SIM★LEADERS

2da edición enero-diciembre 2023

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim1.tech

Las estrellas de la industria automotriz

Bienvenido a la comunidad de líderes de SIMDATAGROUP

La industria automotriz, conocida por su constante evolución y dinamismo, alcanzó una comercialización de más de un millón 360 mil automóviles nuevos en 2023, lo cual representa un crecimiento de más del 24% en comparación con el año 2022.

El 2024 inicia con el pie derecho, con un crecimiento mayor al 18% vs. 2023 durante enero. Este será un año de retos con la incursión de marcas chinas en el mercado mexicano introduciendo productos de alta calidad a precios altamente competitivos. Este fenómeno no solo diversificará la oferta en el sector, sino que también será un reto significativo para los distribuidores adaptarse rápidamente a un panorama cada vez más exigente y variado.

En respuesta a este dinamismo, SimDataGroup se enorgullece de presentar la segunda edición de los premios SimLeaders. Este año destacamos a aquellos distribuidores que durante 2023 lideraron el camino hacia la innovación y la excelencia en el servicio.

A través del Salón de la Fama, reconocemos a los líderes a nivel nacional en 12 indicadores clave que miden el crecimiento y la adaptabilidad de nuestros distribuidores durante el año 2023. También revelamos a los ganadores del "Campeón de Campeones", el galardón más prestigioso que se otorga a aquellos distribuidores que han demostrado una operación ejemplar en todos los departamentos de la distribuidora.

Los premios SimLeaders no son solo un reconocimiento al éxito; son un testimonio del espíritu de liderazgo empresarial dentro de la comunidad SimDataGroup en México. Es un recordatorio de que, en el corazón de cada desafío, yace la oportunidad de superarse, innovar y liderar.

A todos los distribuidores participantes, gracias por su dedicación, su pasión y su incansable búsqueda de la excelencia. Juntos, seguimos adelante, definiendo el futuro de la industria automotriz en México.

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

Índice

Pág.

4 **Artículo:** Adaptando KPI's a la evolución de la industria automotriz.

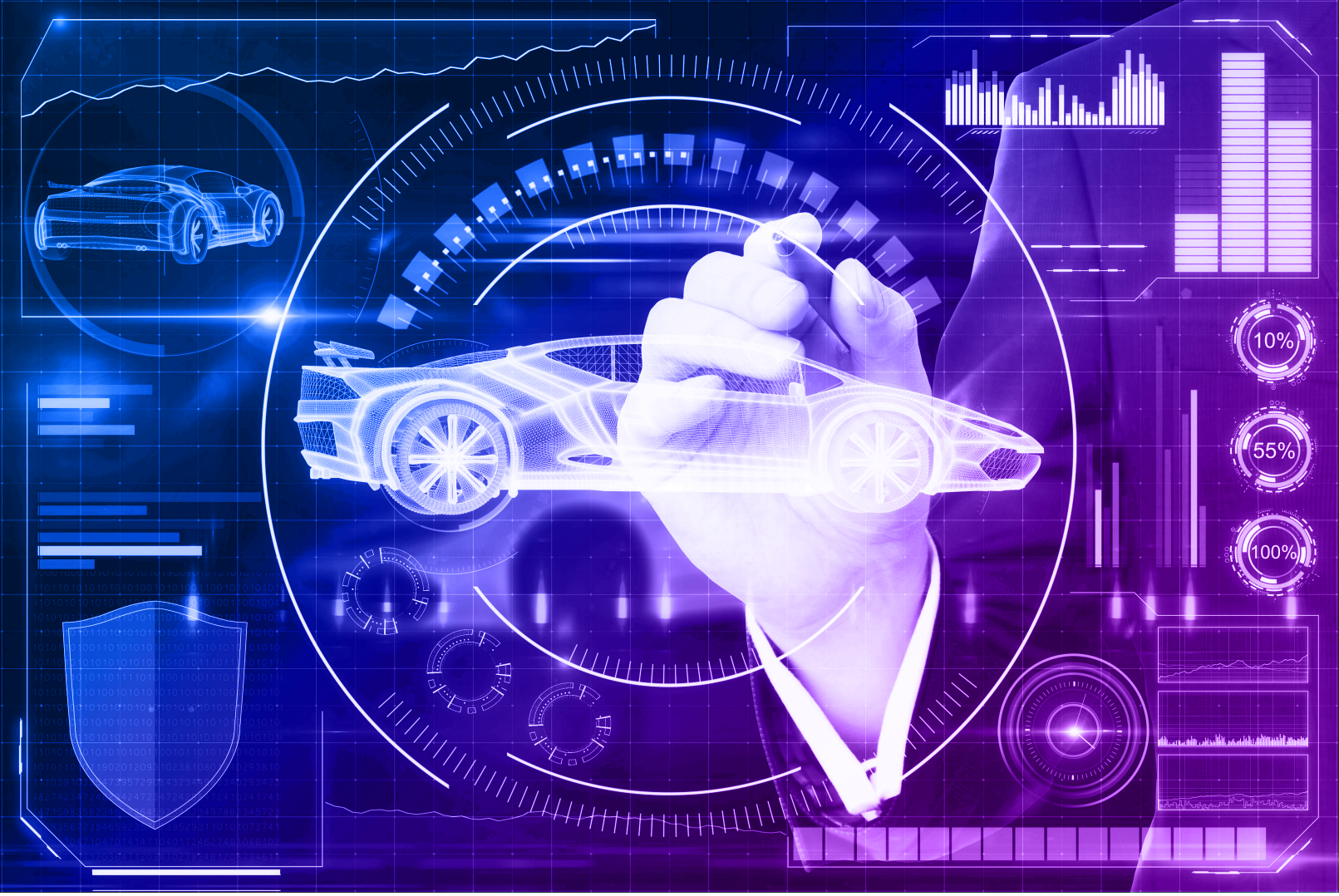
8 Presentación **SimLeaders**.

