



DIRECTORIO DE REPARACIONES Y SERVICIOS



La Carrera Panamericana

DEL 16 AL 22 DE OCTUBRE

#MASPANAMERICANAQUENUNCA

FIX-MEXICO

SUSCRIPCION \$300.00 PESOS MN.



EDICION SEMESTRAL
NO. 1



FORRO 1 DISPONIBLE

CONTACTO
LUIS ENRIQUE AGUILAR I.



4493066676



4493066676

fixme.ags@gmail.com



DRS: Revolucionando la Sinergia Comercial en el Sector Automotriz



Plataforma de conexión estratégica entre prestadores de servicios y consumidores.

Más que una lista de contactos: una plataforma de sinergia comercial

El paradigma anterior

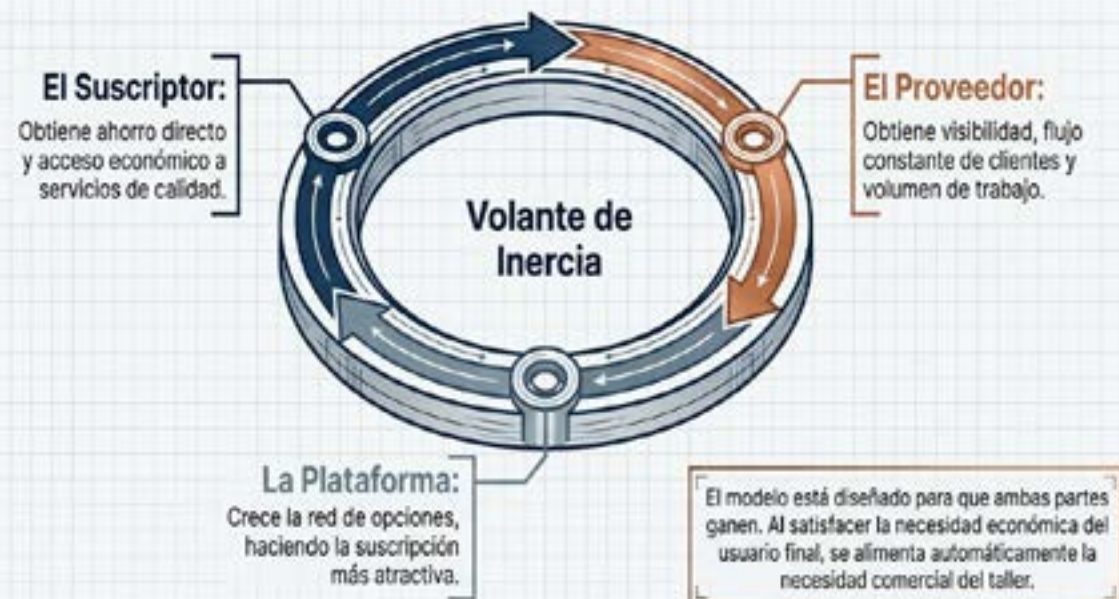


El Sistema DRS



El sistema de DRS (Directorio / Reparación / Servicio) está diseñado específicamente para el sector automotriz. Funciona como un vínculo estratégico donde el modelo genera un beneficio mutuo: los suscriptores acceden a precios preferenciales y los proveedores captan a estos clientes potenciales.

El motor de la sinergia comercial: un ciclo de beneficio continuo



Cobertura total a través de un ecosistema automotriz integral



El esquema de descuentos como herramienta de captación inteligente



Soluciones directas en mantenimiento y estética vehicular



Suministros especializados y gestión de servicios integrales

Suministros



Refaccionarias y accesorios



Llanteras y rines deportivos



Autopartes de colisión



Acumuladores

Servicios y Gestión



Agencias de autos y vehículos seminuevos



Aseguradoras y atención de siniestros en sitio



Asesoría legal en caso de siniestro



Servicios de grúa de arrastre



Gestoría y trámites administrativos

Estabilidad comercial a través de incentivos y sinergia

Sinergia Comercial



Al ofrecer descuentos, el taller atrae a consumidores que buscan servicios de calidad adecuados a sus posibilidades económicas. El resultado es la generación de un flujo constante de trabajo.

Diferenciación mediante Beneficios



El esquema funciona como una herramienta práctica para destacar frente a la competencia. Es el incentivo definitivo para que el usuario final lo elija como su proveedor de confianza.

Beneficios estratégicos diseñados para impulsar su presencia en el mercado



Al unirse al sistema DRS, los talleres automotrices y prestadores de servicios no solo se enlistan; se integran a una maquinaria diseñada para captar, convertir y retener clientes.

Acceso

Sinergia

Posicionamiento

Diferenciación

Súmate a la red comercial más dinámica del sector automotriz



Transforme la visibilidad y el flujo de trabajo de su taller hoy mismo.

Proceso de integración al ecosistema DRS.

www.drs-mexico.com

contacto@drs-mexico.com

Conectando excelencia automotriz con **clientes potenciales**



FIX-MEXICO GROUP

DRS (Directorio de Reparación y Servicio)

Propuesta de Estrategia Comercial de Descuentos:

1. Fundamentos de la Sinergia Comercial DRS

La misión fundamental de DRS FIX-MEXICO (Directorio / Reparación / Servicio) consiste en articular un ecosistema de valor compartido para el sector automotriz nacional. A través de una plataforma integral, DRS FIX-MEXICO conecta las necesidades de mantenimiento, suministro y asesoría del suscriptor con una red de proveedores certificados, garantizando una optimización del TCO (Total Cost of Ownership) para el usuario final.

El motor de este modelo es la Sinergia Comercial, un concepto estratégico donde el proveedor sacrifica un margen marginal para optimizar la tasa de conversión y el “footfall” en sus puntos de servicio, mientras el suscriptor accede a beneficios exclusivos. El objetivo del presente informe es definir una estructura de descuentos técnica y estandarizada que equilibre la competitividad de la oferta para el suscriptor con la rentabilidad operativa y financiera del proveedor en el complejo entorno económico mexicano.

