# THE BBA LOT LETTER

de Budget Beater Autos, para el que compra los carros para su lote
Lo leen lotes independientes, dealers buy here pay here, mayoristas, dealers móviles, compañías de préstamos sobre título y de recuperación, cooperativas de crédito y bancos, y empresas de grúas y transporte.
Edición 03 · martes, 10 de noviembre de 2026

*Diez puntos. Cada uno con el enlace a la fuente original. Menos de cinco minutos.*

**1. El índice de mayoreo de Cox Automotive subió 0.5% en octubre, a 206.8, 2% arriba de hace un año.** Sin ajustar, los precios bajaron 2.3% desde septiembre, más que el 1.5% habitual de octubre. Las camionetas ligeras bajaron 4.3% contra el año pasado, sin ajustar; los eléctricos subieron 6.6%. El inventario de mayoreo quedó en 28.1 días, la conversión en subasta en 54.2%. [1]
*Qué hacer: Mayoristas, el número ajustado sube pero el precio crudo de la subasta bajó 2.3%; pujen con la subasta, no con el titular.*

**2. El mayoreo bajó 0.65% en la semana al 31 de octubre, reporta Black Book, y cayeron 21 de 22 segmentos.** Los carros de 8 a 16 años bajaron 0.45%; las camionetas y SUV de esa edad bajaron 0.69%. La conversión en subasta subió un punto, a 59%. Los días para vender al menudeo rondan los 39. [2]
*Qué hacer: Lotes BHPH e independientes, sus camionetas de 8 a 16 años perdieron 0.69% en una semana; pujen por debajo de la semana pasada y no persigan.*

**3. La gasolina regular promedió $4.01 el 9 de noviembre, 16 centavos menos en la semana y 36 centavos menos en el mes, según AAA.** Sigue 94 centavos arriba de hace un año. El diésel promedió $6.17, 12 centavos menos en la semana y $2.44 arriba del año pasado. Cifras nacionales. [3]
*Qué hacer: Dealers móviles y empresas de transporte, recalculen sus cotizaciones de entrega y grúa con el diésel a $6.17; un recargo fijado a $6.29 ya quedó viejo.*

**4. Las ventas de nuevos en octubre cerraron cerca de 1.32 millones, 2.9% más que hace un año pero muy por debajo del pronóstico de Cox Automotive de 1.38 millones.** El ritmo anual fue de 15.5 millones, desde 16 millones en septiembre y 15.7 millones hace un año. La demanda al menudeo quedó corta; las ventas de flotilla subieron casi 6%. [4]
*Qué hacer: Lotes BHPH, la tubería de intercambios hacia la primavera es más delgada de lo que decía el pronóstico; compren el inventario de invierno en la subasta ahora.*

**5. México vendió 137,438 vehículos ligeros nuevos en octubre, 3.1% más que hace un año, según las cifras del INEGI que AMDA difundió el 4 de noviembre.** Son 4,178 unidades más que el octubre pasado. De enero a octubre van 1,287,268, 4.8% más. El decreto para importar usados de EE.UU. sigue vigente hasta el 30 de noviembre. [5]
*Qué hacer: Lotes cerca de la frontera, pregunten a sus compradores del sur qué buscan antes del 30 de noviembre.*

**6. Los llamados a revisión cubrieron 8.8 millones de vehículos en el tercer trimestre y 32.1 millones en lo que va de 2026, reporta NIADA con datos de la NHTSA.** Chrysler sumó unos 3.4 millones, Ford unos 1.9 millones. La campaña más grande fue de unos 1.27 millones de pickups Ram 1500 por los anclajes de las hebillas del cinturón. Cerca del 77% de los vehículos necesita arreglo en un dealer. [6]
*Qué hacer: Compañías de préstamos sobre título y de recuperación, cooperativas de crédito y bancos, pasen cada VIN recuperado por la consulta gratuita de la NHTSA primero.*

