTULO 01

KAVAK LERMA: EL CENTRO DE REACONDICIONAMIENTO VEHICULAR MÁS GRANDE DEL PAÍS

01

Desarrollo Económico

- 1.1 FORMALIZACIÓN DEL MERCADO AUTOMOTRIZ
- 1.2 GENERACIÓN DE EMPLEO FORMAL
- 1.3 INCLUSIÓN PRODUCTIVA Y PYMES
- 1.4 CONTRIBUCIÓN FISCAL



~4%

del PIB de México

AMIA / INEGI, 2025-2026



+10%

crecimiento de ventas de usados
en 2020, pese a la pandemia

AMDA / JATO DYNAMICS



+40%

crecimiento de ventas de autos
nuevos >\$400k, 2019-2022

REPORTE KAVAK, Q4 2023-Q1 2024



4.2

vehículos usados vendidos por
cada auto nuevo comercializado
en agencia

AMDA

1.1

Formalización del mercado automotriz

El mercado de autos
usados es, por volumen, el
mayor mercado de bienes
duraderos del país después
de la vivienda.

El mercado de autos usados en México genera entre 4 y 5 millones de transacciones al año. De acuerdo con estimaciones de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), por cada vehículo nuevo comercializado en agencia, el mercado secundario registra la venta de 4.2 vehículos usados. Se trata, por volumen, del mayor mercado de bienes duraderos del país después de la vivienda.

La dimensión de este mercado no es menor para la economía nacional: la industria automotriz representa **casi 4% del Producto Interno Bruto de México y 20.5% del PIB manufacturero**, según AMIA con base en datos de INEGI, enero de 2026, verificado de forma independiente con el Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI (Boletín 94/26, PIB Trimestral del 4T-2025). El comportamiento del sector, además, ha demostrado una resiliencia particular. Tras alcanzar 4.7 millones de transacciones anuales en 2017, el mercado de usados inició una tendencia a la baja.

La pandemia de COVID-19 golpeó de forma desigual a los dos segmentos: las ventas de autos nuevos cayeron cerca de 350,000 unidades en 2020, su punto más bajo de la década, mientras que **las ventas de autos usados crecieron 10% en 2020** (de 3.1 a 3.4 millones de unidades) y mantuvieron ese

nivel durante los dos años siguientes. El mercado de usados no solo no colapsó con la crisis: absorbió parte de la demanda que el mercado de nuevos dejó de atender.

Esa dinámica tiene una causa estructural directamente relacionada con el acceso, tema central del Capítulo 3: entre 2019 y 2022, las ventas de autos nuevos con precio superior a 400,000 pesos aumentaron 40%, mientras que los autos entre 240,000 y 400,000 pesos crecieron en 7,000 unidades adicionales. El efecto fue excluir del mercado de autos nuevos a una porción significativa de la población cuyo presupuesto no rebasa los 240,000 pesos, empujándola hacia el mercado de usados: precisamente el segmento que Kavak formaliza.

La mayor parte de ese mercado opera en la informalidad: más del 80% de las transacciones ocurre fuera de canales formales, y más del 40% de esos procesos registra algún tipo de fraude. Las consecuencias son directas para el Estado mexicano: vehículos que circulan con adeudos de tenencia, multas sin liquidar, documentación irregular o cambios de propietario incompletos, generando pasivos fiscales, huecos en el registro vehicular y riesgos para compradores y vendedores.

Kavak atiende este problema de forma sistemática. Con una década de operación y aproximadamente 120,000 transacciones en 2025 (un crecimiento cercano al 40% respecto al año anterior), la compañía ha construido el modelo privado de inspección, validación documental y regularización vehicular de mayor escala documentada en el país. **8 de cada 10 vehículos que ingresan al ecosistema de Kavak requieren algún proceso de regularización administrativa o pago de adeudos antes de ser comercializados; el 100% de los vehículos que salen al mercado a través de la plataforma han sido regularizados.**

4–5 M

transacciones de autos usados al año en México

AMDA / INEGI

>80%

ocurre en la informalidad
REPORTE KAVAK

~120,000

operaciones anuales procesadas por Kavak
KAVAK, 2025

Cada transacción que migra del mercado informal al ecosistema de Kavak se convierte en una transacción visible para el Estado: con identidad verificada de las partes, situación fiscal del vehículo al corriente y registro vehicular actualizado. La formalización no es un efecto colateral del modelo de negocio; es el modelo de negocio.

Vale la pena dimensionar esta contribución con precisión: dentro de un mercado que contabiliza entre 4 y 5 millones de transacciones anuales, Kavak ha alcanzado una **penetración cercana al 3%** tras una década de operación. La compañía no formaliza el mercado por su tamaño relativo, sino por la profundidad de su modelo: cada una de esas transacciones queda completamente regularizada, y el modelo de colaboración institucional que de ahí se deriva (descrito en el Capítulo 4) es replicable independientemente de la escala que alcance la operación.

El acceso a financiamiento refuerza directamente esta formalización. Toda unidad que Kavak financia (hoy **entre 60% y 65% de sus ventas mensuales**) queda registrada con identidad verificada del comprador, historial de pago y documentación en regla, ampliando el universo de transacciones formales del mercado y generando información que hoy no existe en el segmento de contado informal. Para el comprador, el efecto es doble: además de adquirir el vehículo,

comienza a construir un historial crediticio formal, muchas veces por primera vez en su vida, que puede utilizar más adelante para acceder a otros productos financieros.

1.2

Generación de empleo formal

Kavak opera los centros de reacondicionamiento vehicular más grandes de México, ubicados en el Estado de México, Guadalajara, Querétaro y Monterrey, además de una red nacional de puntos de atención y logística. La operación integra perfiles técnicos automotrices, ingeniería de datos, atención al cliente y logística, con esquemas de empleo formal y prestaciones de ley.

La adopción de tecnología e inteligencia artificial en los procesos de Kavak no ha sustituido empleo: lo ha transformado y profesionalizado. Los sistemas de diagnóstico asistido, cotización algorítmica y monitoreo operativo elevan la productividad del personal técnico y generan demanda por perfiles mejor calificados y mejor remunerados. La compañía invierte de manera continua en la capacitación técnica de sus equipos, incluyendo programas de formación en mecánica automotriz y herramientas de diagnóstico basadas en IA.

PENETRACIÓN DE MERCADO

~3%

de un mercado de 4 a 5 millones de transacciones anuales, tras una década de operación. Cada una, completamente regularizada.

