



SIM★LEADERS

**Bienvenido a la comunidad
de líderes automotrices**

Bienvenido a la comunidad de líderes de **SIMDATAGROUP**

Estamos felices de presentar nuestra primera edición de SimLeaders, el ranking de los distribuidores más destacados de la comunidad SimDataGroup en México.

En esta edición presentamos el Salón de la Fama con los líderes a nivel nacional en distintos indicadores midiendo su crecimiento durante 2022. Adicionalmente incluimos al Campeón de Campeones para el SDGIndex, el top de distribuidores en el país que destacan por sus resultados durante 2022 en la operación total del negocio.

A partir de ahora, estaremos compartiendo contigo el ranking de manera trimestral, así como artículos de gran relevancia para optimizar la gestión de los datos de los distribuidores.

Recuerda que únicamente los distribuidores que pertenecen a nuestra comunidad tienen la oportunidad de aparecer entre los más destacados.

Esta entrega acompaña el lanzamiento de nuestra marca global SimDataGroup, que nace de la unión de esfuerzos entre Simetrical y Siml.tech. Mantenemos nuestro sello distintivo con un equipo más grande y especializado en generar datos para detectar áreas de oportunidad.



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

Pág.

4	Artículo: Tener información ya no es suficiente, el poder está en la analítica de datos.
8	Presentación SimLeaders .
10	SimHacks e indicadores .
14	Salón de la Fama.
22	SDGIndex Campeón de Campeones .
26	Somos SIMDATAGROUP .



SIM★LEADERS

Tener información ya no es suficiente, el poder está en la analítica de datos



No es ningún secreto que la industria automotriz está pasando por diversos cambios derivados de la transformación digital, lo cual impacta directamente en aspectos como ventas, servicio, refacciones, entre otros.

Lograr el éxito en un mercado tan competitivo, especialmente ahora que se estrenarán varias marcas en nuestro país, obliga a las Plantas / OEM's y concesionarias a convertirse en organizaciones orientadas a los datos y su análisis. No obstante, controlar, ordenar y clasificar el gran volumen de datos que las empresas del sector generan de manera diaria no es nada sencillo.

Tener visibilidad y claridad sobre la información que se produce en la operación diaria permite identificar tendencias, predecir escenarios futuros y tomar decisiones de manera ágil.

El poder de la analítica de datos

Para el sector automotor, utilizar tecnología capaz de concentrar, procesar e integrar los datos para obtener información relevante permite, tanto a fabricantes como a distribuidores, saber de manera más profunda qué ocurre dentro de la operación.

Sin embargo, para aprovechar el verdadero valor de los datos, no basta con desarrollar reportes descriptivos, lo que se necesita es un estado de madurez avanzado en analítica de datos, que puede alcanzarse usando soluciones de Business Intelligence y haciendo que todo el equipo gerencial participe en la toma de decisiones más ágil e informadamente.



De acuerdo con un reporte de Forrester Consulting, en el que participaron más de 900 analistas de negocios globales, el 58% de las organizaciones que adoptan inteligencia de datos tienen más probabilidades de superar sus objetivos que las organizaciones que no basan sus estrategias en el análisis de la información.

Es así que, el poder de los datos no es nada si no pueden ser utilizados para contar una historia que, además de explicar lo que ocurre de manera inmediata dentro del negocio, facilite a los tomadores de decisiones aprovechar cada escenario para generar nuevos caminos que impulsen a la empresa.



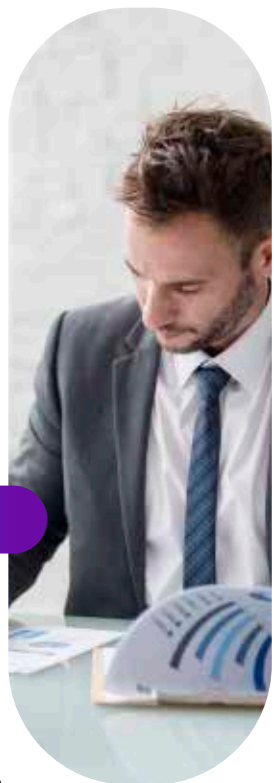
La cultura de la Inteligencia Empresarial

Si bien hace diez años el problema de las empresas era obtener los datos, hoy en día esa se ha vuelto la parte más sencilla.