2. Categorización Logística de Servicios y Suministros

Para una gestión eficiente del portafolio, se ha segmentado la oferta de DRS FIX-MEXICO en cuatro pilares logísticos. Esta organización permite una administración de márgenes diferenciada según la naturaleza del costo (fijo vs. variable):

Categoría	Servicios y Suministros Incluidos
Refacciones	Refaccionarias, Accesorios, Autopartes de Colisión, Acumuladores, Rines Deportivos, Llanteras y el nicho especializado de Cristales, Chapas y Elevadores.
Mecánica	Taller Mecánico, Transmisiones Automáticas, Aire Acondicionado, Radiadores, Frenos, Suspensión, Cambios de Aceite, Mofles y Escapes, y Eléctrico Automotriz.
Estética	Hojalatería y Pintura, Wrap Vinil Automotriz y Auto <u>Lavados</u> , Cerrajería.
Servicios Estratégicos	Agencias de Autos, Vehículos Seminuevos, Aseguradoras, Asesoría Legal en Caso de Siniestro, Atención de Siniestros en Sitio, Servicios de Grúa de Arrastre, Gestoría y Trámites Administrativos.

3. Propuesta de Porcentajes de Descuento por Categoría

La siguiente estructura de descuentos se basa en un análisis de los **Márgenes de Contribución** típicos del sector automotriz en México:

Categoría	Rango de Descuento Sugerido	Justification Commercial de Estrategia
Refacciones	5% - 10%	Márgenes estrechos por comercialización de bienes físicos. Este rango protege al proveedor ante la volatilidad del tipo de cambio (MXN/USD) que impacta directamente en el costo de los componentes importados.
Mecánica	10% - 15%	Se aplica principalmente sobre el componente de Mano de Obra , el cual presenta un margen de utilidad superior a los insumos hardware, permitiendo una mayor elasticidad en el precio final.
Estética	15% - 20%	Servicios considerados de "compra discrecional". Un descuento agresivo es fundamental para incentivar la decisión de compra (trigger) y fomentar la fidelización en servicios de alto valor percibido.

4. Análisis de Viabilidad y Márgenes en el Sector Mexicano

Desde una perspectiva de consultoría estratégica, la implementación de estos rangos responde a tres realidades críticas del mercado nacional:

- **Sostenibilidad Operativa y Profesionalización:** El mercado de servicios automotrices en México presenta una alta **atomización**. **DRS FIX-MEXICO** actúa como un ente profesionalizador para las **PyMEs** del sector, permitiéndoles competir con grandes cadenas mediante una estructura de precios estandarizada que no compromete su solvencia.
- **Eficiencia en el Costo de Adquisición de Clientes (CAC):** El descuento ofrecido no debe verse como un gasto, sino como una reinversión de marketing. Al integrarse al directorio, el proveedor reduce drásticamente su **CAC**, delegando la prospección en la plataforma DRS FIX-MEXICO. El margen cedido es significativamente menor al costo de captar un cliente por medios tradicionales.
- **Optimización de la Capacidad Instalada:** Muchos talleres y centros de servicio enfrentan "tiempos muertos" o subutilización de su infraestructura. La sinergia comercial permite nivelar la curva de producción, utilizando los descuentos para atraer demanda constante y maximizar la rentabilidad de las horas-hombre disponibles.

5. Estrategia de Implementación de Sinergia

Para que la sinergia se traduzca en resultados medibles y un **ROI** positivo para todas las partes, se establecen los siguientes pasos operativos:

1. **Formalización Contractual:** Suscripción de convenios de colaboración que especifiquen los niveles de servicio (SLA) y los descuentos pactados por categoría.
2. **Comunicación Estratégica del Beneficio:** Publicación en la plataforma **DRS FIX-MEXICO** destacando el ahorro tangible y la ubicación de los puntos de servicio para orientar el flujo de usuarios.
3. **Protocolo de Validación Digital:** Implementación de validación mediante **código QR o plataforma digital DRS**. Este sistema previene el fraude y permite la captura de datos transaccionales en tiempo real.
4. **Control de Calidad:** Seguimiento **post-servicio** para asegurar que el descuento no afecte la calidad técnica, manteniendo el prestigio de la red.
5. **Data Analytics:** Reporte obligatorio de los proveedores hacia **DRS FIX-MEXICO** sobre los descuentos aplicados. Esto permitirá medir la **Efectividad de la Sinergia** y ajustar las estrategias de captación según el comportamiento del mercado.

6. Conclusión y Valor Agregado

La estandarización de esta política de descuentos consolida a **DRS FIX-MEXICO** como el líder estratégico del ecosistema automotriz en México. Al establecer reglas claras, se elimina la incertidumbre comercial y se genera un círculo virtuoso de crecimiento: el suscriptor obtiene una reducción real en sus gastos operativos y de mantenimiento, mientras que el proveedor garantiza un volumen de negocio incremental y recurrente. Esta estructura no solo fomenta el ahorro, sino que eleva el estándar de profesionalismo en toda la cadena de valor automotriz.