CENTROS DE REACONDICIONAMIENTO

Estado de México

LERMA

Guadalajara

JALISCO

Querétaro

QUERÉTARO

Monterrey

NUEVO LEÓN

Además de una red nacional de puntos de atención y logística, con esquemas de empleo formal y prestaciones de ley.

1.3

Inclusión productiva y desarrollo de PYMES

El modelo de Kavak se apoya en una cadena de valor mayoritariamente nacional: proveedores de autopartes y consumibles, talleres especializados, transportistas, empresas de logística y servicios profesionales. El reacondicionamiento de cada unidad (que incluye línea mecánica general, atención de colisión, suspensión, fugas, hojalatería, pintura y detallado) activa demanda directa sobre este ecosistema de pequeñas y medianas empresas.

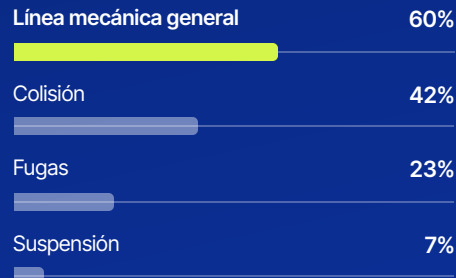
Un indicador estructural de esa demanda es la distribución de intervenciones en los centros de reacondicionamiento de la compañía: **60% corresponde a línea mecánica general, 42% a colisión, 23% a fugas y 7% a suspensión** (proporciones no acu-

mulativas; una misma unidad puede requerir varias intervenciones). Dentro de la línea mecánica general, las categorías de refacciones con mayor rotación son llantas, batería, discos de freno y filtro de aire, seguidas de componentes de transmisión, filtros de aceite y consumibles de lubricación.

Cada una de estas categorías corresponde a un segmento de proveeduría nacional (refaccionarias, talleres especializados, distribuidores de consumibles) que recibe demanda estable y formal de parte de Kavak en cada unidad reacondicionada. Lejos de competir contra el ecosistema automotriz local, Kavak se integra a él como fuente de demanda estable y formal.

Intervenciones en centros de reacondicionamiento

% DE UNIDADES · NO ACUMULATIVO



UNA MISMA UNIDAD PUEDE REQUERIR VARIAS INTERVENCIONES. FUENTE: KAVAK

RANKING

Refacciones con mayor rotación en reacondicionamiento

Cada categoría es un segmento de proveeduría nacional que recibe demanda estable y formal.

01 Llantas**02** Batería**03** Discos de freno**04** Filtro de aire**05** Desmontaje/montaje de motor**06** Transmisión**07** Filtro de aceite**08** Consumibles de lubricación / fluidos funcionales

1.4

Contribución fiscal y ampliación de la base tributaria

La regularización vehicular a escala tiene un efecto recaudatorio directo y medible para las haciendas estatales. Cada vehículo que ingresa al ecosistema de Kavak con adeudos de tenencia, multas, verificación pendiente o cambio de propietario incompleto se convierte en recaudación efectivamente capturada, que de otra forma permanecería como cartera incobrable del mercado informal.

El caso del primer semestre de 2026 ilustra la magnitud: tan solo en los siete estados donde contamos con alguna sede (Ciudad de México, Estado de México, Jalisco, Morelos, Nuevo León, Puebla y Querétaro), los vehículos procesados a través del ecosistema de Kavak generaron pagos por aproximadamente **\$250 millones de pesos a las arcas estatales** por concepto de regularización vehicular (tenencia, multas, verificación y cambio de propietario).



CONCEPTO	IMPACTO PARA LA HACIENDA PÚBLICA
Tenencias y refrendos adeudados	Recaudación de ejercicios anteriores que el mercado informal no captura
Multas y sanciones	Liquidación previa a la comercialización; ningún vehículo sale con adeudos
Cambio de propietario y altas/bajas de placas	Actualización del padrón vehicular estatal y de la base de contribuyentes
Verificación vehicular	Cumplimiento ambiental y regularización de unidades circulantes

A nivel nacional, la contribución fiscal de Kavak comprende además impuestos federales propios de su operación (ISR, IVA) y las contribuciones de su plantilla laboral formal. Cada transacción queda, además, trazada fiscalmente en tiempo real: Kavak emite una

refactura por cada operación de compra y venta, la cual se registra ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), dejando un rastro fiscal completo donde antes existía una transacción informal sin comprobante.

1:1

una refactura registrada ante el SAT por cada operación de compra y venta

SERIE F LIDERADA POR ANDREESSEN HOROWITZ (A16Z)

US\$300M

La mayor inversión de a16z en una sola empresa en América Latina, y la primera de su fondo a16z Growth en la región.

02

Atracción de Inversión

-
- 2.1 CAPITAL INTERNACIONAL EN MÉXICO
 - 2.2 CASO ANCLA DEL VENTURE CAPITAL EN LATAM

2.1

Capital internacional en México

En 2026, Kavak anunció una **Serie F por 300 millones de dólares liderada por Andreessen Horowitz (a16z)**, uno de los fondos de venture capital más importantes del mundo. La aportación de a16z (200 millones de dólares) constituye su mayor inversión en una sola empresa en América Latina y la primera de su fondo a16z Growth en la región. A la ronda se sumaron inversionistas institucionales globales como WCM Investment Management, Lingotto Innovation, Foxhaven, Galdana Ventures, Stelac y Allen & Company LLC.

Esta operación tiene una lectura que trasciende a la compañía: en un entorno global de capital selectivo, los inversionistas institucionales más sofisticados del mundo eligieron a una empresa mexicana, con operación central en México, como su apuesta principal en la región. Es una señal de confianza en el país como destino de inversión tecnológica de largo plazo.

A continuación se resume el capital levantado por Kavak, con las cifras confirmadas públicamente disponibles.

CAPITAL LEVANTADO

Siete rondas, de garage a a16z

US\$200M

aportación de a16z en la Serie F
2026

WCM · Lingotto ·
Foxhaven · Galdana ·
Stelac · Allen & Co.

COINVERSIONISTAS, SERIE F

Rondas de financiamiento de Kavak

MILLONES DE DÓLARES · CIFRAS PÚBLICAS CONFIRMADAS



FUENTE: SALA DE PRENSA DE KAVAK

2016 / 2026

US\$1,763M

suma de las siete rondas con cifras
públicas confirmadas

Una señal de confianza en el país como destino de inversión tecnológica de largo plazo.

2.2

Kavak como caso ancla del ecosistema de venture capital en LATAM

En 2020, apenas cuatro años después de su fundación, Kavak se convirtió en el primer unicornio de México. Ese hito redefinió la percepción internacional sobre el potencial del emprendimiento tecnológico mexicano y abrió la puerta a una generación de startups nacionales que hoy acceden a capital global en condiciones que antes no existían.

