

BOLETÍN

Julio
2024

- ▶ INFORMACIÓN
- ▶ FORMACIÓN
- ▶ INTEGRACIÓN

meineke
DOING CAR CARE RIGHT

EDITORIAL / JULIO 2024

- ▶ LAS JUNTAS DE TRABAJO EN MEINEKE
- ▶ 5 ELEMENTOS DE SEGURIDAD EN EL AUTO
- ▶ QUÉ SON LOS LEADS
y cómo pueden impulsar los negocios
como Meineke

- ▶ DATOS SUPER CURIOSOS
que seguramente no conoces
- ▶ SEGUIMOS CRECIENDO
- ▶ MEJORES INDICADORES DE LA RED
JULIO 2024

Hola

Con el gusto de contactar con todos a través de este Boletín, les comparto un par de artículos que son de gran utilidad para la operación diaria de nuestros Centros y que pueden contribuir significativamente a mejorar los resultados, el primero de ellos se refiere a las **juntas de trabajo que en teoría deben realizarse cada semana para mantener informados e integrados a todos los colaboradores**, es lamentable a veces darnos cuenta que no todos están al tanto ni siquiera de los objetivos de ventas y autos por ingresar a cada semana o de acontecimientos importantes que suceden en torno a la marca, la franquicia y hasta la sucursal que a todos interesa y esta es una herramienta muy valiosa para subsanar estas deficiencias de impacto negativo.

La segunda tiene que ver con un tema de Mercadotecnia con el que los Gerentes, Ejecutivos y Franquiciatarios deben estar muy familiarizados, **pudiendo distinguir y es importante que así sea , las diferencias entre un LIKE y un LEAD como auténtico generador de contactos en ventas**, un tercer tema de cultura general y de interés para quienes nos desenvolvemos en el medio, se refiere a algunos elementos de seguridad en los automóviles, hablando de cultura, encontrarán un tema sobre datos curiosos que son insospechables.

Se incluye además un dato de interés general y que se refiere a un crecimiento sostenido, aunque no tan acelerado que nuestra Red sigue teniendo y que se evidencia con la apertura de nuevas sucursales y la preferencia marcada de un número creciente de flotillas nacionales, por ultimo y como cada mes, nos referimos a los mejores resultados alcanzados por algunos de nuestros centros, destacando **en el mes de julio la venta de METEPEC que establece un récord de ventas**, nuestro reconocimiento y felicitación a todo el equipo de trabajo de la sucursal.

Un saludo afectuoso para todos con el mejor deseo de que se encuentren muy bien.

Saludos

Heriberto Medina





LAS JUNTAS DE TRABAJO EN

meineke[®]

Forman parte de la vida diaria de toda organización y constituyen una herramienta muy útil para el logro de objetivos, si estas reuniones son demasiado frecuentes y además mal organizadas, pueden tornarse sin sentido, aburridas o incluso ineficaces, para evitarlo se deben conocer una serie de recomendaciones que ayudarán a que sean efectivas y satisfactorias para todos los que en ellas participan, las explicamos a continuación.

¿QUIEN ORGANIZA LAS JUNTAS Y CON QUÉ PERIODICIDAD?

La figura encargada de organizarlas debe ser siempre el Gerente, algunas veces con el apoyo del Ejecutivo (a) en la elaboración de la orden del día y la generación de reportes.

las reuniones de trabajo deben realizarse cada lunes por la tarde durante el horario de trabajo y no deben durar más de 50 minutos, pueden ser más informales o realizarse con mayor periodicidad si hubiese algún asunto en particular o especial a tratar.

ETAPAS DE UNA JUNTA DE TRABAJO EFICAZ

La organización de una reunión de trabajo tienes varios puntos determinantes que merecen la atención. Uno de ellos son las fases en las que se desarrollan y también debe haber un orden para tratar los temas, hablar de objetivos y responder dudas, es siempre necesario, informar sobre los resultados y las circunstancias o incidentes que se presentaron

durante el periodo previo, así como de los planes o proyectos futuros, es también fundamental, entre otros temas a considerar.