CHUBB®



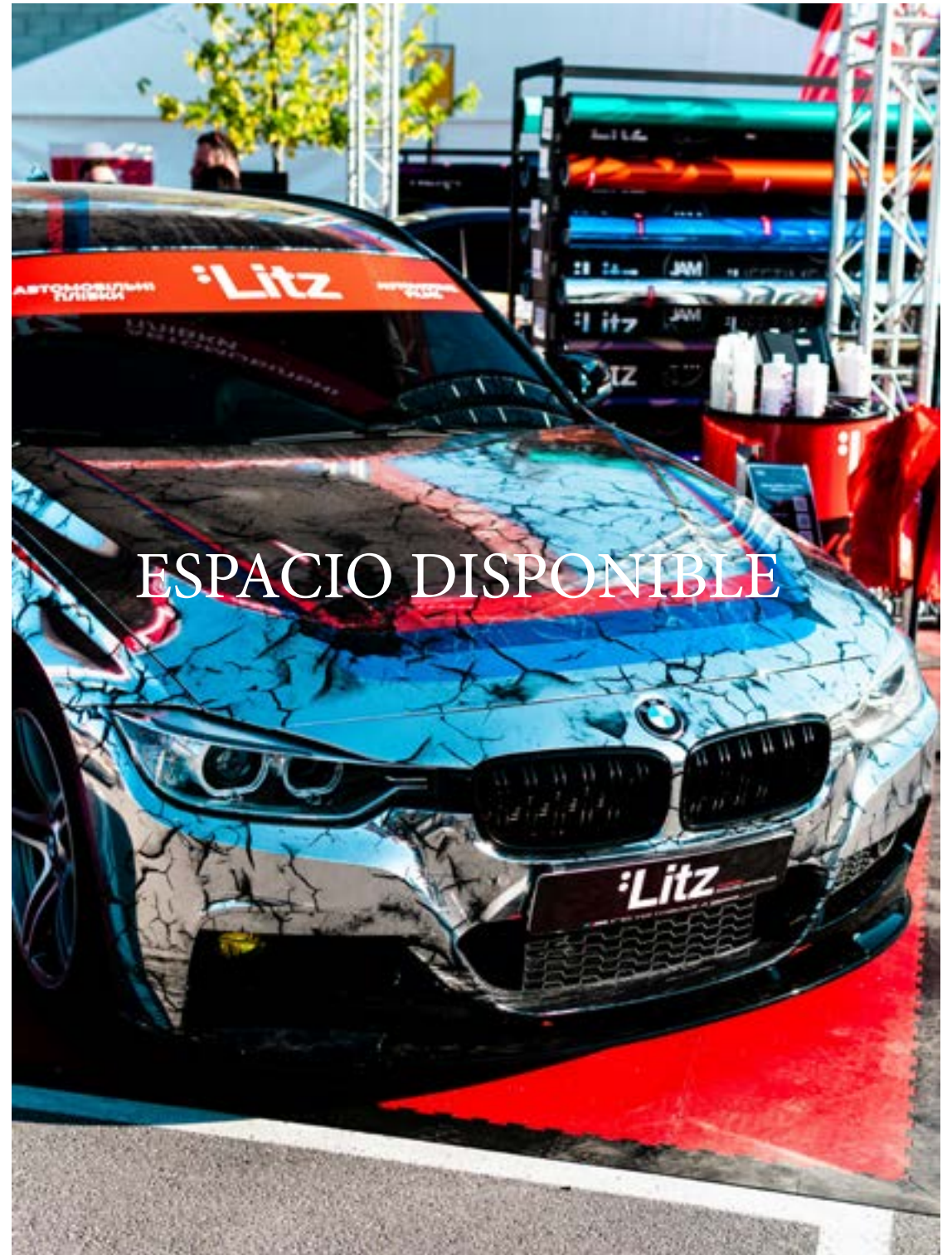
DIRECTORIO DE REPARACIONES Y SERVICIOS



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE

Términos y Condiciones para Talleres y Prestadores de Servicios Afiliados a DRS

1. Objeto de la Afiliación

El presente documento regula la participación de los prestadores de servicios (en adelante, “El Afiliado”) dentro del Directorio / Reparación / Servicio (DRS). El objetivo principal es establecer una sinergia comercial donde el Afiliado obtenga visibilidad ante clientes potenciales y los suscriptores de DRS reciban beneficios económicos directos.

2. Compromiso de Descuentos y Beneficios

El Afiliado se compromete a honrar de manera obligatoria el sistema de descuentos establecido para su categoría específica (Mecánica, Hojalatería y Pintura, Transmisiones, etc.).

- Validez: Los descuentos serán aplicables únicamente a los suscriptores activos que presenten su cupón de descuento o acreditación de DRS a través de la herramienta práctica proporcionada.
- Transparencia: El descuento debe aplicarse sobre los precios vigentes al público y no podrá ser condicionado a cargos ocultos.

3. Estándares de Calidad y Servicio

Para mantener el prestigio de la red DRS, El Afiliado se obliga a:

- Brindar servicios de calidad que se adecuen a las necesidades y posibilidades económicas del consumidor.
- Utilizar refacciones y materiales que garanticen la seguridad del vehículo, ya sean suministrados por la red de refaccionarias de DRS o por sus canales habituales.
- Mantener una comunicación ética y profesional con los clientes referidos por la plataforma.

4. Categorización de Servicios

El Afiliado acepta su registro bajo una o varias de las categorías oficiales de DRS, las cuales incluyen de forma enunciativa más no limitativa: Taller Mecánico, Hojalatería y Pintura, Frenos, Suspensión, Eléctrico Automotriz y Transmisiones Automáticas, entre otros. Cualquier cambio en el giro o especialidad del taller debe ser notificado a DRS para actualizar el directorio.

5. Uso del Directorio y Marca

- Visibilidad: DRS incluirá al Afiliado en su directorio oficial, promoviendo su ubicación y especialidades entre los suscriptores.
- Publicidad: El Afiliado autoriza a DRS el uso de su nombre comercial y logotipos para fines de promoción dentro de la sinergia comercial del sistema.

6. Responsabilidad sobre el Servicio

DRS funciona como un vínculo comercial y directorio; por lo tanto:

- La responsabilidad técnica y legal por los trabajos realizados recae exclusivamente en El Afiliado.
- En caso de controversias, el Afiliado deberá colaborar con DRS para resolver la situación en favor de la satisfacción del cliente.

7. Vigencia y Terminación

La afiliación tendrá una vigencia anual renovable. DRS se reserva el derecho de dar de baja a cualquier taller que:

1. Incumpla con la aplicación de los descuentos prometidos.
2. Reciba quejas recurrentes sobre la calidad del servicio.
3. Realice prácticas que afecten la sinergia comercial del grupo.