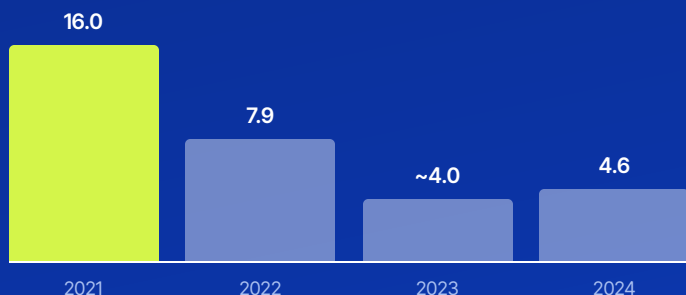
El efecto ancla es documentable en las cifras agregadas del ecosistema. Tras el pico de 16,000 millones de dólares invertidos en capital de riesgo en América Latina en 2021, la región atravesó una contracción severa (7,900 millones en 2022; alrededor de 4,000 millones en 2023), antes de estabilizarse en 4,600 millones de dólares en 2024 (LAVCA). En ese entorno más selectivo, Kavak se mantuvo entre los receptores de capital más relevantes de la región: durante 2025, cinco empresas concentraron aproximadamente 25% de todo el capital de riesgo captado en América

Latina, entre ellas Kavak, junto con Plata, ADDI, Klar y Omie (LAVCA). Adicionalmente, México superó a Brasil en captación de capital de riesgo durante el primer semestre de 2025, algo que no ocurría desde hacía 15 años. Kavak no es la única causa de ese desplazamiento, pero es uno de los casos que sostienen la tesis de que el capital sofisticado ve en México una apuesta de largo plazo.

El efecto ancla de Kavak es medible también dentro del propio ecosistema emprendedor. De acuerdo con el Multiplier Map de Endeavor, los fundadores de Kavak han fundado 2 empresas adicionales, mentoreado a 24 startups y invertido directamente en 18 compañías; adicionalmente, 18 empresas fueron fundadas por exalumnos de Kavak (*"Trained Mafia"*, en la terminología de Endeavor). En conjunto, el ecosistema que se ha originado directa o indirectamente de Kavak suma **62 empresas impactadas**.

Capital de riesgo en América Latina

MILES DE MILLONES DE DÓLARES · LAVCA



2025: CINCO EMPRESAS, ENTRE ELLAS KAVAK, CONCENTRAN ~25% DEL CAPITAL DE RIESGO DE LA REGIÓN

MULTIPLIER MAP DE ENDEAVOR

62

empresas impactadas por el ecosistema Kavak

Mentoreadas por los fundadores	24
Inversión directa	18
Fundadas por exalumnos	18
Fundadas por los fundadores	2

2020

Kavak, primer unicornio de México, cuatro años después de su fundación

~25%

del capital de riesgo de LATAM en 2025, concentrado en cinco empresas, entre ellas Kavak
LAVCA

15 años

sin que México superara a Brasil en capital de riesgo, hasta el primer semestre de 2025
LAVCA

CAPÍTULO 03

VARIEDAD DE OFERTA: 35.7% DE LOS CLIENTES DE KAVAK LA SEÑALA
COMO SU PRINCIPAL RAZÓN DE COMPRA

03

Acceso al Crédito y Movilidad

- 3.1 DEMOCRATIZACIÓN DEL ACCESO
- 3.2 INCLUSIÓN FINANCIERA
- 3.3 MOVILIDAD SOCIAL
- 3.4 BRAZO FINANCIERO
- 3.5 ACCESO RESPONSABLE
- 3.6 VARIEDAD DE OFERTA

Kavak no nació únicamente para resolver un problema de confianza. Nació también para resolver un problema de acceso.

En América Latina, el financiamiento para comprar un auto usado prácticamente no existía. Diez años después, ese problema estructural se ha convertido en una capacidad operativa propia (tecnología y modelos de riesgo desarrollados internamente) que hoy permite que **entre 60% y 65% de las unidades que Kavak vende cada mes salgan financiadas**. Este capítulo documenta esa transformación con base en el estudio “Kavak como Puerta de Entrada al Primer Automóvil” elaborado con The Competitive Intelligence Unit (CIU) mediante 2,345 entrevistas levantadas en junio de 2026, complementado con información pública (INEGI, AMDA) y datos internos de Kavak.

3.1

Democratización del acceso al automóvil

México cuenta con un parque vehicular privado de **40.6 millones de unidades**, que incorporó 13.6 millones de vehículos adicionales en la última década (crecimiento anual compuesto de 4.2%). Sin embargo, ese crecimiento no se reparte de forma pareja: solo **40.3% de los mexicanos cuenta con automóvil propio**. La tenencia alcanza 98.8% en los hogares de

mayor ingreso (nivel AB) y cae a 18.7% en los de menor ingreso (D+/D/E). El acceso al automóvil sigue siendo, en los hechos, un privilegio de ingreso.

Las barreras identificadas no reflejan falta de interés, sino restricciones económicas: ingresos insuficientes (48.8% de quienes no tienen auto), dificultad para reunir un enganche (23.4%), costos de mantenimiento (15.6%) y falta de opciones de financiamiento adecuadas (14.1%). La demanda existe y es masiva; lo que falta son condiciones de acceso.

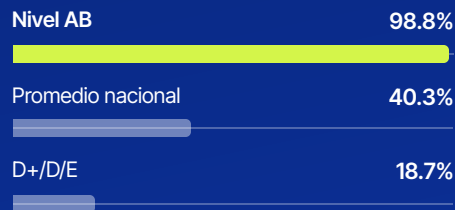


El acceso a un automóvil no depende de un solo factor. Depende de resolver financiamiento, confianza y variedad al mismo tiempo.

El segmento del primer automóvil concentra la oportunidad social: **34.8% de los propietarios conduce el primer auto que ha adquirido**; entre los menores de 21 años la cifra llega a 95.9%, y entre los 21 y 30 años, a dos de cada tres. Facilitar ese primer acceso es incorporar a compradores jóvenes al mercado formal.