10 SimHacks e indicadores.

14 Salón de la Fama.

22 **SDGIndex** Campeón de Campeones .

26 Somos **SIMDATAGROUP**.



Adaptando KPI´s a la evolución de la industria automotriz

La industria automotriz está en constante evolución, enfrentándose a cambios tecnológicos, fluctuaciones de mercado y nuevas expectativas de los consumidores.

La disrupción siempre viene de fuera:
Las librerías nunca pensaron que una nueva empresa como Amazon pudiera amenazar su modelo de negocios; las agencias de viajes nunca pensaron que los clientes pudieran comprar sus propios boletos a través de aplicaciones de web;

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

las tiendas de renta de video nunca pensaron que se crearían y desaparecerían tan pronto.

Lo mismo sucede con la industria automotriz. Una nueva ola y una disrupción se viene y todos lo sabemos. Mantenerse competitivo ya no es una opción y, por tanto, es esencial que los dueños de concesionarias automotrices comprendan y se adapten a estas dinámicas enfocándose en la adopción de nuevas estrategias comerciales, la optimización de operaciones y la mejora de la experiencia del cliente.

1. Análisis de mercado y adaptación estratégica

Comprender las tendencias actuales del mercado automotriz, incluyendo la demanda de vehículos eléctricos, el crecimiento y adopción de motocicletas y la importancia de las tecnologías sostenibles, permite ajustar el inventario para satisfacer las

necesidades de los consumidores modernos.

Analiza regularmente el mercado para adaptar estrategias de precios, promociones y financiamiento que se alineen con las expectativas del cliente.

2. Gestión avanzada de inventario

Una gestión eficaz del inventario asegura que los modelos más demandados estén disponibles, al tiempo que se minimizan los costos de mantenimiento de stock.

Implementa sistemas de gestión de inventario basados en datos para prever la demanda y ajustar el stock de manera proactiva.

Por ejemplo, al medir el histórico de

días promedio de inventario por color, se puede analizar lo siguiente: si un vehículo blanco se vende diez días antes que uno negro para el mismo modelo y equipo, ¿por qué comprar negros?

Lo mismo podemos hacer con equipamiento y motorización. Cada mercado es diferente.

3. Fortalecimiento de la presencia en línea

Todas las industrias arriba perdieron la batalla contra la tecnología. Abrázala y desarrolla una estrategia de marketing digital integral que incluya una página web optimizada para motores de búsqueda, presencia activa en redes sociales y estrategias de publicidad en línea.

Estas herramientas no solo mejoran la visibilidad de su concesionaria, sino que también ofrecen canales directos de comunicación con todos sus clientes.

4. Experiencia del cliente como prioridad

La experiencia del cliente es fundamental. Desde el momento en que entran a la concesionaria hasta el servicio posventa, cada interacción cuenta. Invierte en capacitación para tu personal, asegurando un trato amable y profesional, y utiliza la tecnología para simplificar y enriquecer la experiencia de compra.

5. Innovación y tecnología

Adopta las últimas tecnologías tanto en la gestión del negocio como en los vehículos que ofreces. Analiza lo que otras industrias están haciendo para personalizar la experiencia de compra y atraer a un mercado más amplio.

6. Sostenibilidad y responsabilidad empresarial

Implementa prácticas sostenibles en tu operación, desde ofrecer vehículos eco-friendly hasta reducir el impacto ambiental de tu concesionaria. Estas acciones no solo contribuyen al medio ambiente sino que reducen costos de energía y fortalecen la imagen de tu concesionaria.

7. Análisis y mejora continua

Finalmente, la clave para el éxito a largo

plazo es el compromiso con el análisis y la mejora continua.

Utiliza datos y retroalimentación de los clientes para evaluar el rendimiento de tu concesionaria y adaptar tus estrategias de acuerdo con las necesidades cambiantes del mercado.

En conclusión

La industria automotriz, al igual que otras áreas de negocio, enfrenta un horizonte de transformaciones constantes y disruptivas. La adaptación a estas nuevas realidades no es solo una cuestión de sobrevivir, sino de prosperar.