Tomemos en cuenta algunas pautas más para que nuestras juntas sean más productivas.

ANTES DE LA REUNIÓN.

Quien organiza la reunión ha de estar varios minutos antes en el lugar para preparar todo lo necesario, colocar el material que se necesite o repartir los documentos que vayan a revisarse.

Hay que tener en cuenta qué temas se van a tratar en la reunión y su objetivo, es decir, qué se quiere conseguir con la junta, generar todos los reportes necesarios para tener a la mano toda la información sobre los resultados obtenidos en la semana anterior y los avances o alcances de los objetivos propuestos así como cualquier otra información que se pretenda dar a conocer al equipo de trabajo, debemos recordar que un colaborador informado estará siempre en mejores condiciones de contribuir en el logro de nuestros propósitos

Debemos notificar con anticipación cuando y a qué hora se desarrollará la junta y asegurarnos que todos podrán asistir y que la misma no alterara el desarrollo de la operación y sobre todo que no afectaremos la atención de nuestros Clientes, por lo que se requiere planear todo el trabajo que se tenga pendiente para ese día.

DURANTE LA REUNIÓN

Una vez que la reunión ha comenzado es conveniente iniciarla con un repaso a los temas que se vieron en la junta anterior y su estatus si a aun no se han concretado, señalar los temas que se van a tratar y dejar claro el objetivo para que todos los participantes puedan centrarse en él, durante su desarrollo deberá permitirse y hasta fomentarse la participación de todos y resolver las dudas que surjan, en la medida de lo posible.

Antes de que la reunión finalice es de gran ayuda destacar los acuerdos que se han sacado de la misma, apuntarlos en la Minuta y dar lectura de ellos ante todos.

DESPUES DE LA REUNIÓN

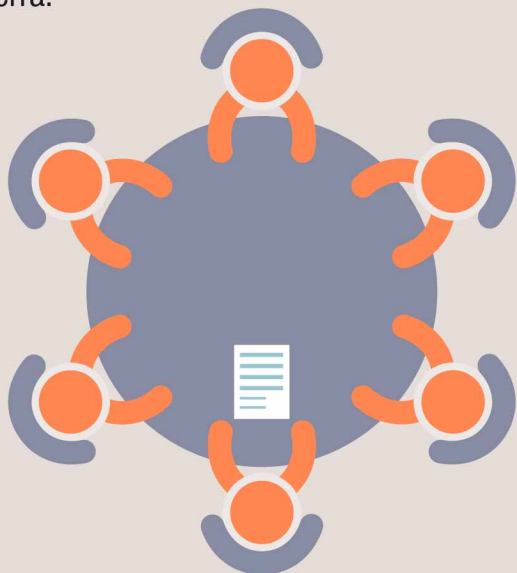
Deberá recabarse la firma de los acuerdos en el formato y entregar una copia a cada uno de los participantes o hacérselos llegar inmediatamente después de la conclusión de la Junta.

Recuerda controlar siempre el tiempo y no saltarte temas.

Si quedo alguna duda por resolver asume y cumple el compromiso de aclararla en su oportunidad.

Aquí te mostramos un formato como guía en el que se muestra un ejemplo de los diversos temas que de manera frecuente deben tratarse.