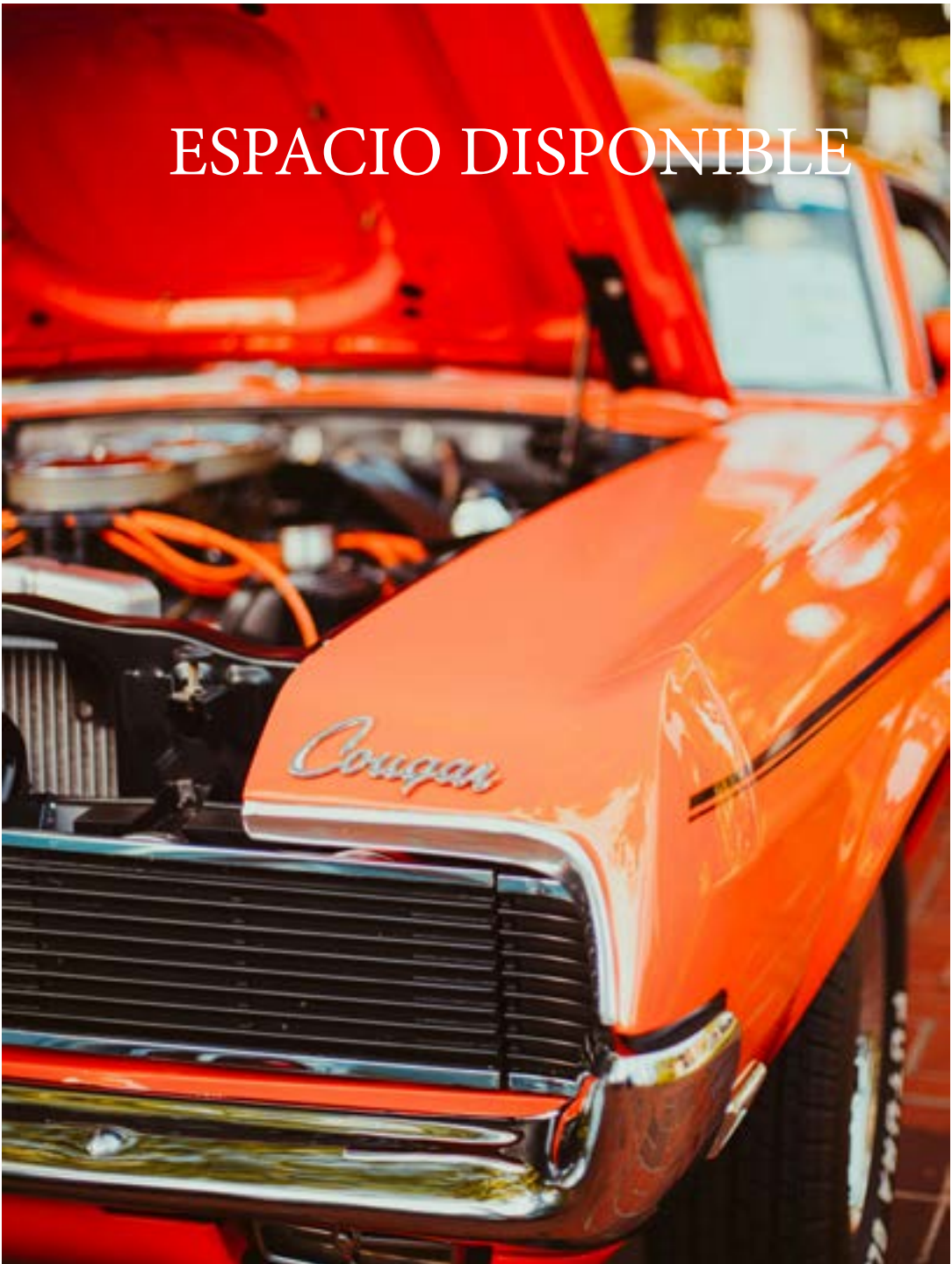


DIRECTORIO DE REPARACIONES Y SERVICIOS



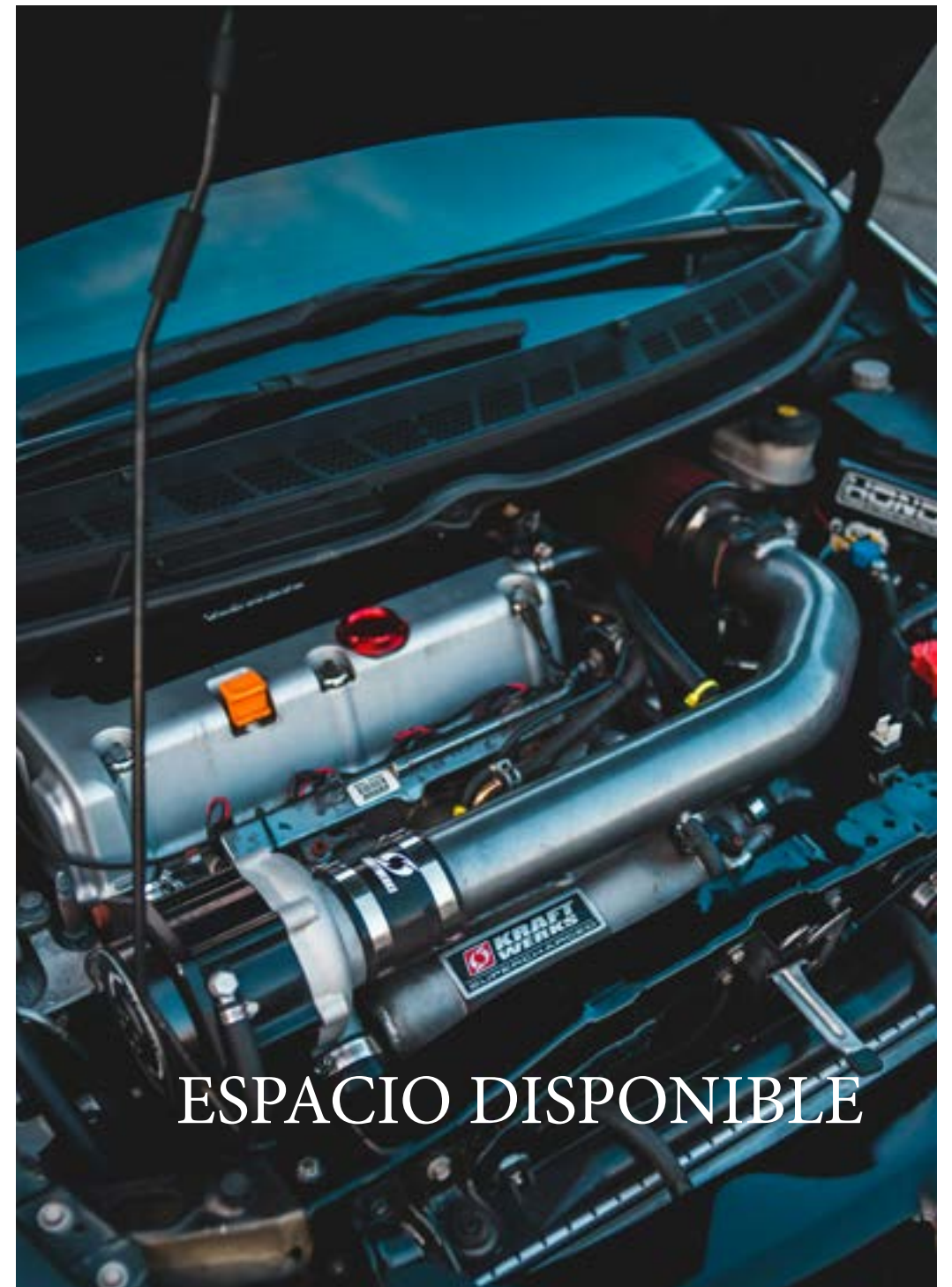


ESPACIO DISPONIBLE