La clave del éxito radica en la capacidad de anticipar los cambios, abrazar la innovación y centrarse en la satisfacción del cliente. Al adoptar un enfoque proactivo y estratégico, que incluya todos los puntos que mencionamos, las concesionarias automotrices podrían asegurar su lugar en el futuro de la movilidad.

Este es el momento para que la industria automotriz demuestre su resiliencia y capacidad de innovación, adaptándose no solo para enfrentar los desafíos actuales sino para liderar el camino hacia el futuro.

.

SIM★LEADERS

2da edición enero-diciembre 2023

Lo que premiamos

Estos son los campeones en México, que gracias a su esfuerzo para implementar las mejores prácticas han logrado encabezar esta lista y posicionarse como un ejemplo a seguir dentro del sector automotriz.

Sabemos el esfuerzo que representa cumplir con los objetivos y mucho más, superarlos. Por eso, reconocemos la labor diaria de todos los distribuidores que forman parte de nuestra comunidad SimDataGroup.

En esta edición dividimos la premiación en dos categorías, la primera denominada el Salón de la Fama, en la cual seleccionamos 12 indicadores de diferentes departamentos y estamos nombrando a los 5 primeros líderes a nivel nacional en cada uno de los indicadores seleccionados midiendo su crecimiento 2023 vs. 2022.

La segunda categoría, denominada SDGIndex Campeón de Campeones, en la cual seleccionamos a los 10 mejores distribuidores en el país que se destacan por sus resultados en la operación completa del negocio desde Autos Nuevos, hasta Servicio y Refacciones durante todo el 2023.

Criterios

Elegimos indicadores de distintas áreas con la finalidad de reconocer a los distribuidores más destacados en cada departamento.

Toda la información proviene de la base de datos de SimDataGroup, la cual contempla una muestra entre cuatrocientos y una máxima cercana a mil distribuidores, dependiendo del indicador evaluado, el cual puede ser de crecimiento porcentual o de desempeño.

Cómo participar

Todos los distribuidores que están conectados con SDG participan.
Hay algunos distribuidores que solamente reportan postventa, por lo que únicamente participan en esta área.

Hay muchos distribuidores que no tienen departamento de Autos Seminuevos, por lo que no participan en esa área. La razón por la que el rango contempla una muestra tan distante es precisamente por lo mencionado con anterioridad. Adicionalmente normalizamos los datos, es decir, eliminamos del concurso los picos y valles.

Si no estás conectado con nosotros y quieres participar contáctanos a **leaders@simdatagroup.com,** diseñamos un programa de conectividad especial para ti.

Cómo monitoreo mi posición

Todos los distribuidores conectados podrán monitorear su posición a través de dos tableros que elaboramos para este propósito.

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

Seguridad de la información

En SDG nos tomamos muy en serio la seguridad de la información, toda nuestra infraestructura está sobre AWS calificada líder en el cuadrante de Gartner.

Contamos con triple capa de seguridad con CheckPoint y Fortinet. Encriptamos a 2,048 bits, para tener una referencia los bancos encriptan a AES-256 bits.

Datos personales

Los KPIs no contemplan ningún tipo de dato personal.

Auditorías

Anualmente nos audita Deloitte Digital o Wizlynks en PenTest y ScanCode.

Felicitamos a los grupos y distribuidores que se destacan como líderes de la comunidad

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim1.tech

En esta sección encontrarás la descripción de todos los indicadores evaluados dentro del ranking de SimLeaders, así como sugerencias para mejorar el desempeño de la concesionaria, por cada uno de los KPIs mostrados.

Autos Nuevos

Crecimiento en Venta Autos Nuevos Público

Descripción: Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de autos nuevos a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

Hack: Los clientes que ya han comprado con anterioridad en la concesionaria tienen cuatro veces más probabilidad de comprar de nuevo que un cliente que visita nuestras instalaciones por primera vez.

En promedio en México un cliente de ciudad cambia de vehículo cada 4.5 años y fuera de zonas metropolitanas cada 6.5 años.

Generar una lista de aquellos clientes que compraron hace cuatro o seis años (según sea el caso) e invitarlos a un servicio de chequeo de su vehículo gratuito, es una manera efectiva de hacer que regresen al taller, evaluar la unidad, hacer un ofrecimiento por la toma y vender un auto nuevo antes de que el cliente lo haga por sus propios medios y con otra concesionaria.

Inventario Óptimo de Autos Nuevos

Descripción: Distribuidores con el mayor porcentaje de inventario con menos de 90 días respecto a su inventario total de autos nuevos.

Hack: Establecer esquemas de comisiones variables con base en la antigüedad del inventario entre 60 a 90 días, contra el inventario total permite incentivar la venta de estas unidades antes de que pasen a más de 90 días.

Los vehículos y modelos "calientes", se venden prácticamente por sí solos, pero los del rango 60-90 son los que deben llevar el mayor incentivo de toda la flota. Si se pasa de los 90 días, ya es cuestión del gerente establecer bonos a vehículos específicos.