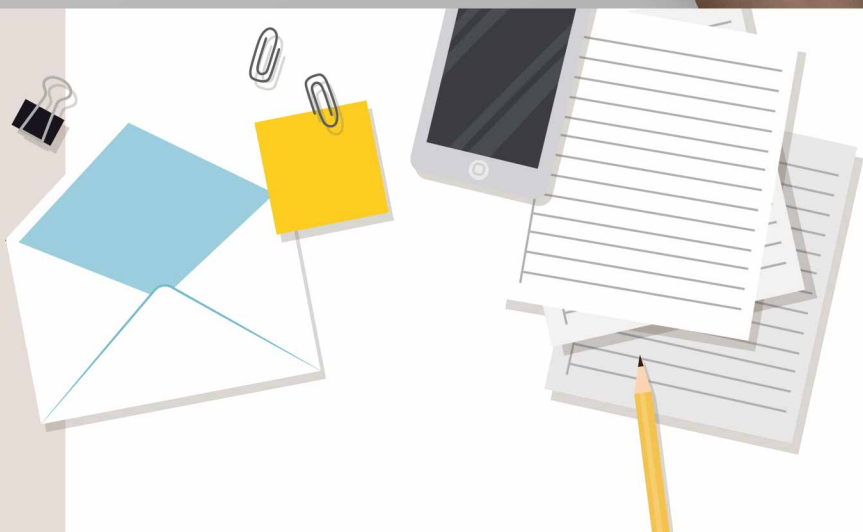
Puedes adoptar dicho formato y si lo prefieres, con la ayuda del área de Operaciones puedes elaborar uno a tu medida. Recuerda por último que en las evaluaciones de visitas se toma en cuenta esta actividad por la importancia que encierra.



Formato de Juntas de Trabajo

meineke®

meineke®		CENTRO:
MINUTA DE LA JUNTA DE TRABAJO		DIA:
ACUERDOS TOMADOS		
AREA TECNICA		
AREA OPERACIONES		
AREA MKT		
OTROS TEMAS		
ORDEN DEL DIA PARA HOY		
AREA TECNICA	1.- análisis de garantías de la semana. 2.- fallas en camiones que se presentaron, nuevos tecnologías aplicadas. 3.- revisión de programas de mantenimiento a equipos y herr.	
AREA OPERACIONES	1.- revisión de reportes del co. Análisis de resultados. 2.- revisión de la aplicación de protocolos. 3.- revisión de programas de mantenimiento y tiempos. 4.- revisión de cumplimiento de acuerdos.	
AREA MKT	1.- revisar los reportes del mkt, clientes por cuenta, marcas, modelos, nuevos y repetidos. 2.- revisar aplicación del programa de MKT para esta semana. 3.- análisis del Telemarketing.	
OTROS TEMAS	1.- revisar programas de motivación. 2.- chequear plan de sesiones y programa de capacitación. 3.- seguimiento del grupo de trabajo.	
FIRMA DE ASISTENTES		
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:
NOMBRE:		FIRMA:





Del Boletín de Roshfrans. Ago.2024

5 / ELEMENTOS ESENCIALES DE SEGURIDAD EN EL AUTO

¿Sabías que desde el 2015 se estableció un protocolo de seguridad para automóviles?

Esta norma se refiere a NOM-194-SCFI-2015 y fue publicada en El Diario Oficial de la Federación. La ley tiene como fin impulsar la incorporación de dispositivos en los coches para que los pasajeros se encuentren a salvo ante cualquier percance dentro de la unidad. De la misma forma, a nivel mundial, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) propuso una serie de medidas de seguridad las cuales conocemos como sistema ADAS (Sistemas Avanzados de Asistencia a la Conducción)

Las cuales incluyen: SISTEMA ABS

(sistema de frenos antibloqueo), ESC (control electrónico de estabilidad), EPS (sistema de dirección electrónica asistida) AIR BAG (bolsas de aire en todos los asientos) no solo para el piloto y copiloto, SRI (Sistemas de Retención Infantil). **Es por esto que, antes de comprar un automóvil, es importante tomar en cuenta que además de la estética y comodidad, los autos deben proporcionarte confianza.** Son varios los factores que pueden provocar un accidente automovilístico y en ocasiones no podemos intervenir en ellos. Pero tener un coche con las mejores condiciones sin duda puede hacer la diferencia.