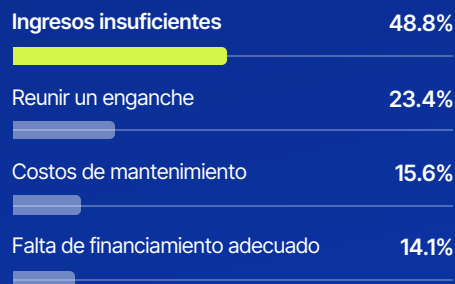
Tenencia de automóvil por nivel de ingreso

% DE HOGARES



Por qué no tienen auto

% DE QUIENES NO TIENEN AUTO



ENCUESTA CIU, 2026

40.6 M

parque vehicular privado; +13.6 millones en la última década (TACC 4.2%)

95.9%

de los propietarios menores de 21 años conduce su primer auto

Kavak, dato operativo 2026

60–65%

de unidades vendidas por Kavak cada mes salen financiadas

Kavak

75%

tasa de aprobación de crédito

Kavak

~90%

de compradores <30 años sin acceso previo a crédito automotriz

3.2

Inclusión financiera mediante modelos alternativos

El financiamiento es la principal barrera de entrada: **65% de los compradores potenciales lo considera "extremadamente importante"** para concretar la compra, y 55.1% señala que precios más accesibles detonarían su decisión. Esta fue, de hecho, la motivación fundacional de Kavak: al nacer la compañía, el financiamiento para autos usados prácticamente no existía en América Latina, y la industria dependía casi en su totalidad de pagos de contado.

Kavak resolvió esa ausencia de mercado con tecnología propia, no con una alianza bancaria externa. Hoy, gracias a modelos de riesgo desarrollados internamente por la compañía, **entre 60% y 65% de las unidades que Kavak vende cada mes salen financiadas**, frente a apenas **16%** en el mercado tradicional de seminuevos (Encuesta CIU, 2026). La brecha no es de demanda: es de tecnología para evaluar riesgo sin depender del historial crediticio formal.

El modelo de originación de Kavak evalúa a perfiles que la banca tradicional no atiende: trabajadores independientes, economía mixta y jóvenes sin historial crediticio automotriz. La tasa de apro-

bación de crédito es de 75%, con enganches desde 15% y plazos de hasta 72 meses (61 meses en promedio). Cerca de 90% de los compradores menores de 30 años nunca había tenido acceso a un financiamiento automotriz antes de su compra en Kavak. **Un dato revela la profundidad de esta inclusión: aproximadamente 40% de las personas que obtienen un crédito con Kavak lo hacen por primera vez en su vida, para adquirir cualquier tipo de bien, no solo un automóvil.**

La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, de INEGI y la CNBV, confirma la magnitud de esta brecha a nivel nacional. En 2024, **76.5% de la población adulta (18 a 70 años) contaba con al menos un producto financiero formal** (cuenta de ahorro, crédito, seguro o afore), el nivel más alto registrado por la serie. Sin embargo, al desagregar por tipo de producto, el crédito formal resulta ser el menos extendido: **solo 37.3% de la población adulta disponía de al menos un crédito formal** en 2024, frente a 63.0% con al menos una cuenta de ahorro formal y 42.2% con una cuenta para el retiro. En el mercado automotriz esa brecha es todavía más marcada. El modelo complementa la oferta existente mediante herramientas alternativas de evaluación de riesgo, permitiendo atender perfiles que históricamente han enfrentado mayores barreras para acceder al financiamiento automotriz.

Inclusión financiera en México, 2024

% DE LA POBLACIÓN ADULTA (18 A 70 AÑOS) · ENIF, INEGI Y CNBV

Al menos un producto financiero formal	76.5%
Cuenta de ahorro formal	63.0%
Cuenta para el retiro	42.2%
Crédito formal	37.3%

CONDICIONES DEL CRÉDITO KAVAK

15%

enganche desde

72

meses de plazo máximo

~40%

obtiene su primer crédito

28.6%

de los compradores de Kavak no habría podido comprar un automóvil bajo ninguna otra condición de mercado

ENCUESTA CIU, 2026

68%

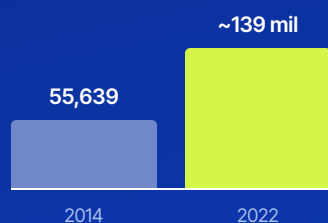
reporta que el vehículo transformó positivamente su calidad de vida

-46%

hasta, en tiempos muertos de traslado

Colocación de créditos para seminuevos

NÚMERO DE CRÉDITOS



×2.5 EN OCHO AÑOS

3.3

Impacto en movilidad social y oportunidades económicas

El hallazgo central del estudio CIU: **28.6% de los compradores de Kavak afirma que no habría podido comprar un automóvil bajo ninguna otra condición de mercado.** Para 3 de cada 10 clientes, la combinación de financiamiento, confianza y variedad hizo posible una compra que de otra forma no habría ocurrido. Kavak no redistribuye ventas dentro del mercado: amplía el tamaño del mercado.

Los efectos sobre el bienestar son directos: **68% de los propietarios reporta que la adquisición del vehículo transformó positivamente su calidad de vida**, con una reducción de hasta **46% en tiempos muertos de traslado**, mejoras en comodidad (62%) y en seguridad personal y familiar (30%). El auto amplía el radio geográfico de búsqueda de empleo y habilita acceso a mejores ingresos.



Cada primer auto no es solo una venta. Es acceso a un mejor empleo, menos tiempo perdido y más seguridad para la familia.

3.4

Desarrollo del brazo financiero y expansión del crédito

El crecimiento del financiamiento de autos usados es una tendencia estructural del mercado mexicano: la colocación de créditos para seminuevos pasó de 55,639 créditos en 2014 a cerca de 139 mil en 2022, multiplicándose por 2.5 en ocho años, en una penetración que sigue siendo una fracción de la observada en economías desarrolladas. Kavak, con **entre 60% y 65% de sus ventas mensuales financiadas**, opera muy por encima de esa penetración de mercado precisamente porque construyó su propia capacidad de originación en lugar de depender de la banca tradicional. El espacio de crecimiento con originación responsable, tanto para Kavak como para el mercado en general, es considerable.

3.5

Acceso responsable y gestión de riesgo

La expansión del crédito de Kavak se sustenta en modelos de riesgo alimentados por datos propios de la plataforma: valor real y trazable del activo, historial del vehículo y comportamiento de pago. El activo financiado está certificado e inspeccionado por la propia compañía, lo que reduce la asimetría de información que encarece el crédito automotriz tradicional. La calidad de esa cartera es consistente con esa disciplina: los niveles de mora se mantienen bajos, al grado de que Kavak tiene acuerdos comerciales de venta de cartera con algunos de los principales bancos del mundo, lo que le permite seguir originando crédito para más mexicanos que buscan comprar un auto seminuevo sin depender exclusivamente de capital propio.

