### Cortex Automotriz — Comparativo competitivo

Fecha: 2025-09-05

Fuentes: INEGI; JATO; equipamiento y precios internos; scrapers públicos; procesamiento propio

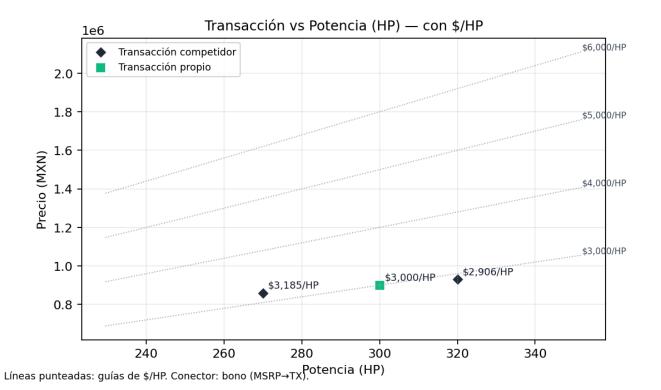
### Parámetros de selección y costo

Parámetro	Valor
Horizonte de análisis (km)	60 000
Precio electricidad (MXN/kWh)	4.00
Uso eléctrico PHEV (%)	50%
Permitir misma marca	No
Años permitidos competidores	Año del propio
Exigir mismo body type	Sí
Tolerancia de longitud (±%)	8%
Tolerancia de equipamiento (±%)	10%
Jaccard mínimo estimado	0.90
Selección automática	No
Nº competidores (K)	3
Body type (propio)	N/D
Longitud (propio, mm)	N/D

Resumen Ejecutivo: Análisis Comparativo de Vehículos Este análisis compara el Vehículo Principal con competidores, evaluando precios (MSRP y transacción), potencia, equipamiento y percepción de valor. Responde: "¿Por qué cuesta más?" o "¿Son equivalentes?". Incluye costo/HP para balance precio-rendimiento. Presenta insights y recomendaciones.

- BrandX Model S Base (2025) [Propio]
- BrandY Ranger XL (2025)
- BrandZ Hilux SR (2025)

Vehículo	Mantenimiento 60k (MXN	
BrandX Model S	\$32,000	
BrandY Ranger	\$35,000	
BrandZ Hilux	N/D	



## Gap de precio (TX) — Brandx Model S Base 2025 vs Brandy Ranger XI 2025

Categoría	Propio	Competidor	Delta	Impacto en Valor
MSRP (\$)	\$950,000	\$880,000	<b>▼</b> \$70,000	Más caro sin ventaja
Precio Transacción (\$)	\$900,000	\$860,000	<b>▼</b> \$40,000	Mantiene ventaja
HP	300	270	<b>\$</b> 30	Mejor rendimiento
MSRP/HP (\$)	\$3,167	\$3,259	<b>▲</b> \$-93	Mejor valor por potencia
Transacción/HP (\$)	\$3,000	\$3,185	<b>▲</b> \$-185	Mejor valor por potencia
Seguridad	Control estabilidad + A	D <b>&amp;6</b> ntrol estabilidad	<b>A</b> +	<ul><li>Principal con mejor</li></ul>
Conectividad	CarPlay + Android Auto	CarPlay	<b>A</b> +	Principal con mejor
Otros	Cámara 360	Similar	▼-	Competidor con mejor

#### **OEM/Pricing**

- 1. Justificación del precio: Propio más caro; justificar con equipamiento, HP o TCO.; Mejor \$/HP propio
- 2. Valor por equipamiento: índice favorece al propio (combina equipamiento, HP e impacto de precio).
- 3. Equipamiento exclusivo: Propio: Cámara 360, Alerta de Colisión, Android Auto, Monitor punto ciego | Competidor: Ninguno

#### **Producto**

- Potencia: superior
- Exclusivos propios: Android Auto, Cámara 360, ADAS clave

#### **MKT & Sales**

- HP: más | MSRP: peor | TCO60k: inferior
- Recomendación: reforzar valor si precio > competidor; si no, capitalizar ventajas en equipamiento/ahorro.
- TCO 60k: ventaja propia

#### Fuerza de Ventas

- Reforzar valor/bono selectivo
- Ganchos de venta: Android Auto, Cámara 360, ADAS clave
- Narrativa potencia: más HP

# Gap de precio (TX) — Brandx Model S Base 2025 vs Brandz Hilux Sr 2025

Categoría	Propio	Competidor	Delta	Impacto en Valor
MSRP (\$)	\$950,000	\$910,000	<b>▼</b> \$40,000	Más caro sin ventaja
Precio Transacción (\$)	\$900,000	\$930,000	<b>▲</b> \$-30,000	Refuerza ventaja en precio real
HP	300	320	▼ \$-20	Competidor con mejor
MSRP/HP (\$)	\$3,167	\$2,844	▼ \$323	Competidor con mejor
Transacción/HP (\$)	\$3,000	\$2,906	▼ \$94	Competidor con mejor
Seguridad	Control estabilidad + A	D <b>&amp;6</b> ntrol estabilidad + A	DAS	Equivalentes
Conectividad	CarPlay + Android Auto	Android Auto	<b>A</b> +	<ul><li>Principal con mejor</li></ul>
Otros	Cámara 360	Similar	▼-	Competidor con mejor

#### **OEM/Pricing**

- 1. Justificación del precio: Propio más caro; justificar con equipamiento, HP o TCO.; Mejor \$/HP competidor
- 2. Valor por equipamiento: índice favorece al propio (combina equipamiento, HP e impacto de precio).
- 3. Equipamiento exclusivo: Propio: Cámara 360, Apple CarPlay, Monitor punto ciego | Competidor: Ninguno

#### **Producto**

- Potencia: inferior
- Exclusivos propios: Apple CarPlay, Cámara 360

#### **MKT & Sales**

- HP: menos | MSRP: peor | TCO60k: similar
- Recomendación: reforzar valor si precio > competidor; si no, capitalizar ventajas en equipamiento/ahorro.
- TCO 60k: paridad

#### Fuerza de Ventas

- Ganchos de venta: Apple CarPlay, Cámara 360
- Narrativa potencia: suficiente y eficiente HP

Insights Estratégicos • Usa \$/HP y precio de transacción para justificar premiums o bonos selectivos. • A igual MSRP, más HP/equipamiento ayuda a inclinar la balanza. • Ajusta tácticamente (financiamiento/bonos) cuando el competidor te supere en \$/HP.