La compañía Forrester Research realizó una investigación en la que se demuestra que las organizaciones “impulsadas por datos” han crecido en promedio más del 30% anual.

Para ser competitivos, contar únicamente con el software de analítica deja de ser suficiente, las empresas también necesitan tener personal apto para detectar en cada reporte situaciones que se salgan de la norma.

Por esta razón es imprescindible fomentar en la organización una cultura que confíe en los datos, que se base en ellos y que sepa interpretarlos para tomar decisiones acertadas en poco tiempo.



En conclusión

Es momento de que las fábricas y los distribuidores rediseñen sus estrategias y se adapten a los nuevos retos que están por venir. Para ello, la prioridad debe ser detectar y aprovechar al máximo cada oportunidad que permita mantener el flujo de efectivo e incrementar la rentabilidad del negocio.

Así que, si tu organización está creciendo, pasando por un cambio de rumbo, o bien estás detectando baja productividad o disminución de ventas, cualquiera de estos motivos son más que suficientes para empezar a analizar tus datos y transformarlos en información.

SIM★LEADERS

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 2022 vs. 2021.

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 2022.

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.

Bases para participar

Trimestralmente publicaremos a los mejores distribuidores de cada indicador. Para poder salir publicado se requiere autorización por escrito.

Cómo monitoreo mi posición

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

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 o Wizlynks en PenTest y ScanCode.

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

SIMDATAGROUP





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 de Autos Nuevos Público

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

Hack: El tiempo y esfuerzo invertidos para vender un vehículo nuevo a un cliente anterior es cuatro veces menor que el requerido para vender un vehículo a un prospecto nuevo.

Hacer una valuación al 100% de las unidades de 3 a 5 años que vienen a servicio y hacer una buena oferta abre la posibilidad de vender un vehículo nuevo a un cliente que ya conocemos y hacerse de unidades seminuevas de las cuales contamos con todo el historial de servicio.

Inventario Óptimo de Autos Nuevos

Descripción: Distribuidores con el mayor porcentaje de unidades con menos de 90 días.

Eficiencia en Inventario de Autos Nuevos

Descripción: Distribuidores con el menor número de meses venta en autos nuevos en el periodo evaluado.

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 de Autos Seminuevos Público

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

Hack: Fomentar una buena comunicación entre el departamento de ventas de nuevos con un departamento de seminuevos que tiene unidades de la marca en excelentes condiciones dentro de su inventario brinda a aquellos clientes que, por cualquier razón no hayan podido adquirir un vehículo nuevo, una segunda oportunidad de compra en seminuevos.

Eficiencia en Inventario de Autos Seminuevos

Descripción: Distribuidores con el menor número de meses venta en autos seminuevos en el periodo evaluado.



Servicio

Crecimiento en Órdenes Público Facturadas

Descripción: Distribuidores con el mayor incremento porcentual en órdenes de servicio a través del canal de ventas público, durante el periodo descrito comparado contra el mismo periodo del año anterior.

Hack: Ofrecer un diferenciador contra otras concesionarias es clave para incrementar el número de órdenes. Un diferenciador sencillo que los clientes aprecian es ofrecer un horario ampliado para dejar y recoger los vehículos.

Incremento en Venta de Servicio

Descripción: Distribuidores con el mayor crecimiento en porcentaje de ventas en el taller de servicio sin incluir refacciones, durante el periodo descrito comparado contra el mismo periodo del año anterior.

Hack: ¿Sabías que en México 4 de cada 10 vehículos no hacen su primer servicio en la concesionaria donde se vendió el auto? Si bien hay motivos que podrían justificar la razón, estamos hablando de vehículos en garantía que necesitarán el servicio.