3.6

Variedad de oferta: el tercer pilar de acceso

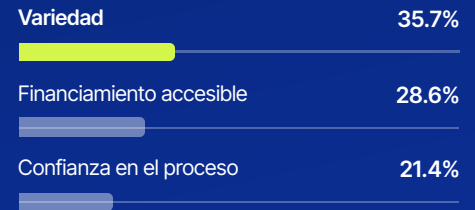
El estudio de CIU identifica financiamiento y confianza como dos de las tres barreras que determinan el acceso al automóvil; la tercera es la variedad de oferta. Un comprador puede tener crédito disponible y confiar en la plataforma, y aun así no concretar la compra si el inventario no incluye una unidad compatible con su presupuesto y sus necesidades.

Para **67.2% de los compradores potenciales, la variedad de vehículos es un factor extremadamente o muy importante** al momento de comprar, y para **82% la disponibilidad inmediata del vehículo** (poder llevárselo sin esperar) es

igualmente relevante. Entre los usuarios de Kavak, la variedad es de hecho el motivo de compra más citado: 35.7% la señala como la razón principal, por encima del financiamiento accesible (28.6%) y la confianza en el proceso (21.4%). Alcanzar ese nivel de variedad y disponibilidad no es una función del tamaño del inventario por sí solo: es tecnología. Los mismos modelos de datos que permiten cotizar, inspeccionar y financiar cada unidad son los que determinan qué comprar, en qué volumen y en qué punto del país, para que el surtido responda a la demanda real y la rotación de inventario se mantenga cercana al 100% cada mes (ver Capítulo 6).

Principal razón de compra en Kavak

% DE USUARIOS · ENCUESTA CIU, 2026



LAS TRES BARRERAS DE ACCESO

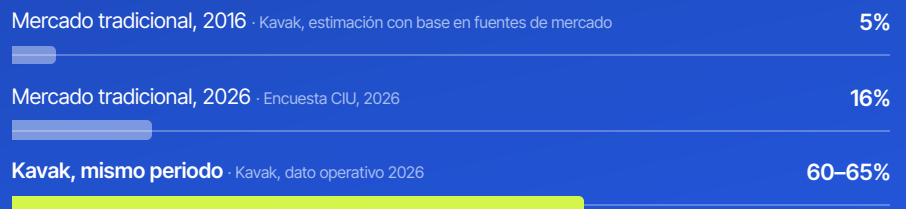
BARRERA	INDICADOR CLAVE	CÓMO RESPONDE KAVAK
Financiamiento	65% lo considera "extremadamente importante"; 16% de penetración en el mercado tradicional	Modelos de riesgo propietarios: 60%-65% de ventas mensuales financiadas
Confianza	56% percibe el mercado tradicional como poco o nada confiable	Inspección de mecánica rigurosa, certificación y garantía escrita
Variedad	67.2% la considera muy importante; 82% exige disponibilidad inmediata	Catálogo centralizado con filtros y reserva en línea

Las tres barreras actúan de forma interdependiente, y por eso ninguna se resuelve de forma aislada: el financiamiento pierde efectividad si el comprador no confía en el vendedor, y la confianza resulta insuficiente si no existen alternativas compatibles con su presupuesto. Es la integración de las tres, no un atributo aislado, lo que explica que **78.6% de los clientes de Kavak recomendaría comprar en la plataforma** y que, como se documentó en la sección 3.3, 28.6% de ellos afirme que no habría podido

comprar un automóvil bajo ninguna otra condición de mercado. Esa integración de los tres pilares (financiamiento, confianza y variedad) no ocurre por la suma de esfuerzos aislados, sino porque Kavak es, en esencia, una compañía tecnológica: son los mismos sistemas de datos, riesgo e inspección los que hacen posible operar los tres al mismo tiempo, a escala, resolviendo un problema real del mercado mexicano de autos usados.

CRÉDITO PARA SEMINUEVOS

Kavak financia cuatro veces más que el mercado tradicional



KAVAK | Módulo de Trámites

04

Seguridad y Fraude

- 4.1 REDUCCIÓN DE FRAUDE
- 4.2 TECNOLOGÍA ANTIFRAUDE
- 4.3 COLABORACIÓN CON AUTORIDADES
- 4.4 PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

4.1

Reducción de fraude en la compraventa de vehículos

En el mercado informal, más del **40% de las transacciones registra algún tipo de fraude**: vicios mecánicos ocultos, documentación apócrifa, adeudos no revelados o suplantación de identidad. La encuesta CIU 2026 confirma que no se trata de una percepción: 67% de quienes compraron en lotes tradicionales y 43% de quienes compraron a particulares reportó haber descubierto fallas o problemas ocultos después de la compra, y 23.2% de los compradores de seminuevos declara haber sufrido un fraude. De estos, 30.9% expresó algún nivel de preocupación por fraude o engaño en su última adquisición, y 11.5% se declaró extremadamente preocupado.

El problema de fondo es de percepción tanto como de incidencia real: **56% de los consumidores considera que el ecosistema de vehículos usados en México (excluyendo a Kavak) es poco o nada confiable**, fundamentado en dos temores concretos:

fallas mecánicas ocultas (46%) y escenarios de estafa o fraude (30%). Kavak revierte esa percepción de forma medible: **77.8% de los usuarios de Kavak la considera más segura que un lote o un particular**.

El hallazgo más útil para el diseño de política de protección al consumidor es cuál es, en la práctica, el elemento que más tranquiliza a un comprador. De acuerdo con el estudio, **la garantía escrita (57%) es, por sí sola, el factor de confianza más valorado**, por encima de la inspección física o del historial documentado del vehículo. Los compradores no solo quieren saber que el auto está en buen estado; quieren un respaldo exigible si no lo está. Esto es relevante para cualquier discusión regulatoria sobre estándares mínimos de garantía en la venta de vehículos usados: la garantía no es un diferenciador comercial menor, es la variable que más mueve la confianza del consumidor.

Encuesta CIU, 2026

56%

considera poco o nada confiable el
mercado tradicional de usados

Encuesta CIU, 2026

78%

de usuarios de Kavak la percibe más
segura que un lote o particular

Encuesta CIU, 2026

57%

la garantía escrita, el factor de
confianza más valorado

El modelo de Kavak elimina las condiciones que hacen posible el fraude: cada unidad pasa por una inspección de mecánica rigurosa y una revisión exhaustiva de antecedentes legales. La plataforma no compra ningún automóvil con multas, verificaciones o trámites pendientes, ni unidades con errores en la base de datos del Registro Público Vehicular (REPUVE) o sin holograma.

tiempo real contra bases públicas (REPUVE, padrones estatales, reportes de robo) y modelos de datos que identifican patrones anómalos en precios, kilometraje e historial de las unidades. El sistema de cotización en línea, soportado por algoritmos de datos e inteligencia artificial, compara información del mercado en tiempo real y detecta inconsistencias que un proceso manual no captura.