**7. Central Dispatch ya verifica la identidad del transportista con biometría, y su comprobación al recoger toma unos 90 segundos, dice Cox Automotive.** Su Secure Vehicle Transfer arrancó en agosto. La entrega es el punto débil: los estafadores se hacen pasar por transportistas, revenden cargas y recogen unidades que nunca les asignaron. [7]
*Qué hacer: Empresas de transporte y mayoristas, confirmen que el chofer y el transportista coinciden con la orden de despacho antes de soltar las llaves; nada de claves compartidas.*

**8. CIADA ofrece la prelicencia de SC el miércoles 11 de noviembre, la de NC en Harrisburg desde el 16 y la educación continua de NC en Hendersonville el viernes 20.** La clase de SC cuesta $139; el listado dice Greer y la página de registro dice Columbia, así que confirme el lugar. Harrisburg cuesta $159. Otra jornada de educación continua de NC es el martes 24. [8]

*Qué hacer: Si no ha completado sus horas de NC, Hendersonville o la clase del 24 cierran el año; regístrese esta semana.*

**9. Hagerty nombró al Volvo C30 2008 a 2013 un clásico futuro el 4 de noviembre, con ejemplares sanos de uso diario entre $5,000 y $10,000.** Los de seis velocidades con poco kilometraje van de $10,000 a $15,000, las ediciones Polestar de $20,000 a $30,000, según la estimación de Hagerty. Los de 2008 a 2012 caen dentro de la ventana del lote; son cifras de Hagerty, no un pronóstico. [9]
*Qué hacer: Cuando un C30 de seis velocidades pase por la subasta por menos de $5,000, compare la puja con el rango de Hagerty antes de dejarlo ir.*

**10. En el Exchange esta semana: 8 vehículos listados, precio pedido promedio $2,900, mediana $2,550, de $1,600 a $4,900.** 0 Wants abiertos; el primero que se publique lo ven todos los lotes verificados. Lotes verificados: 5, en un estado. Todas las cifras iguales a la semana pasada. Del sistema el lunes por la tarde, sin cuentas de la casa. [10]
*Qué hacer: Publique en el tablero de Wants el carro que necesita esta semana, y liste el que necesita sacar.*

## Built for the Buy.


**Fuentes**
[1] https://www.coxautoinc.com/insights/manheim-used-vehicle-value-index-october-2026-trends/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[2] https://www.blackbook.com/market-insights/market-insights-11-3-26/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[3] https://gasprices.aaa.com/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[4] https://www.coxautoinc.com/insights/cox-automotive-forecast-october-2026-us-auto-sales-forecast/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[5] https://www.amda.mx/alcanzaron-3-1-y-4-8-la-venta-de-vehiculos-nuevos-en-octubre-y-su-acumulado-2026-respectivamente/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[6] https://niada.com/dashboard/q3-recalls-top-8-8-million-vehicles-as-2026-volume-nears-five-year-high/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[7] https://www.coxautoinc.com/insights/trust-in-motion-why-the-vehicle-handoff-is-the-next-frontier-in-automotive-logistics-security/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[8] https://www.theciada.com/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[9] https://www.hagerty.com/media/market-trends/hagerty-insider/the-volvo-c30-makes-its-case-as-a-future-classic/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03
[10] https://budgetbeaterautos.com/?utm_source=print&utm_medium=pdf&utm_campaign=issue03



Budget Beater Autos is a trade name of Greenwise Partners LC · 211 N Main Street, Suite 1051, Simpsonville, SC 29681 · 864 228 1786 · al@budgetbeaterautos.com


Las menciones no son recomendaciones. BBA no ha inspeccionado estos negocios. The BBA Lot Letter informa cifras públicas con sus fuentes. No es asesoría; cada decisión de compra es suya.
Descargue e imprima esta edición: budgetbeaterautos.com/letter/issue-03-es.pdf
Reenvíe esto al que compra los carros para su lote. Si se lo reenviaron, suscríbase en budgetbeaterautos.com/letter