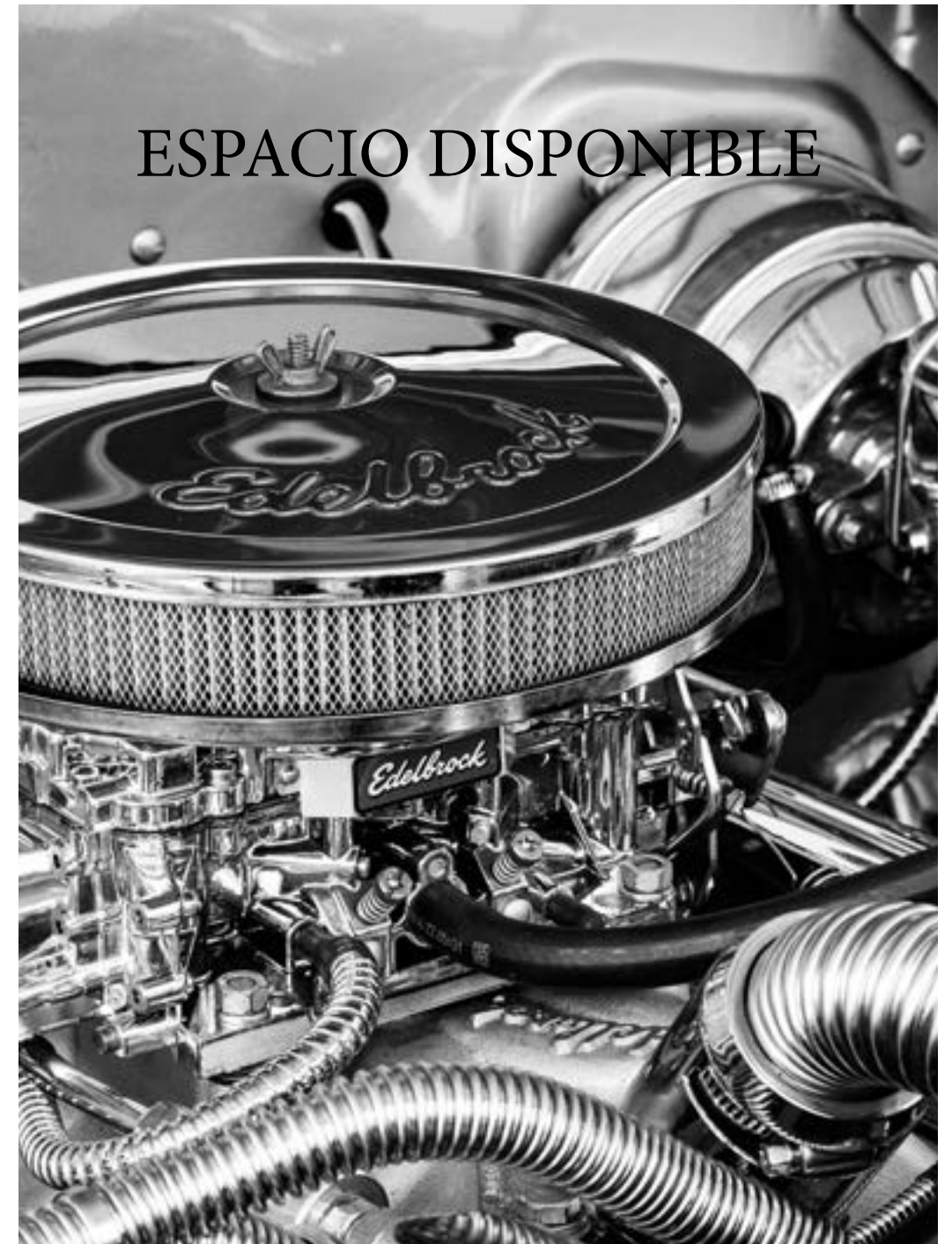
ESPACIO DISPONIBLE







ESPACIO DISPONIBLE

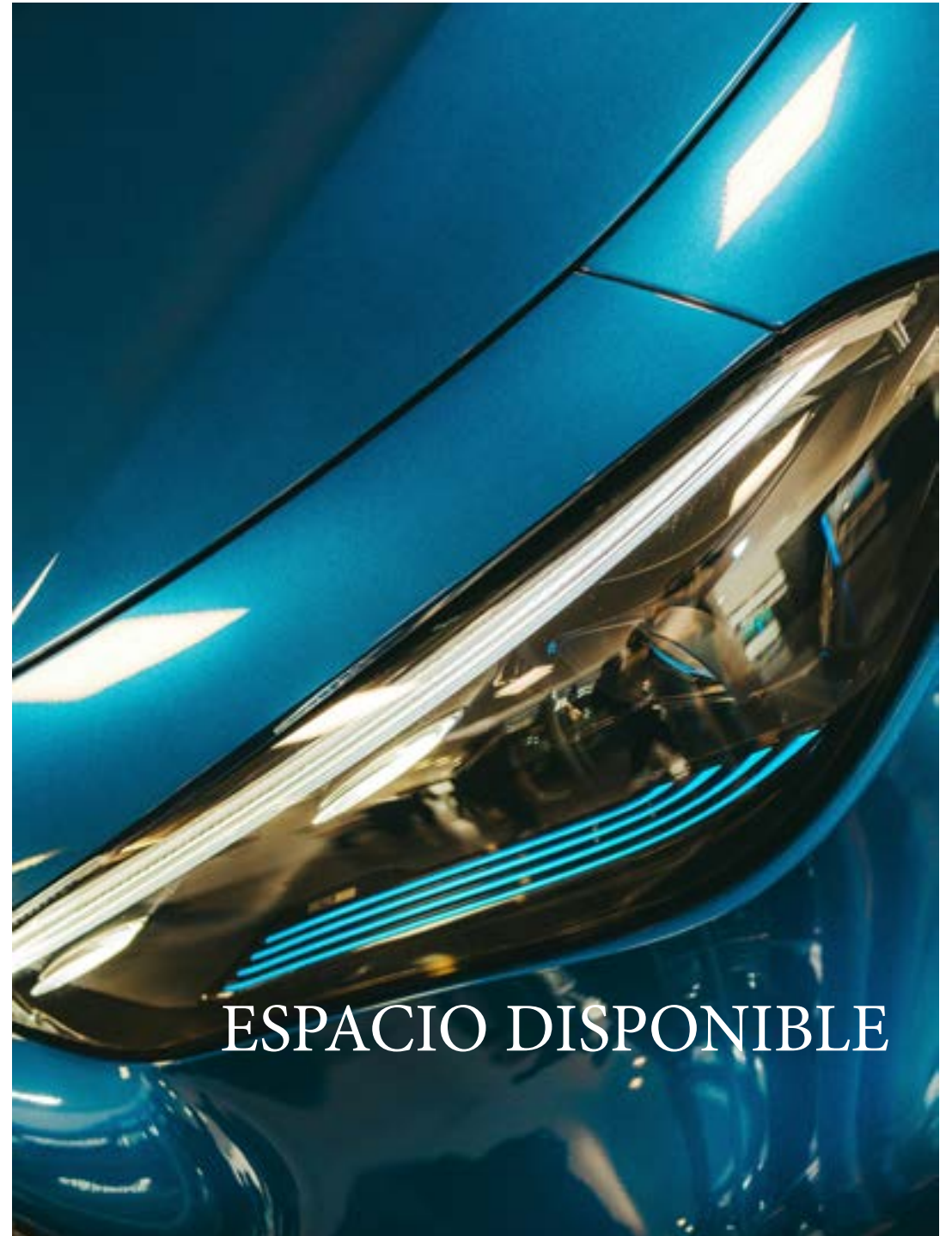