4.2

Tecnología antifraude: datos e inteligencia artificial

La detección de fraude opera sobre tres capas tecnológicas: validación documental automatizada (facturas, endosos, constancias de registro vehicular e identidad de las partes), cruce en

TRES CAPAS ANTIFRAUDE

01

Validación documental automatizada

FACTURAS, ENDOSOS, REGISTRO VEHICULAR, IDENTIDAD

02

Cruce en tiempo real con bases públicas

REPUVE, PADRONES ESTATALES, REPORTES DE ROBO

03

Modelos de datos de patrones anómalos

PRECIOS, KILOMETRAJE, HISTORIAL

4.3

Colaboración con autoridades

Kavak ha construido un modelo de colaboración institucional inédito en el país. En marzo de 2026, en conjunto con la Secretaría de Finanzas del Estado de México, se inauguró un **módulo de trámites vehiculares dentro de las instalaciones de Kavak en Lerma**, que integra los trámites al punto de transacción. Es el primer caso documentado de integración tecnológica directa entre un operador privado de autos usados y un sistema estatal de registro vehicular en México.

El modelo es replicable en cualquier entidad federativa bajo una condición simple: integración tecnológica con el sistema estatal de registro vehicular y un convenio que habilite la operación del módulo. Kavak absorbe la inversión en infraestructura y personal; el gobierno aporta acceso institucional; el resultado es recaudación que de otra forma no se capturaría y un servicio más rápido para el ciudadano.

PRIMEROS 4 MESES	
+1,000 trámites completados 6x hasta, más rápido que el canal tradicional	
MODELO DE COLABORACIÓN EN EL ESTADO DE MÉXICO	
DIMENSIÓN	DETALLE
Modalidad	Módulo de trámites vehiculares dentro de las instalaciones de Kavak
Aportación del gobierno	Acceso a sistemas de registro vehicular estatal; validación oficial de trámites
Aportación de Kavak	Espacio físico, personal especializado e integración tecnológica con sistemas estatales
Resultado (primeros 4 meses)	Más de 1,000 trámites completados; proceso hasta 6 veces más rápido que el canal tradicional
Impacto operativo	Reducción de carga en ventanillas gubernamentales; mayor captura de regularizaciones pendientes

4.4

Protección al consumidor

Todo vehículo comercializado por Kavak cuenta con **garantía de 7 días o 300 kilómetros** y coberturas adicionales para imprevistos; los vehículos que no cumplen los estándares de la compañía no son comercializados a clientes. Como en cualquier mercado de autos usados pueden existir incidencias, las cuales se gestionan mediante procesos estructurados de atención y seguimiento.

En años recientes, la mejora continua de la operación ha permitido una reducción en la proporción de reportes ante PROFECO frente al crecimiento sostenido en el volumen de transacciones; las incidencias reportadas representan un porcentaje marginal del total de operaciones.

CAPÍTULO 05

LOS KAVAKOS Y LAS KAVAKAS: TRAZANDO EL RUMBO DE UNA NUEVA
GENERACIÓN DE MEXICANOS Y MEXICANAS

KAVAK

05

Orgullo Mexicano Global

-
- 5.1 EXPANSIÓN INTERNACIONAL
 - 5.2 TALENTO MEXICANO
 - 5.3 HUB DE INNOVACIÓN
 - 5.4 SOFT POWER EMPRESARIAL
 - 5.5 EMPLEO A ADULTOS MAYORES

DÓNDE OPERA KAVAK

MX	México
ORIGEN	
AR	Argentina
BR	Brasil
CL	Chile
ME	Medio Oriente

RECONOCIMIENTOS

2018	Expansión: "Emprendedor del Año"
2019	Endeavor México, a sus tres fundadores
2020	Primer unicornio de México
2026	Serie F liderada por a16z

TALENTOS ÚNICOS

50%

de las sedes de Kavak en el país tiene al menos una persona mayor de 60 años. Meta: 100%.

5.1

Expansión internacional

Kavak es una plataforma tecnológica global nacida en México, que opera en Argentina, Brasil, Chile y Medio Oriente, exportando un modelo de formalización, certificación y financiamiento desarrollado íntegramente en el país.

La expansión internacional de Kavak invierte un patrón histórico: en lugar de adaptar a México un modelo extranjero, una empresa mexicana diseñó una solución para los problemas estructurales de los mercados emergentes (informalidad, fraude, exclusión financiera) y la llevó a otros países que comparten esos retos.

La ausencia de financiamiento para autos usados nunca fue un problema exclusivo de México: es una barrera estructural en toda América Latina. El motor tecnológico que hoy permite que entre 60% y 65% de las ventas mensuales de Kavak en México salgan financiadas (modelos de riesgo propietarios, datos y certificación del activo) es el mismo que la compañía exporta a los demás mercados donde opera, replicando la solución al problema regional que dio origen a Kavak.

5.2

Talento mexicano con impacto global

La plataforma tecnológica de Kavak (algoritmos de precios, sistemas de inspección, infraestructura de datos, productos financieros digitales) fue construida principalmente por equipos de ingeniería y producto basados en México, y hoy opera transacciones en varios países.

5.3

Reposicionamiento de México como hub de innovación

El caso Kavak modificó la conversación global sobre México como destino de inversión tecnológica. La Serie F de 2026, liderada por el fondo

de capital de riesgo Andreessen Horowitz con la mayor inversión del fondo en una sola empresa de América Latina, materializa esa tesis: el capital más sofisticado del mundo respalda tecnología diseñada y operada desde México. A ello se suma el efecto demostración sobre el ecosistema emprendedor nacional descrito en el Capítulo 2.

5.4

Soft power empresarial

Las empresas tecnológicas de escala global se han convertido en un vehículo de proyección internacional para sus países de origen. Kavak proyecta una imagen de México innovador, capaz de generar propiedad intelectual, atraer capital y resolver problemas complejos de mercados emergentes. Ese reconocimiento no es nuevo: el ecosistema emprendedor lo identificó desde etapas tempranas de la compañía. La revista Expansión nombró a Kavak "Emprendedor del Año" en 2018, y en 2019 Endeavor México otorgó el mismo reconocimiento a sus tres fundadores, Loreanne García, Carlos García Ottati y Roger Laughlin, en su Gala Anual. En 2020, Kavak se convirtió en el primer unicornio de México, hito que consolidó esa narrativa inicial de reconocimiento del ecosistema y la proyectó a una audiencia global de inversionistas y medios especializados.