Hacer el rango 60-90 como el de mayor comisión, facilita que los vendedores no dejen que ningún vehículo pase de los 90 días. Longo Toyota, la concesionaria más grande del mundo con ventas de más de 2 mil 500 vehículos por mes, lo hace así.

Eficiencia en Inventario de Autos Nuevos

Descripción: Distribuidores con el menor número de días inventario de autos nuevos.

Hack: La mayoría de los concesionarios deciden sus inventarios con base en lo que venden y no en lo que los clientes demandan.

Más que un negocio de venta, la eficiencia viene desde la anticipación de la compra. Por ende, un buen control del inventario de unidades se consigue mucho antes de tenerlos en piso.

La base para una buena compra es contar con estadísticas detalladas sobre el comportamiento histórico de la

demanda y no la venta de todos los modelos, colores, versiones y equipamiento para compararlo con los días promedio en inventario y las veces que el cliente ha preguntado por esos modelos. .

Autos Seminuevos

Crecimiento en Venta Autos Seminuevos Público

Descripción: Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de autos seminuevos a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

Hack: Hacer que el departamento de seminuevos sea independiente del de nuevos, le permite al gerente decidir el inventario que desea tener e inclusive buscar vehículos en el mercado.

Cuando seminuevos depende del departamento de nuevos, se convierte en el tiradero donde tiene que hacer tomas desfavorables con tal de vender un auto nuevo.

Eficiencia en Inventario Seminuevos

Descripción: Distribuidores con el menor número de días inventario de autos seminuevos.

Hack: El inventario de seminuevos es el único inventario en donde el concesionario puede elegir, qué comprar, a qué precio comprar, a qué precio vender y cuándo rematar.

Establecer políticas en las que se rematen todos los seminuevos de más de 180 días y amarrar esto al esquema del pago del Gerente de Seminuevos, permite que este tenga mayor cuidado en la selección de los vehículos a comprar para el piso.

Servicio

La absorción de servicio es uno de los indicadores más completos y sencillos para medir la salud de una concesionaria.

Mide el porcentaje de los Gastos Totales del negocio que se alcanzan a cubrir con la Utilidad Bruta que genera Posventa.

Absorción % = Utilidad Bruta de Posventa / Gastos Totales

Como es una división, para tener mayor absorción se necesita aumentar el numerador y/o reducir el denominador. En otras palabras:

Supongamos que, por cualquier razón, no se pudieran reducir los gastos de la concesionaria. ¿Qué hacer entonces?

Crecimiento en Órdenes Público Facturadas

Descripción: Distribuidores con el mayor incremento porcentual en órdenes de servicio a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

Hack: Se consigue por tres métodos:

a) Asegurar que el 100% de los clientes que compraron en la concesionaria, vengan al primer servicio.

b) Agendar la siguiente visita a servicio al momento de entregar el auto en el taller y asegurarse de contactar al cliente una semana antes para que no se le olvide.

c) Ofrecer un extra a los clientes conquista (aquellos clientes que vienen a servicio pero que no se les vendió el auto en la concesionaria). De este modo, se asegura que estos nuevos clientes, continúen su experiencia en el taller para sus siguientes servicios.

Incremento en Venta de Servicio

Descripción: Distribuidores con el mayor crecimiento en porcentaje de ventas en el taller de servicio sin incluir refacciones, en el mismo período del año actual vs. el año anterior.

Hack: La forma más efectiva de incrementar la venta es utilizar menús de servicio, en los cuales se le ofrezca al cliente tres opciones de servicios, siendo el servicio standard de mantenimiento el de precio más bajo. Por lo general, el cliente escogerá la opción de en medio.

Un Chatbot o un CRM especializado en la industria automotriz podría ser un gran aliado para incrementar estas ventas.

Efectividad en el Taller

Descripción: Distribuidores con el menor porcentaje de órdenes en el taller de servicio con más de 5 días abiertas, con respecto al total de órdenes en proceso en el período evaluado.

Hack: Cuando un cliente hace una cita de servicio, se debe implementar un proceso para informar al área de refacciones sobre los vehículos que llegarán próximamente al taller y sobre qué tipo de servicio fue solicitado, para que el departamento de refacciones se asegure de contar con el inventario correcto.

Para realizar esta actividad de manera más eficiente puedes implementar una tableta de servicio que automatice este proceso. Con ella podrás llegar a niveles de ventas adicionales de hasta el 15%, ahorros en tiempo del 40% reduciendo el número de reclamaciones.

Crecimiento en Ticket Promedio Servicio Público

Descripción: Distribuidores con el mejor ticket promedio en órdenes de servicio a cliente final.

Hack: Una manera efectiva de aumentar el ticket promedio se logra al establecer que el pago de la parte variable de asesores se realice con base en los trabajos realizados a partir de la segunda línea registrada en la orden de reparación.

Los clientes vienen a su servicio. La primera línea que se registra es el trabajo que el cliente quiere que se le haga. Las líneas siguientes, usualmente son las operaciones que el asesor de servicio vendió al cliente además de lo que quería originalmente para su unidad.

