

COMUNICADO DE PRENSA

JETOUR SOUEAST avanza con paso firme en México durante el primer semestre de 2026

- La firma comercializó 3,039 vehículos entre enero y junio de 2026.
- Junio se convirtió en el mejor mes de ventas de la marca durante el primer semestre, con 567 unidades comercializadas.
- La incorporación de nuevos modelos, tecnologías híbridas conectables y la expansión de la red de distribuidores respaldan la estrategia de crecimiento de la empresa en México.

Ciudad de México, 10 de julio de 2026.- JETOUR SOUEAST concluyó el primer semestre de 2026 con la comercialización de 3,039 vehículos entre enero y junio. Tan sólo durante el sexto mes del año, registró la venta de 567 unidades en el mercado mexicano, su mejor resultado mensual de 2026, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Durante el primer semestre, la firma amplió su presencia en México mediante una estrategia enfocada en tres frentes: diversificar su portafolio, expandir su red de distribuidores y reforzar la atención postventa. Como parte de este crecimiento, incorporó a su oferta SOUEAST S08 i-DM, un SUV híbrido conectable con capacidad para siete pasajeros, así como JETOUR G700, un todoterreno híbrido que fortalece la presencia de la marca dentro del segmento premium de vehículos electrificados.

La evolución del portafolio también se reflejó en las preferencias de los clientes durante la primera mitad del año. El modelo T2 se ubicó entre los de mayor demanda, con 1,169 unidades comercializadas. Asimismo, las versiones PHEV representaron cerca de la mitad de las unidades vendidas por la empresa durante el semestre, reflejando el interés de los consumidores por tecnologías que combinan desempeño, eficiencia y una experiencia de conducción más versátil.

De manera paralela, la compañía continuó ampliando su red de distribuidores con la apertura de nuevos puntos de venta en ubicaciones estratégicas del país, acercando sus vehículos a un mayor número de clientes e incrementando su presencia en diferentes regiones de México.

"Los resultados alcanzados durante el primer semestre de 2026 reflejan que vamos por el camino correcto y nos motivan a seguir fortaleciendo nuestra propuesta en México. Nuestro objetivo no es únicamente ampliar nuestra oferta de vehículos, sino construir una relación de largo plazo con cada cliente. Queremos que la experiencia con nuestra compañía genere confianza desde el primer contacto en el distribuidor hasta cada servicio posterior a la compra, porque estamos convencidos de que esa cercanía es la base para construir relaciones duraderas con nuestros clientes", señaló Saúl Espinosa, vicepresidente de JETOUR SOUEAST México.

A la par de esta expansión, la empresa impulsó acciones orientadas a elevar la calidad de la atención postventa, con el objetivo de ofrecer mayor cercanía, disponibilidad de servicio y acompañamiento durante todo el proceso de propiedad del vehículo.

Con estos resultados, el fabricante continuará impulsando su estrategia de crecimiento en México durante la segunda mitad de 2026, con la expansión de su red de distribuidores, la incorporación de nuevos modelos y tecnologías híbridas conectables, así como el desarrollo de soluciones de movilidad alineadas con las necesidades de los clientes.

Para conocer más sobre los modelos de las gamas de JETOUR y SOUEAST visita www.jetoursoueast.mx