5.5

Programa de empleo a adultos mayores

Talentos Únicos es el programa de inclusión laboral de Kavak dirigido a personas mayores de 60 años. Lo integra a equipos operativos y comerciales con capacitación, mentoría intergeneracional y formación digital, combinando eficiencia operativa con impacto social. Actualmente hay al menos una persona mayor en el 50% de las sedes de Kavak en el país y se espera expandir el programa al 100% en el futuro cercano.

06

Tecnología e Inteligencia Artificial

-
- 6.1 PLATAFORMA PROPIETARIA
 - 6.2 IA EN EL NEGOCIO
 - 6.3 USO ESTRATÉGICO DE DATOS
 - 6.4 KAVAK AI-FIRST

EL CICLO COMPLETO DE LA TRANSACCIÓN, EN UNA SOLA PLATAFORMA

01	02	03	04	05
Cotización algorítmica en tiempo real	Inspección y certificación estandarizadas	Validación documental y legal automatizada	Originación y administración de crédito	Logística de reacondicionamiento y entrega

6.1

Plataforma tecnológica propietaria

Kavak desarrolló una plataforma tecnológica integral que cubre el ciclo completo de la transacción automotriz: cotización algorítmica en tiempo real alimentada por información pública de la industria y datos propios; sistemas de inspección y certificación estandarizados; validación documental y legal automatizada; originación y administración de crédito; y logística de reacondicionamiento y entrega. La operación se monitorea mediante espacios de seguimiento en tiempo real ("data rooms") que permiten decisiones basadas en datos sobre miles de transacciones mensuales, práctica estándar en compañías tecnológicas de gran escala.

Esta plataforma añade, además, un piso de transparencia al mercado que no existía antes de la llegada de Kavak. Antes de la cotización algorítmica en tiempo real, el mercado mexicano de autos usados dependía de referencias estáticas y de actualización periódica (como el Libro Azul) que no reflejaban el valor real de una unidad específica en un momento determinado, y que dejaban a una de las partes en desventaja de información frente a la otra. Al cotizar cada vehículo con base en su condición real, su historial documentado y el comportamiento del mercado en tiempo real, Kavak **reduce de forma sustancial la asimetría de**

información entre comprador y vendedor, sin que ninguna de las dos partes necesite conocimiento técnico especializado para conocer el valor justo de la unidad.

6.2

Aplicaciones de inteligencia artificial en el negocio

La IA opera de forma transversal en el negocio: modelos de precios que comparan el mercado en tiempo real para ofrecer valuaciones justas en compra y venta; sistemas de apoyo al diagnóstico mecánico en los centros de reacondicionamiento; modelos de riesgo crediticio propietarios; y detección de patrones de fraude documental y de identidad. **Los modelos de riesgo crediticio desarrollados internamente por Kavak son el motor tecnológico detrás del acceso al financiamiento descrito en el Capítulo 3:** permiten evaluar y aprobar compradores sin historial crediticio tradicional, y son la razón por la que entre 60% y 65% de las unidades que Kavak vende cada mes salen financiadas, frente a 16% en el mercado tradicional de seminuevos. Esta misma infraestructura de datos permite una **rotación de inventario cercana al 100% cada mes**: la demanda que la plataforma detecta en tiempo real informa qué unidades comprar, reacondicionar y poner a la venta, evitando que el inventario envejezca y maximizando la eficiencia del capital invertido en cada unidad.

~100%

rotación de inventario cada mes

60–65%

de ventas financiadas con modelos de riesgo propios

16%

financiamiento en el mercado tradicional de seminuevos

6.3

Infraestructura y uso estratégico de datos

Con una década de operación, Kavak ha acumulado el mayor acervo privado de datos sobre el mercado de autos usados en México: precios efectivos de transacción, condición mecánica real de las unidades, comportamiento crediticio de segmentos no bancarizados y desempeño de trámites vehiculares por entidad federativa. Este acervo, gestionado bajo estándares de protección de datos personales, constituye un activo de interés público potencial: la compañía lo ha puesto parcialmente a disposición del mercado mediante sus reportes públicos del mercado de autos usados, y puede informar el diseño de política pública en materia de movilidad, fiscalización y protección al consumidor.

6.4

Visión futura: Kavak como empresa AI-first

La visión de la próxima década es una plataforma en la que la inteligencia artificial esté integrada en cada decisión operativa: valuación instantánea y explicable, inspección asistida por visión computacional, crédito adaptativo al perfil real de cada comprador y trámites vehiculares digitales de principio a fin en integración con los sistemas estatales. México puede ser el laboratorio global de la transacción automotriz inteligente, y Kavak propone construirlo en colaboración con el Estado mexicano: infraestructura pública digital, talento técnico formado localmente y estándares de uso responsable de IA.

Oportunidades de colaboración público-privada: a partir de la experiencia acumulada durante diez años de operación y de los modelos de colaboración ya implementados con autoridades estatales, Kavak identifica tres áreas en las que el sector público y el privado pueden explorar mecanismos de cooperación para avanzar hacia un mercado automotor más seguro, formal y digital.

AGENDA PÚBLICO-PRIVADA

Tres niveles de colaboración

01

Verificación en tiempo real con REPUVE

Una interfaz de datos (API) que permita a Kavak consultar y confirmar el estatus de un vehículo (reporte de robo, adeudos, folio de registro) en el momento de la inspección, y alimentar en sentido inverso al REPUVE con la validación física que Kavak ya realiza (cientos de puntos de inspección, verificación de VIN). No requiere que el Estado ceda control de la base de datos: es una capa de consulta y confirmación bidireccional.

02

Trazabilidad fiscal y vehicular integrada

Dado que cada transacción de Kavak genera una refactura registrada ante el SAT (Capítulo 1), esa misma trazabilidad puede extenderse a los registros vehiculares estatales, de forma que un cambio de propietario procesado por Kavak se refleje en el padrón sin trámite presencial adicional. El módulo de Lerma con el Estado de México (Capítulo 4) es el prototipo de esta integración a escala nacional.

03

Estándares sectoriales de uso de IA

En el marco de la discusión sobre la LGIA y su Reglamento, Kavak puede aportar como caso de uso sectorial la aplicación de IA a valuación, detección de fraude y originación de crédito, con métricas de desempeño auditables, como insumo para que el Reglamento distinga entre aplicaciones de IA de alto y bajo riesgo dentro del sector movilidad.

CIERRE

Consideraciones finales

Kavak llega a su décimo aniversario como algo más que una empresa de autos usados.