Correlación en Servicio

Descripción: Distribuidores con el mayor ratio de venta de refacciones con respecto a la venta de mano de obra, en el período descrito.

Hack: Contar con un tablero visible al público, que contenga paquetes de servicio tipo "bueno, mejor y excelente", donde el mantenimiento recomendado de planta sea el más bajo, facilita a los asesores de servicio vender a los clientes más partes y accesorios en la misma visita al taller.

Refacciones

Incremento en Venta de Refacciones

Descripción: Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de refacciones al taller de servicio y por mostrador a cliente final, durante el período descrito comparado contra el mismo período del año anterior.

Hack: Llevar un registro de los trabajos sugeridos por el asesor de servicio que el cliente no aceptó y contar con una política para llamarlos a partir de los 6 meses, permite tener una razón real para llamarlos e invitarlos a servicio.

Inventario Activo

Descripción: Distribuidores con el menor porcentaje de inventario de refacciones con más de 12 meses sin venta, en el período evaluado.

Hack: Es muy importante medir las refacciones no solo por clasificación, sino por los meses venta disponibles. De lo contrario, se puede tener inventario clasificado como "rápido", pero que técnicamente sea obsoleto.

¿Cómo es posible esto?

Por ejemplo, si tiene un número de parte que se vende una vez todos los meses (12 al año), el sistema clasifica a la parte como "rápida". Pero, si contamos con 100 de estas partes en inventario, 88 no se van a vender en este año, lo cual hace que estas 88 partes sean técnicamente sean obsoletas.

SIM★LEADERS

2da edición enero-diciembre 2023

SIM★LEADERS

2da edición Ranking nacional al cierre 2023

Salón de *la fama*

SIMDATAGROUP

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

Salón de la fama

El Salón de la Fama reconoce a los cinco primeros lugares de cada uno de los 12 indicadores descritos en las siguientes páginas.

Para llevar a cabo este ranking se toma la base de datos de SimDataGroup y se dividen los KPIs en dos secciones: De crecimiento porcentual y de desempeño.

Para el caso de los departamentos de Autos Nuevos, Servicio y Refacciones, se toma en cuenta una base al rededor de mil puntos de venta.

En el caso del departamento de Autos Seminuevos, la base mínima de distribuidores es de 402 y la máxima de 489.

Si aún no eres parte de este ranking y quieres participar en él escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

Salón de la fama SIM★LEADERS 2023

Crecimiento en Venta Autos Nuevos Público

Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de autos nuevos a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

1. **GDL Daosa**
   Grupo Daosa
   Nissan
2. **Cuautitlán**
   Grupo Andrade
   International
3. **Renault San Luis Potosí**
   Grupo Ismo Motors
   Renault
4. **Ánimas Lázaro Cárdenas**
   Sábalo de Xalapa
   Chrysler
5. **Camarena 8 de Julio**
   Camarena
   Chrysler

Eficiencia en Inventario de Autos Nuevos

Distribuidores con el menor número de días inventario de autos nuevos.

1. **Renault Aguascalientes Sur**
   Grupo MH Automotriz
   Renault
2. **Toyota Saltillo**
   Grupo Autopasión
   Toyota
3. **Toyota Vallejo**
   Grupo KASA
   Toyota
4. **Aeropuerto**
   Grupo Satélite
   Suzuki
5. **Toyota Mexicali**
   Grupo Autopasión
   Toyota

Inventario Óptimo de Autos Nuevos

Distribuidores con el mayor porcentaje de inventario con menos de 90 días respecto a su inventario total de autos nuevos.

1. **Autos Finos SLP**
   Grupo Piomikron
   Chrysler
2. **Tula**
   Grupo Huerpel
   Nissan
3. **Honda Oriente**
   Grupo Valmur
   Honda
4. **Morelia**
   Grupo Piomikron
   Suzuki
5. **Toyota Cuautitlán**
   Grupo Alonso
   Toyota

Encuentra tips y consejos para incrementar el rendimiento de tu concesionaria en la página **10**

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

Crecimiento en Venta Autos Seminuevos Público

Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de autos seminuevos a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

1. **Hyundai Guadalajara**
   Grupo Plasencia
   Hyundai
2. **Solana Volkswagen**
   Grupo Solana
   Volkswagen
3. **Acueducto**
   Grupo Daosa
   Nissan
4. **Tlalpan**
   Grupo Excelencia
   Suzuki
5. **Hyundai Ecatepec**
   Grupo Andrade
   Hyundai

Eficiencia en Inventario Seminuevos

Distribuidores con el menor número de días inventario de autos seminuevos.

1. **Tijuana Insurgentes**
   Comercio
   Nissan
2. **KIA Aeropuerto**
   Grupo Satélite
   KIA
3. **KIA Ixtapaluca**
   Francomotors
   KIA
4. **Volkswagen Tonalá**
   Grupo Daosa
   Volkswagen
5. **Chrysler Acapulco**
   Grupo M
   Chrysler

Encuentra tips y consejos para incrementar el rendimiento de tu concesionaria en la página **10**

Crecimiento en Órdenes Público Facturadas

Distribuidores con el mayor incremento porcentual en órdenes de servicio a cliente final, del período actual comparado contra el mismo período del año anterior.