Establecer una política clara para realizar llamadas obligatorias a todos los clientes que compraron hace ocho meses garantiza un incremento en la venta de servicio.

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 periodo 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% y reducir el número de reclamaciones.

Crecimiento en el Ticket Promedio de Servicio Público

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

Hack: Durante el proceso de servicio existen varios momentos en los que se puede realizar una venta adicional empezando por el área de recepción.

Hacer una correcta inspección del vehículo te da la oportunidad de identificar áreas en las que podrías ofrecer un producto o servicio adicional. Nuevamente, esto puede realizarse de forma manual o con el apoyo de una herramienta automática.

Correlación en Servicio

Descripción: Distribuidores con el mayor ratio de venta de refacciones con respecto a la venta de mano de obra, en el periodo 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 periodo descrito comparado contra el mismo periodo 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 periodo descrito.

Hack: La clave para reducir el inventario obsoleto no solo es destruirlo sino evitar en primer lugar que llegue a ser obsoleto. Esto se puede lograr monitoreando de cerca el inventario lento, es decir, el inventario que aún tiene vida antes de que se convierta en obsoleto, manteniendo una política de reducción de este inventario a través de la promoción activa de estas partes en el taller de servicio, así como incentivar a los asesores para lograrlo.



Salón de la fama

SIM★LEADERS

2022





E

l Salón de la Fama reconoce a los cinco primeros lugares de cada uno de los 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 mínima de 661 distribuidores y máxima de mil.

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**



Crecimiento en Venta de Autos Nuevos Público

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



JAC Store Vallejo
Grupo MYLSA
JAC



Chevrolet Universidad
Grupo Satélite
Chevrolet



JAC Store Lomas Verdes
Grupo Zapata
JAC

4

Renault San Ángel
Grupo Gocar
Renault

5

Renault Aguascalientes Norte
Grupo MH
Renault



Distribuidor SimLeader*
*Autorización extemporánea



Renault Saltillo
Grupo Surman
Renault



JAC Store Cancún
Grupo Farrera
JAC

4

Suzuki Universidad
Grupo Andrade
Suzuki

5

Suzuki Cuautitlán
Grupo Andrade
Suzuki

Eficiencia en Inventario de Autos Nuevos

Distribuidores con el menor número de meses venta en autos nuevos en el periodo evaluado.



Toyota Mexicali
Grupo Autopasión
Toyota



Nissan Zaragoza
Grupo Andrade
Nissan



KIA Cuautitlán
Grupo Satélite
KIA

4

Nissan Apizaco
Grupo Huerpel
Nissan

5

Nissan Ensenada
Grupo Comercio
Nissan



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

Crecimiento en Venta de Autos Seminuevos Público

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



Nissan Puebla Angelópolis
Grupo Huerpel
Nissan



Nissan COBAMA Campestre
Grupo COBAMA
Nissan



Honda Angelópolis
Grupo KASA
Honda

4

**Distribuidor
SimLeader***

*Autorización extemporánea

5

Hyundai Pachuca
Grupo Satélite
Hyundai

Eficiencia en Inventario de Autos Seminuevos

Distribuidores con el menor número de meses venta en autos seminuevos en el periodo evaluado.



Nissan Apizaco
Grupo Huerpel
Nissan



Renault Aeropuerto
Grupo Francomotors
Renault



Audi Pedregal
Grupo Autouno
Audi

4

Nissan Pachuca
Grupo Huerpel
Nissan

5

Nissan COBAMA Universidad
Grupo COBAMA
Nissan



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 través del canal de ventas público, durante el periodo descrito comparado contra el mismo periodo del año anterior.