Kavak llega a su décimo aniversario como algo más que una empresa de autos usados: es infraestructura económica para la formalización de uno de los mercados más grandes e informales del país, construida sobre dos problemas que resolvió con tecnología propia. El primero, la falta de confianza, se atiende con inspección, certificación y colaboración institucional. El segundo, la falta de acceso al financiamiento (el problema que dio origen a la compañía en toda América Latina), se resuelve hoy con modelos de riesgo propietarios que permiten que **entre 60% y 65% de las ventas mensuales de Kavak salgan financiadas**. Su operación

produce, de manera simultánea, recaudación que el Estado no capturaba, protección efectiva para el consumidor, inclusión financiera para segmentos históricamente excluidos y una plataforma tecnológica mexicana con proyección global.

La próxima década ofrece al Gobierno de México y a Kavak una agenda compartida y probada: replicar los modelos de colaboración institucional que ya funcionan, digitalizar los trámites vehiculares de punta a punta, expandir el acceso responsable al crédito y consolidar a México como referente de innovación en inteligencia artificial aplicada. Este reporte es una invitación a construirla.

EMISOR

UVI TECH, S.A.P.I. de C.V. (Kavak)

Dirección de Asuntos Públicos y Regulación

CONTACTO

Rodrigo García Reséndiz

rodrigo.garcia@kavak.com



KAVAK: UNA COMPAÑÍA ORIENTADA AL SERVICIO AL CLIENTE.

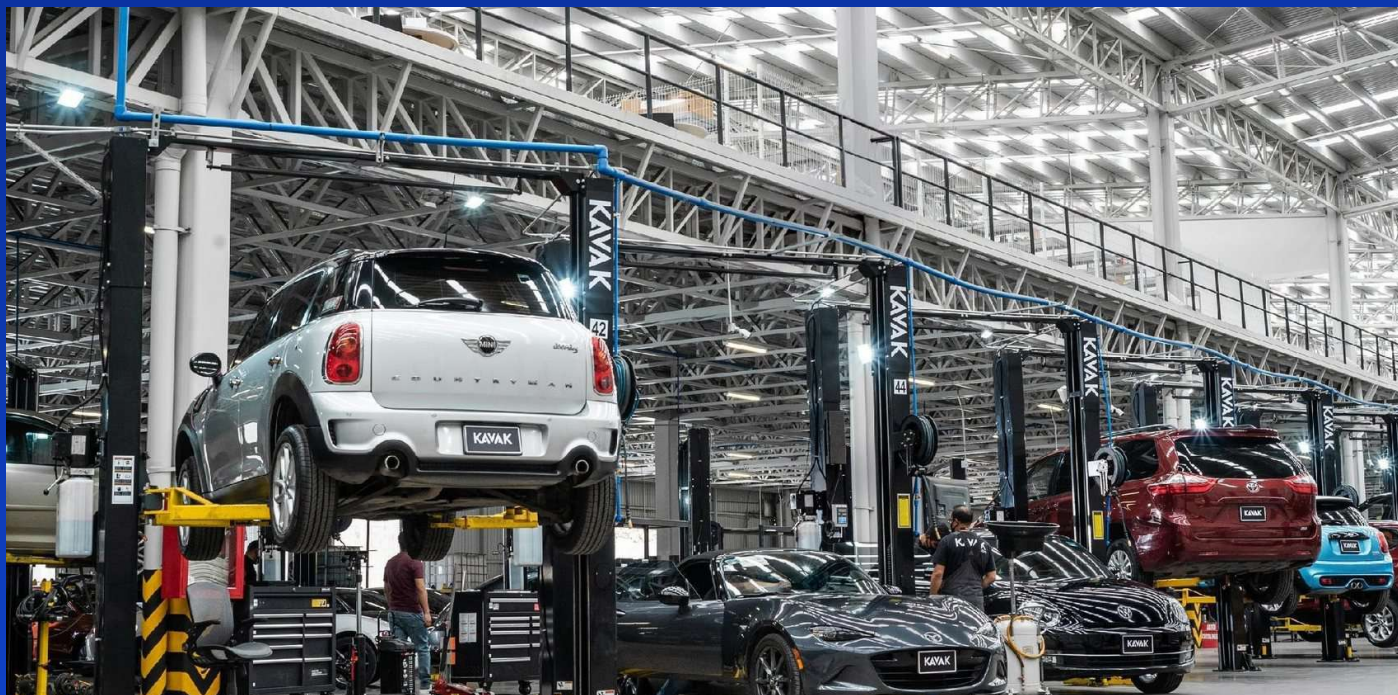
ANEXO

Fuentes

- 01** Estudio "Kavak como Puerta de Entrada al Primer Automóvil" (The Competitive Intelligence Unit, junio 2026; 2,345 entrevistas; error de estimación ± 2.02 p.p. al 95% de confianza).
- 02** Reporte Kavak del Mercado de Autos Usados (Primer semestre 2023; Q4 2023–Q1 2024).
- 03** Registro Administrativo de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros (RAIAVL), INEGI.
- 04** Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA).
- 05** JATO Dynamics.
- 06** Sala de prensa de Kavak: "Contexto y datos sobre la operación de Kavak en México" (abril 2026); "Kavak anuncia Serie F por 300 millones de dólares" (2026); "Ya puedes realizar todos tus trámites vehiculares del Edomex en Kavak" (marzo 2026).
- 07** Datos operativos internos de Kavak.

NOTA METODOLÓGICA

Las cifras de tamaño del mercado de autos usados son estimaciones construidas a partir de AMDA, AMIA, INEGI (RAIAVL) y JATO Dynamics; no existe un registro único oficial de transacciones de seminuevos en México. Los datos de los reportes de mercado 2023–2024 se utilizan únicamente como contexto estructural; toda cifra operativa de Kavak citada como vigente proviene de fuentes 2026.



KAVAK LERMA: EL CENTRO DE REACONDICIONAMIENTO VEHICULAR MÁS GRANDE DEL PAÍS.

CIERRE

Lo que sigue

- 01** Replicar los modelos de colaboración institucional que ya funcionan.
- 02** Digitalizar los trámites vehiculares de punta a punta.
- 03** Expandir el acceso responsable al crédito.
- 04** Consolidar a México como referente de innovación en inteligencia artificial aplicada.

UNA AGENDA COMPARTIDA

La próxima década ofrece al Gobierno de México y a Kavak una agenda compartida y probada.

Este reporte es una invitación a construirla.



KAVAK LERMA: UNA DÉCADA CONSTRUYENDO EN MÉXICO.



KAVAK

Reporte **KAVAK** · Una Década
de Impacto

OCTUBRE 2026