RECUERDA que se trata del coche que te llevará a ti y a los tuyos, por lo que antes de elegir, checa la siguiente lista con los puntos de seguridad que debe contar:

1. Bolsas de aire: Su objetivo es evitar que durante un percance el conductor se impacte contra alguna parte dura dentro del automóvil. También existen las de cortina, cuya función es proteger a los pasajeros ubicados en el asiento trasero.

2. Llantas: Se trata del único elemento de seguridad activa de un vehículo que tiene contacto con el pavimento. Revisa que tu auto tenga los neumáticos adecuados para los caminos que normalmente circulas. Además, debes mantenerlos en buenas condiciones.

3. Suspensión activa: Se encarga de controlar los amortiguadores de forma independiente para adaptarse al camino y el tipo de conducción. De esta forma, si el camino es empedrado, reducirá la dureza de los amortiguadores para evitar que se pierda contacto con la superficie.

4. Frenos ABS: Evitan que las ruedas se bloqueen y patinen al frenar, ya que el vehículo no sólo desacelera de manera óptima, sino que también permanece estable y obediente durante la reducción de velocidad. Esto quiere decir que el conductor podrá girar el volante mientras frena para esquivar obstáculos.

5. Dirección asistida: Este aspecto técnico de seguridad activa reduce los accidentes, pues evita que el volante se mueva por algún descuido. A bajas velocidades, este sistema permite al conductor cambiar la dirección del volante; en cambio, a altas velocidades, su ayuda se reduce y la dirección se endurece. Tener en mente estos puntos de seguridad al revisar los autos que te gustan te llevará a tomar la mejor decisión en tu próxima compra.

QUE SON LOS LEADS

Y COMO PUEDEN IMPULSAR LOS NEGOCIOS COMO MEINEKE

meineke®



Hoy por hoy, la inmersión en el Marketing Digital es imprescindible, por ello, pretendemos tener muy en claro la importancia de trabajar y direccionar nuestras acciones en conseguir LEADS más que LIKES, veamos por qué.

Like: Representa una acción positiva hacia un contenido específico, pero no implica un interés directo en convertirse en cliente potencial.

Lead: Indica un interés más profundo en los productos o servicios de una empresa, ya que el usuario proporciona información que permite una interacción continua.

Entender la diferencia entre likes y leads es crucial para optimizar nuestras estrategias de marketing

Conquistar nuevos clientes es uno de los mayores retos que las empresas enfrentan diariamente.

Toda la estrategia, desde el marketing inicial, al establecimiento de precios, está orientada a la generación de contactos capaces de transformarse en clientes.

Esto requiere que las empresas entiendan el comportamiento de su público objetivo y del mercado en el que están insertados para crear acciones de Marketing Digital enfocadas en la atracción de leads.

¿QUE ES UN LEAD?

En el Marketing online, el lead se trata de un cliente potencial de la marca que demostró interés en consumir tu producto o servicio. Un usuario se transforma en lead cuando deja sus datos personales en el sitio web de la empresa para recibir una oferta (material valioso) o se suscribe en una lista de correos a recibir información periódicamente (newsletter).

Los usuarios más compatibles con el perfil del cliente ideal de la empresa. Luego, el lead pasa a formar parte de la lista de candidatos a Cliente (pipeline) del negocio y es trabajado por los equipos de marketing y ventas en esfuerzos conjuntos para lograr el cierre de las tentativas.

Así, el lead se ha convertido en sinónimo de cualquier visitante que brinde sus datos de contacto a cambio de algún tipo de contenido. También se puede definir el lead como alguien que se pone en contacto con tu empresa en busca de más información sobre tu producto o servicio.