DIRECTORIO DE REPARACIONES Y SERVICIOS

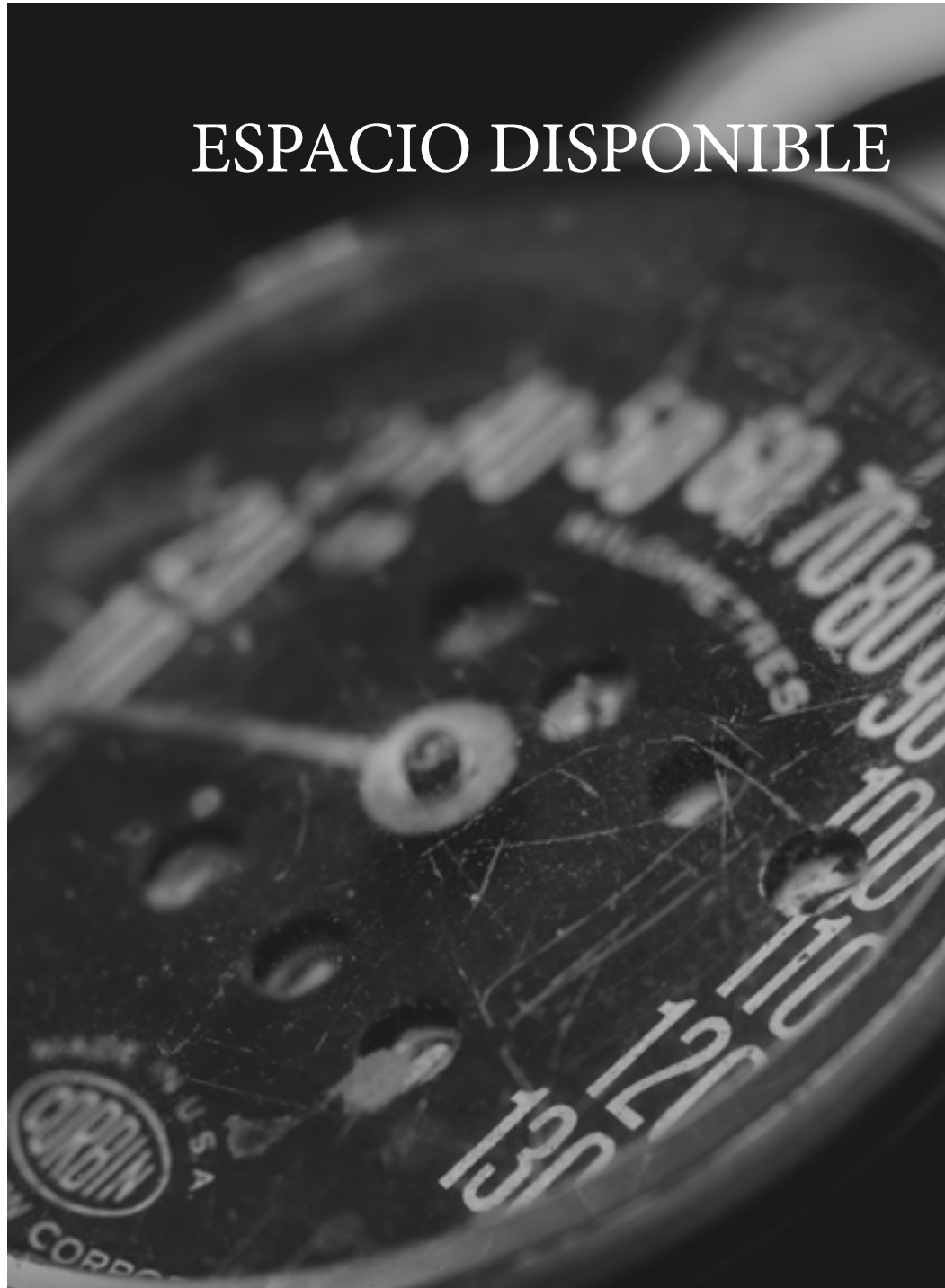
ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