Chrysler La Villa
Grupo Surman
Chrysler



Mazda Mexicali
Grupo Autopasión
Mazda



Distribuidor SimLeader*
*Autorización extemporánea

4 **Nissan Tuxtla**
Gutiérrez Oriente
Grupo Farrera
Nissan

5 **Car One Monterrey**
Grupo Car One
Chrysler



Car One Contry
Grupo Car One
Chrysler



Chrysler La Villa
Grupo Surman
Chrysler



Chrysler Tuxpan
Comercial Automotriz de Poza Rica
Chrysler

4 **JAC Store Querétaro**
Grupo Zapata
JAC

5 **Hyundai Iztapalapa**
Grupo KASA
Hyundai

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 periodo evaluado.



Nissan Oaxaca Universidad
Grupo Autos Mexicanos
Nissan



Nissan Mega Toluca
Grupo Mega
Nissan



Nissan Oaxaca
Grupo Autos Mexicanos
Nissan

4 **Distribuidor**
SimLeader*

*Autorización extemporánea

5 **Distribuidor**
SimLeader*

*Autorización extemporánea



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

Crecimiento en el Ticket Promedio de Servicio Público

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



Car One Contry
Grupo Car One
Chrysler



Hyundai Iztapalapa
Grupo KASA
Hyundai



Honda Xochimilco
Grupo Autouno
Honda

4

Nissan Obregón
Grupo GPA Motors
Nissan

5

Caborca Automotriz
Grupo Caborca Automotriz
Chrysler

Correlación en Servicio

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



Distribuidor SimLeader*
*Autorización extemporánea



Nissan Puerto Escondido
Grupo Autos Mexicanos
Nissan



Nissan Huatulco
Grupo Autos Mexicanos
Nissan

4

Nissan Huajuapán
Grupo Autos Mexicanos
Nissan

5

Infiniti Mérida
Grupo Autosur
Infiniti



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

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 periodo descrito comparado contra el mismo periodo del año anterior:

1 **JAC Store Lomas Verdes**
Grupo Zapata
JAC

2 **Suzuki Oaxaca**
Grupo Asturcar
Suzuki

3 **Chrysler La Villa**
Grupo Surman
Chrysler

4 **Ford Tepepan**
Grupo Andrade
Ford

5 **Distribuidor SimLeader***
*Autorización extemporánea

Inventario Activo

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

1 **Isuzu Vallejo**
Grupo Alden
Isuzu

2 **Chesa Palenque**
Grupo Chesa
Nissan

3 **Isuzu Norte**
Grupo Alden
Isuzu

4 **Nissan Ecatepec**
Grupo Zapata
Nissan

5 **Nissan Coacalco**
Grupo Zapata
Nissan



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

Salón de la fama

SIM★LEADERS
2022





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 en todo 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.

En esta única ocasión incluimos a 13 ganadores debido a que se registraron empates de hasta centésimas.

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



KIA Ecatepec
Grupo KASA
KIA



Nissan Tijuana
Grupo Comercio
Nissan



Chevrolet Taxqueña
Grupo Satélite
Chevrolet



Nissan Sierra
Sierra Puerto Vallarta
Nissan



KIA Aeropuerto
Grupo Satélite
KIA



NissanTijuana Insurgentes
Grupo Comercio
Nissan

SDG Index

Campeón de Campeones



Cajeme
Automotriz de Cajeme
Chrysler



Hyundai Saltillo
Grupo Valmur
Hyundai



Chevrolet Azcapotzalco
Grupo Andrade
Chevrolet



Toyota Durango
Grupo Valmur
Toyota



KIA Primavera
Grupo Francomotors
KIA



Agua Azul Motors
Grupo Daosa
Volkswagen



Honda Aeropuerto
Grupo Autouno
Honda

SIMDATAGROUP

SIMETRICAL siml.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 12 años bajo los nombres de Simetrical y Siml.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.



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, distribuir, 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 reproducción, 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". 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 hace 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 compararse 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://simmetrical.com/aviso-de-privacidad/>
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS PARA SIMDATAGROUP.

SIM★LEADERS

SIMDATAGROUP
SIMETRICAL **sim¹.tech**