1. **JAC Store Oaxaca**
   Grupo Asturcar
   JAC
2. **JAC Store Monterrey**
   Grupo MXA
   JAC
3. **Renault Universidad**
   Grupo Gocar
   Renault
4. **Tepepan**
   Grupo Andrade
   Chrysler
5. **Autotokio Juárez**
   Grupo CR3
   Nissan

Efectividad en el Taller

Distribuidores con el menor porcentaje de órdenes en el taller de servicio con más de 5 días abiertas, con respecto al total de órdenes en proceso en el período evaluado.

1. **Puerto Escondido**
   Grupo Autos Mexicanos
   Nissan
2. **Toluca Mega**
   Mega
   Nissan
3. **Calimaya**
   Mega
   Nissan
4. **Tecomán**
   Grupo Rancagua
   Nissan
5. **Colima**
   Grupo Rancagua
   Nissan

Incremento en Venta de Servicio

Distribuidores con el mayor crecimiento en porcentaje de ventas en el taller de servicio sin incluir refacciones, en el mismo período del año actual vs. el año anterior.

1. **JAC Store Vallejo**
   Grupo Mylsa
   JAC
2. **JAC Store Coatzacoalcos**
   Grupo Cruces
   JAC
3. **San Luis R. Colorado**
   Grupo Frontera
   Nissan
4. **JAC Store Querétaro**
   Grupo Zapata
   JAC
5. **JAC Store Chihuahua**
   Grupo Cleber
   JAC

Encuentra tips y consejos para incrementar el rendimiento de tu concesionaria en la página **10**

Crecimiento en Ticket Promedio Servicio Público

Distribuidores con el mayor incremento porcentual en el ticket promedio en órdenes de servicio canal público, durante el período descrito comparado contra el mismo período del año anterior.

1. **Veracruz**
   Grupo Golfo
   Suzuki
2. **San Luis R. Colorado**
   Grupo Frontera
   Nissan
3. **Mexicali**
   Grupo Frontera
   Nissan
4. **Chrysler Campeche**
   Grupo Autosur
   Chrysler
5. **San Pedro**
   Grupo Frontera
   Nissan

Correlación en Servicio

Distribuidores con el mayor ratio de venta de refacciones con respecto a la venta de mano de obra, en el período descrito.

1. **Ford Universidad**
   Grupo MXA
   Ford
2. **Puerto Escondido**
   Grupo Autos Mexicanos
   Nissan
3. **Volvo Laguna**
   Grupo Elfer
   Volvo
4. **Huatulco**
   Grupo Autos Mexicanos
   Nissan
5. **Volvo Veracruz**
   Grupo RR
   Volvo

Encuentra tips y consejos para incrementar el rendimiento de tu concesionaria en la página **10**

Salón de la fama SIM★LEADERS 2023

Incremento en Venta de Refacciones

Distribuidores con el mayor incremento porcentual en ventas de refacciones al taller de servicio y por mostrador a cliente final, durante el período descrito comparado contra el mismo período del año anterior.

1. **Chevrolet Azcapotzalco**
   Grupo Andrade
   Chevrolet
2. **Hyundai Cuautitlán**
   Grupo Andrade
   Hyundai
3. **Salina Cruz**
   Grupo Asturcar
   Suzuki
4. **JAC Store Vallejo**
   Grupo Mylsa
   JAC
5. **JAC Store Hermosillo**
   Grupo Solana
   JAC

Inventario Activo

Distribuidores con el menor porcentaje de inventario de refacciones con más de 12 meses sin venta, en el período evaluado.

1. **Kontokio**
   Grupo WITT
   Nissan
2. **Renault Universidad**
   Grupo Gocar
   Renault
3. **Renault San Ángel**
   Grupo Gocar
   Renault
4. **Aragón**
   Grupo Gocar
   Nissan
5. **Chalco**
   Grupo WITT
   Nissan

Encuentra tips y consejos para incrementar el rendimiento de tu concesionaria en la página **10**

Si aún no estás conectado a Simdatagroup y quieres participar en SimLeaders escríbenos a **leaders@simdatagroup.com**

SIM★LEADERS

2da edición enero-diciembre 2023

Las estrellas de la industria automotriz

SIM★LEADERS

2da edición Ranking nacional al cierre 2023

SDG INDEX

Campeón

de campeones

SIMDATAGROUP

SDG INDEX
Campeón de campeones

El SDGIndex Campeón de Campeones es el máximo galardón que otorgamos una vez al año a los mejores distribuidores de la República Mexicana, que se caracterizaron por tener la mejor operación y de manera constante durante el año inmediato anterior en Autos Nuevos, Servicio y Refacciones.

Para ello utilizamos un algoritmo creado por SimDataGroup y sus científicos de datos, denominado SDGIndex, donde incluimos a todos los distribuidores que forman parte de la comunidad de distribuidores de SimDataGroup.