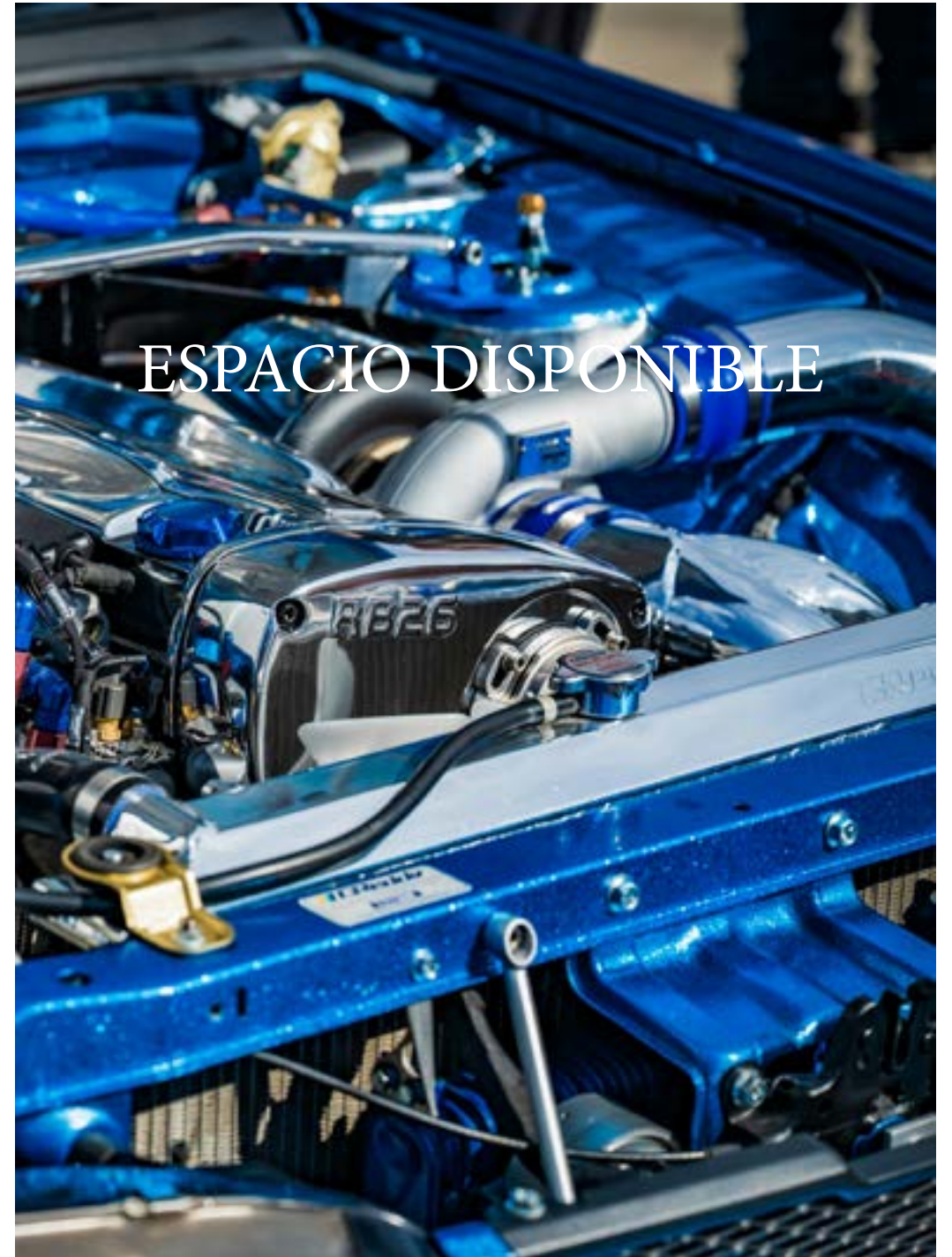
ESPACIO DISPONIBLE







ESPACIO DISPONIBLE

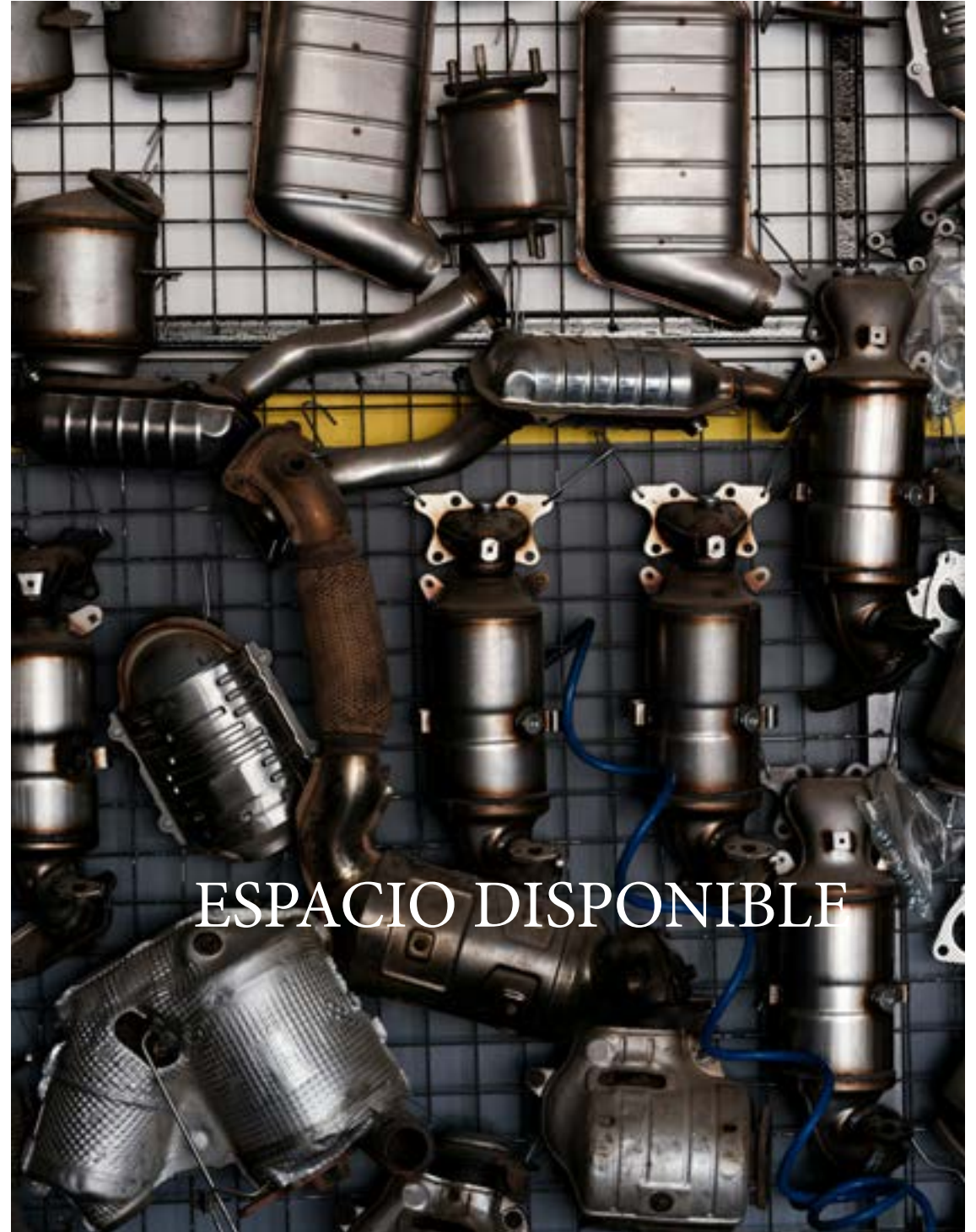


ESPACIO DISPONIBLE

ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



CONSULTA EL MANUAL DE TU AUTO

Es importante que conozcas a detalle el manual de usuario y que lo conserves a la vista ya que contiene información relevante acerca de su funcionamiento, mantenimiento y seguridad, recuerda que cada fabricante es diferente y los autos tienen necesidades distintas entre sí. Por ello es de vital importancia que mantengas tu manual a la mano en caso de cualquier imprevisto.