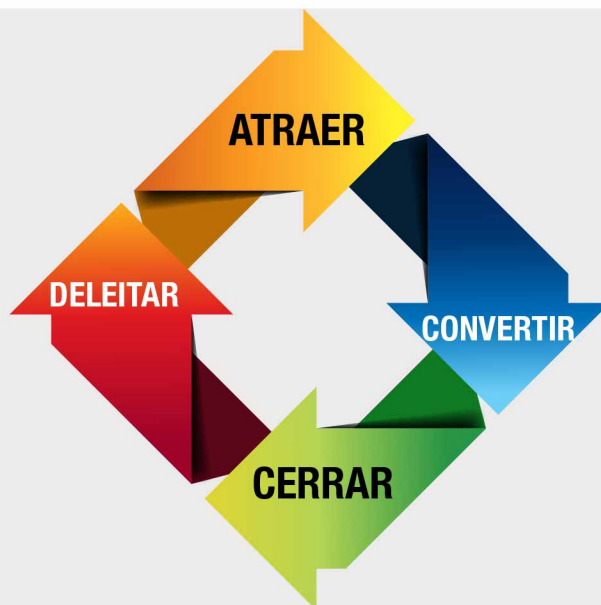
Captar leads es fundamental para el éxito de la empresa, especialmente cuando consideramos las bajas tasas de conversión para servicios digitales.



AQUÍ MOSTRAMOS LAS DIFERENTES ETAPAS DE CONVERSIÓN DE UN CLIENTE

EXTRAÑOS
VISITANTES
LEADS
CLIENTES
PROMOTORES

ESTAS SON LAS ETAPAS DEL CICLO DE LAS VENTAS EN EL MARKETING DIGITAL



Al inicio del ciclo de ventas, todos los usuarios son extraños (strangers). Para estas personas, lo ideal es producir contenidos dirigidos a un público amplio, responsables, el ciclo consiste en varias etapas:

Atracción:

atraer usuarios por medio de artículos cuyos temas son amplios y alcanzan una gran cantidad de internautas (persona que navega en internet). En otras palabras, es la carnada que traerá un nuevo visitante a tu blog o sitio web. Es en esta etapa del embudo que se produce más contenido. Para captar al visitante, es necesario incluir un call-to-action (llamada para la acción), estimulándolo a interactuar con tu marca y así convertirse en lead.

Generalmente, en esta etapa, el formato del contenido se alterna bastante. Puedes utilizar formatos como:

Textos escritos, videos, Infografías (representación visual de la información), ebooks (versión digital de una publicación), presentaciones, podcasts (episodios grabados y transmitidos en línea), o tutoriales.

Ahora el visitante no solo autorizó la conversación, también solicitó que enviaras más información interesante sobre tu producto o servicio.

Convertir:

En este momento, el usuario es nutrido con contenido más especializado, estrechando la relación con la empresa y se predispone a la compra.

Cerrar:

Es una oportunidad para convertirse en autoridad sobre el tema y establecer una relación de confianza con el cliente potencial. Esto significa que el lead y la empresa están a un paso de concretar el negocio. Si la estrategia es bien ejecutada, es posible transformar un lead en cliente (customer) y como sabemos, un cliente es la base de la sobrevivencia de una empresa.

Deleitar:

En esta etapa, es necesario continuar produciendo contenido para encantar a los clientes y convertirlos en promotores de la marca, o sea, defensores que tendrán la función de difundir buenas referencias sobre el negocio.

¿PORQUE ES NECESARIO GENERAR LEADS?

Después de conocer un poco más de lo que significa un LEADS, ya podremos imaginar la importancia de esta nueva herramienta de retención de clientes para la empresa.

Las empresas que más admiras ¿porque atraen tu atención?

¿Qué ofrecen tan interesante?

Por supuesto son empresas que se han convertido en autoridades en algún tema o nicho de mercado (área a la que se dedican), una de las formas de mostrar tu conocimiento sobre algún tema y atraer la atención de un futuro cliente es publicar y ofrecer contenidos de calidad como se ha mostrado.