El algoritmo estandariza las marcas y tamaños de los concesionarios para homologarlos y llevarlos a todos a una misma base de análisis, para tener una métrica justa y comparable entre todos los distribuidores.

Tomamos los indicadores de las áreas de ventas, servicio y refacciones; realizamos ponderaciones para obtener un resultado concreto y con ello encontrar a los 10 distribuidores con el mejor rendimiento y desempeño dentro de la comunidad SimDataGroup en México.

Cabe destacar que los resultados de esta categoría serán publicados de manera anual en SimLeaders.

Si aún no eres parte de este ranking y quieres participar en él escríbenos a: **leaders@simdatagroup.com**

SDG INDEX

Campeón de campeones

1

Hyundai Satélite
Grupo KASA
Hyundai

2

KIA Santa Anita
Camarena
KIA

3

Tijuana
Comercio
Nissan

4

Toyota Cuautitlán
Grupo Alonso
Toyota

5

Auto Prod de la Costa Tijuana
Autoproductos Baja
Chrysler

SDG INDEX

Campeón de campeones

6

KIA Primavera
Francomotors
KIA

7

KIA Patria
Camarena
KIA

8

KIA Santa Fe
Grupo Solana
KIA

9

Volkswagen Interlomas
Grupo Andrade
Volkswagen

10

San Manuel
Grupo Huerpel
Nissan

SIM★LEADERS

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim1.tech

Unimos en SimDataGroup las mejores soluciones de software y a los expertos en inteligencia de negocios de la industria automotriz

Somos personas apasionadas por la innovación y la analítica de datos. Nos dedicamos a crear soluciones tecnológicas que impulsen a directores y gerentes de todas las áreas de las plantas y grupos automotrices a tomar mejores decisiones colaborativas con base en información transparente y actualizada diariamente.

Comenzamos nuestra historia hace 13 años bajo los nombres de Simetrical y Sim1.tech. Hoy unimos esfuerzos en SimDataGroup, para posicionarnos como el ecosistema de Business Intelligence más completo para el sector automotriz en 14 países de Latinoamérica e Iberia.

SIMDATAGROUP

Expertos en datos para mover a la industria automotriz

Si quieres tomar decisiones rápidas con información de valor como esta en tu concesionaria, acércate a nuestros expertos.

SIM★LEADERS

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim1.tech

leaders@simdatagroup.com
www.simdatagroup.com

La información contenida en este documento es Propiedad de SIMDATAGROUP y legalmente puede ser privilegiada. Está prohibida y puede ser ilícito realizar un mal uso de la información contenida y realizar copias no autorizadas, distribuirlas, o tomar cualquier acción en relación con el contenido de este documento, que no esté aprobado por escrito por SIMDATAGROUP. Este documento ha sido escaneado contra virus, sin embargo, no seremos responsables por daños o alteraciones a terceras personas, o por el resultado de cualquier virus. Toda información de carácter personal, recabada por cualquier medio será asegurada bajo los lineamientos del Aviso de Privacidad disponible en nuestra página de internet y conforme a lo ordenado por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Términos y condiciones

Al momento de la recepción de este documento (en lo sucesivo como "Documento" y/o "SIMLEADERS"), ya sea en formato digital y/o medios impresos y/o Redes Sociales, mismo que es propiedad de SIMETRICAL S.A. DE C.V. (en lo sucesivo como "SIMDATAGROUP"), el usuario acepta apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este acuerdo y declara expresamente su aceptación. En caso de no aceptar en forma absoluta y completa los términos y condiciones de este acuerdo, el usuario deberá abstenerse de acceder, utilizar y conservar el documento. En caso de que el usuario ingrese, utilice y conserve el documento se considerará como una absoluta y expresa aceptación de los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO aquí estipulados. La sola utilización y recepción de este documento le otorga al público en general la condición de usuario (en adelante referido como el "usuario" o los "usuarios" o en su conjunto como "Partes") e implica la aceptación, plena e incondicional, de todas y cada una de las condiciones generales y particulares incluidas en estos TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO de SIMDATAGROUP. Cualquier modificación a los presentes TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO será realizada cuando SIMDATAGROUP, lo considere apropiado, siendo exclusiva responsabilidad del usuario asegurarse de tomar conocimiento de tales modificaciones.

Licenciamiento

I. Por virtud de la celebración de este acuerdo, SIMDATAGROUP otorga y concede al usuario el derecho no exclusivo, revocable y no transferible de ver y utilizar el presente documento de conformidad con los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO que aquí se estipulan. Para los efectos del presente acuerdo, las partes acuerdan que por "usuario" se entenderá a cualquier persona de cualquier naturaleza que tenga acceso a este documento y/o a cualquiera parte de su contenido.

II. El usuario sólo podrá imprimir y/o copiar cualquier información contenida o publicada en el presente documento exclusivamente para uso personal, queda terminantemente prohibido el uso comercial de dicha información. En caso de ser persona moral se sujetará a lo dispuesto por el artículo 148, fracción IV de la Ley Federal del Derecho de Autor.