Los autos tienen una complejidad que a simple vista es imposible de entender y aunque para muchas personas es simple intercambiar unas piezas por otras, ésta es una acción que no se recomienda llevar a cabo. En caso de requerirlo, siempre habrá que consultar el manual de uso antes de realizar cualquier tipo de cambio en el vehículo. Esta entre otras razones son por las cuales debes tenerlo siempre en tu guantera.

Puedes incrementar el tiempo de vida de tu auto:

En el Manual de Usuario está claramente descrito el uso que se le debe dar a cada parte del auto. Si lees y tomas en cuenta las indicaciones en él especificadas, tu vehículo tendrá un mejor cuidado y dará mayor rendimiento a lo largo del tiempo, de esta forma estará siempre en su mejor versión.

Conocerás más a fondo el funcionamiento de tu auto:

¿Vas a visitar al mecánico? Antes de que tu auto pueda sufrir el cambio de una pieza o de alguno de sus líquidos, como es el caso del aceite para motor, lo mejor es que revises tu manual y le indiques a quien se encargará de hacerlo los detalles que debe tomar en cuenta, así tu auto no sufrirá ningún desajuste en su funcionamiento que a largo plazo pueda ocasionar problemas mayores.

Tu auto siempre recibirá la atención adecuada: Ya sea en el servicio de la agencia o con tu mecánico de confianza podrás estar seguro de que tu vehículo estará recibiendo la mejor y más óptima atención.

Recuerda que el manual de tu auto es como la receta médica en donde está dicho qué se debe hacer y cada cuánto tiempo. De esta manera también estarás seguro en cada uno de tus viajes.

EXTRAVIASTE EL MANUAL DE TU AUTO?

NO TE PREOCUPES TE PROPORCIONAMOS UNA AMPLIA GAMA DE MANUALES DEL SECTOR AUTOMOTIZ.

FIX-MEXICO



DCMR
MANUALES DE MECANICA Data for presise solution



ESPACIO DISPONIBLE





UNA LEYENDA QUE REGRESÓ... PARA SEGUIR HACIENDO HISTORIA

Reconocida como uno de los rallies más icónicos del mundo, **La Carrera Panamericana** recorre más de **3,000 kilómetros** en un increíble viaje de ocho días, atravesando los paisajes más impresionantes y representativos de México.

Es una carrera donde se vive la adrenalina al máximo en carreteras cerradas al tránsito, gracias al apoyo de gobierno federal, combinando etapas de velocidad, historia del deporte motor, turismo y la calidez de uno de los países más hospitalarios del mundo.

Celebrada por primera vez de 1950 y 1954 para conmemorar la apertura de la carretera Panamericana, esta legendaria competencia atrajo a héroes del volante y a las marcas más prestigiosas. Revivida en 1988, hoy es un evento icónico, moderno, seguro y de clase mundial, que honra su legado con una visión actualizada y profesional.

Ya sea como competidor o apasionado del automovilismo, **La Carrera Panamericana** es mucho más que una carrera: es un viaje inolvidable lleno de historia, pasión y espíritu de aventura.

Pueden participar vehículos históricos preparados para competencia, clasificados en distintas categorías de acuerdo con sus características.

Consulta los detalles en el reglamento oficial disponible en:

<https://lacarrerapanamericana.com.mx/pilotos/reglamento-la-carrera-panamericana/>

¡Sé parte de la leyenda!





OCT 16	Chiapas- Veracruz
OCT 17	Veracruz -CDMX
OCT 18	CDMX - Puebla
OCT 19	Puebla - Querétaro
OCT 20	Querétaro- Guanajuato
OCT 21	Guanajuato - San Luis Potosí
OCT 22	San Luis Potosí - Zacatecas



La Carrera Panamericana
DEL 16 AL 22 DE OCTUBRE
#MASPANAMERICANAQUENUNCA



**PUEBLOS
MÁGICOS**

México *ESTÁ DE
MODA*

HISTORIA DE LA CARRERA PANAMERICANA



Conocida mundialmente en su etapa inicial como The Mexican Road Race, la competencia deportiva de automóviles recibió el nombre de La Carrera Panamericana.

La Carrera, evento deportivo tipo rally, catalogado como uno de los más importantes en su género, además de ser el de mayor **recorrido** en el mundo. Regla a superar incluso a las carreras de la Milé Miglia y la Targa Florio de Italia.

La Historia de La Carrera Panamericana se divide en dos etapas, la primera es la **etapa antigua** que va de 1950 a 1954, donde grandes **pilotos** participaban, a bordo de vehículos con marcas europeas de renombre como Ferrari, Alfa, Lancia, Mercedes, Porsche o Maserati, además de las norteamericanas Ford y Oldsmobile.

En 1954 se celebró la quinta y última carrera de la era antigua, ya que el gobierno mexicano de aquel entonces, decidió cancelar el evento, por motivos de seguridad, después del trágico incidente en las 24 Horas de Le Mans, en Francia, en el año de 1955.

Tuvieron que pasar poco más de tres décadas para que la historia reviviera en el año de 1998, naciendo la segunda era de La Carrera, conocida como la **etapa moderna**, la cual hemos celebrado de manera ininterrumpida hasta la fecha.

CATEGORÍAS

VINTAGE DE PRODUCCIÓN

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS PANAMERICANOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

VINTAGE MOTOR

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS PANAMERICANOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

SPORT MOTOR

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS PANAMERICANOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

SPORT MOTOR

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS PANAMERICANOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

ORIGINAL PANAM

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS PANAMERICANOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA A

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA A PLUS

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA B

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA B PLUS

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA C

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

HISTÓRICA C PLUS

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

AUTOS DE EXHIBICIÓN

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

PORSCHE PANAM CUP

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A

SPORT & CLASSIC TOUR

NOMENCLATURA DEL VEHÍCULO

GRUPO DE AUTOS HISTÓRICOS

TIPO DE AUTOS

Alfa Romeo 159, Ford 159A, Mercury 159A, Chevrolet 159A







ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE



ESPACIO DISPONIBLE





ESPACIO DISPONIBLE

FIX-MEXICO



PORSCHE



telcel





SEGUROS
EL POTOSI

Seguros **Atlas** 
La empresa a mi medida



FIX-MEXICO

DCMR
MANUALES DE MECANICA Data for precise solutions





FIX-MEXICO



TU COMPAÑÍA



Quálitas
COMPAÑÍA DE SEGUROS®



FORRO 2 DISPONIBLE



CONTRAPORTADA DISPONIBLE