EJEMPLO. Imagina que necesitas un Plomero y que no conoces a nadie en tu colonia, lo mas probable es que prendas tu computador y en el Internet buscaras uno en las cercanías. Entonces, te encuentras con dos sitios WEB, uno de ellos posee una página con datos de contacto y algunas imágenes, en otro, haces click directamente con un enlace o texto que te lleva directamente a un cuadro de información que te ofrece la solución a tu problema, sus posibles causas y hasta algunas recomendaciones para que no te vuelva a suceder ese problema en el futuro.

¿Cuál llamará más tu atención?

Seguramente el segundo.

Esto sucede porque es necesario cautivar al posible consumidor atrayéndolo a tu página para ayudarlo.

A partir de ahí se establece una relación de confianza con alguien que está interesado en lo que se ofrece y esta abierto a una posible oferta de los servicios o productos que se ofrecen para tomarlo, basta con alimentar esa relación honesta y de confianza con las personas atraídas por el contenido, entiéndase esta como una única oportunidad de relación y de cerrar negocios, aunque en un principio no parezca así. Cuantos más clientes potenciales se tengan a

disposición, mayores serán las oportunidades de mejorar los resultados a mediano y largo plazo.

Conociendo ahora un poco mas sobre estos temas de Marketing Digital, vale la pena esforzarse por hacer publicaciones orgánicas en sus redes y darle mayor difusión a nuestra sucursal, busca el apoyo del área de Mercadotecnia, recuerda que tenemos ya una persona de apoyo para todos estos propósitos.



"Registros con los datos de aquellas personas que se han interesado por los contenidos online de la empresa".

TIPOS DE LEADS

LEAD

LEAD CUALIFICADO PARA MARKETING

LEAD CUALIFICADO PARA VENTA



P.ALES VÍAS PARA GENERAR LEADS ONLINE

- 1 Contenidos por leads
- 2 Marketing en buscadores
- 3 Publicidad online
- 4 Email Marketing
- 5 Video Marketing
- 6 Tráfico Social



P.ALES VÍAS PARA GENERAR LEADS OFFLINE

- 1 Publicidad masiva
- 2 Eventos
- 3 Fuerza de ventas
- 4 Directorios



DATOS SUPER CURIOSOS

que seguramente no conoces

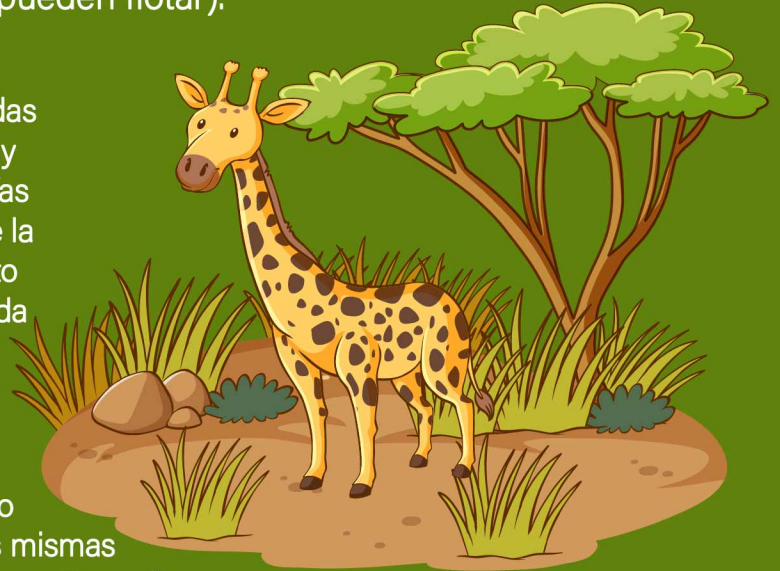


UNA NUBE

Pesa alrededor de un millón de toneladas. Una nube suele tener un volumen de 1 km³ y una densidad de 1,003 kg por m³, es decir, un 0,4% menos que el aire que la rodea (por eso pueden flotar).