III. La reimpresión, publicación, distribución, asignación, venta, reproducción electrónica o por otro medio, parcial o total, de cualquier información, dato o gráfico que aparezca en este documento, para cualquier uso distinto al personal no comercial le está expresamente prohibido al usuario, a menos de que cuente con la autorización previa y por escrito de SIMDATAGROUP.

IV. El usuario acepta y está de acuerdo en, a partir de la apertura y/o acceso a este documento y/o cualquier otro archivo ligado al mismo, denominado "SIMLEADERS", así como cualquier otra denominación que SIMDATAGROUP le otorgue, ya sea en formato digital y/o en medios impresos y/o redes sociales (RRSS), ser publicado en las secciones de "Salón de la fama" y/o cualquier otra publicación en donde sea nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion" y/o "SimIndex". Dentro de "SIMLEADERS" se hará referencia a la clasificación de "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", entendiéndose como ganador el Usuario(s) Distribuidor Automotriz que podrá(n) salir publicado(s) si resulta(n) calificado(s) con alguna de las más altas posiciones en el ranking, conforme al criterio determinado por SIMDATAGROUP. En caso de ser nombrado como "Ganador" y/o "Campeón" y/o "Champion", el Usuario acepta y otorga a SIMDATAGROUP la autorización para publicar su siguiente información: i) Marca automotriz, ii) nombre del grupo automotriz al que pertenezca, iii) nombre de la sucursal, iv) posición del ranking, v) categoría y/o vi) indicador (KPI), bajo el criterio de calificación determinado por SIMDATAGROUP.

Reglas de Uso

El usuario acepta apegarse a las siguientes reglas de uso:

I. Toda la información contenida en el documento se refiere a datos estadísticos.

II. El usuario reconoce y acepta que la información publicada o contenida en dicho documento no deberá ser usada para toma de decisiones, si no de lo contrario es para fines estadísticos y de comparación.

III. La información contenida en el documento es obtenida con base a los indicadores de SIMDATAGROUP.

IV. No obstante, la información, gráficas, imágenes, conceptos u opiniones publicadas en el documento no necesariamente reflejan la posición de SIMDATAGROUP, ni de sus directores, accionistas, empresas filiales y/o subsidiarias (en lo sucesivo "Grupo Corporativo"). Por esta razón, SIMDATAGROUP no se hará responsable por un mal uso de información, datos, gráficas, imágenes, indicadores, opiniones y/o conceptos expresados en el documento. En este caso, se recomienda al usuario consultar con un especialista y/o profesional en la materia. Asimismo, SIMDATAGROUP no se hace responsable de la información contenida en hipervínculos, en caso de aplicar, en el entendido de que el uso y seguimiento de los mismos serán bajo riesgo y responsabilidad del usuario.

V. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de bloquear el acceso o remover en forma parcial o total toda información, comunicación o material que a su exclusivo juicio pueda resultar: i) abusivo, difamatorio u obsceno; ii) fraudulento, artificioso o engañoso; iii) violatorio de derechos de autor, marcas, confidencialidad, secretos industriales o cualquier derecho de propiedad intelectual de un tercero; iv) ofensivo o; v) que de cualquier forma contravenga lo establecido en este acuerdo.

VI. SIMDATAGROUP se compromete a realizar los mayores esfuerzos para que la información sea siempre confiable y veraz. Bajo ninguna circunstancia SIMDATAGROUP será responsable de cualquier daño y/o perjuicio, directo o indirecto, causado al usuario y/o terceros por el uso de la información obtenida a través de este documento. SIMDATAGROUP se reserva el derecho de suprimir o modificar el contenido de esta página que, a exclusivo juicio de SIMDATAGROUP, no cumpla con sus estándares o que pudiera resultar contrario al ordenamiento jurídico vigente y, por consiguiente, no será responsable por cualquier falla o tardanza que se genere al eliminar tal material.

VII. El usuario acepta que, toda la información publicada podrá ser utilizada para los siguientes fines: mercadológicos, publicitarios y/o para actividades propias del negocio de SIMDATAGROUP, y podrá compartirse en medios de comunicación, redes sociales y por cualquier otro medio que se requiera. El usuario autoriza a SIMDATAGROUP para usar la información para los fines antes descritos.

VIII. El usuario acepta expresamente apegarse a los TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO contenidos en este documento, por lo que, libera y deslinda de toda responsabilidad a SIMDATAGROUP, así como a su grupo empresarial, socios, empresas filiales, directivos y empleados de cualquier responsabilidad, reclamo, demandas y/o cualquier acción legal que pudiera surgir respecto de este documento y/o publicación, otorgándole el más amplio finiquito que en derecho corresponda.

SIMDATAGROUP se reserva el derecho para realizar cualquier cambio o modificación en los términos y condiciones de uso.

El usuario podrá consultar en todo momento el Aviso de Privacidad de SIMDATAGROUP en la siguiente dirección: https://simdatagroup.com/aviso-de-privacidad

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS PARA SIMDATAGROUP.

SIM★LEADERS

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL sim¹.tech