LAS JIRAFAS

Tienen 30 veces más probabilidades de ser alcanzadas por un rayo que las personas. Es cierto que sólo hay cinco rayos mortales bien documentados sobre jirafas entre 1996 y 2010. Pero debido a que la población de la especie es de sólo 140.000 durante este tiempo, esto supone alrededor de 0,003 muertes por rayo por cada mil jirafas cada año. Esto es 30 veces la tasa de mortalidad equivalente para los seres humanos.



LOS GEMELOS INDÉNTICOS

No tienen las mismas huellas dactilares. Después de todo, no puedes culpar de tus crímenes a tu gemelo. Esto se debe a que los factores ambientales durante el desarrollo en el útero (longitud del cordón umbilical, posición en el útero y ritmo de crecimiento de los dedos) influyen en su huella dactilar.

EL AGUA



Puede no ser húmeda. Esto se debe a que la mayoría de los científicos definen la humedad como la capacidad de un líquido de mantener el contacto con una superficie sólida, lo que significa que el agua en sí no es húmeda, pero puede hacer que otros objetos lo sean.

LLEVAR CORBATA

Puede reducir el flujo sanguíneo al cerebro en un 7.5% Un estudio realizado en 2018 descubrió que llevar corbata puede reducir el flujo sanguíneo al cerebro hasta un 7.5%, lo que puede hacerte sentir mareado, con náuseas y provocar dolores de cabeza. También pueden aumentar la presión en los ojos si se llevan demasiado apretadas y son excelentes portadoras de gérmenes.

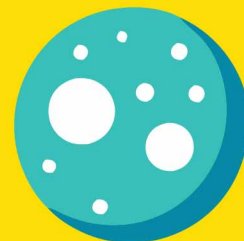


meineke®



EL MIEDO A LAS PALABRAS LARGAS

Se denomina **Hipopotomonstrosesquippedaliofobia**. Esta palabra de 36 letras fue utilizada por primera vez por el poeta romano Horacio en el siglo I a.C. para criticar a los escritores con una afición irracional por las palabras largas. Fue la poeta estadounidense Aimee Nezheukumatathil, posiblemente asustada de su propio apellido, quien acuñó el término tal y como lo conocemos en 2000.



EL PERRO MÁS VIEJO DEL MUNDO

Aunque la edad media que alcanza un perro suele rondar los 10-15 años, un perro boyero australiano, "Bluey", sobrevivió hasta la madura edad de 29,5 años.



LOS FLAMENCOS NO NACEN ROSAS

En realidad, vienen al mundo con plumas grises y blancas y sólo adquieren un tono rosado después de empezar una dieta de camarones de salmuera y algas verdeazuladas.



MORIRSE DE RISA

Varias personas han muerto debido a una risa intensa que les provocó un ataque al corazón o asfixia. Los espectáculos de humor deberían ir acompañados de una advertencia.

LOS EQUIPOS DE FÚTBOL QUE VISTEN DE ROJO JUEGAN MEJOR

El color de tu ropa puede influir en cómo te perciben los demás y cambiar cómo te sientes. Una revisión de los partidos de fútbol de los últimos 55 años, por ejemplo, demostró que los equipos que llevaban una vestimenta roja jugaban sistemáticamente mejor en los partidos en casa que los equipos de cualquier otro color.



LOS PLÁTANOS SON RADIOACTIVOS

Al ser ricos en potasio, todos los plátanos son ligeramente radiactivos, ya que contienen el isótopo natural potasio-40. Es interesante saber que el organismo contiene alrededor de 16.000 toneladas de potasio al año. Curiosamente, tu cuerpo contiene alrededor de 16 mg de potasio-40, lo que significa que ya eres unas 280 veces más radiactivo que un plátano. Cualquier exceso de potasio-40 que obtengas de un plátano se excreta en pocas horas.



meineke

SEGUIMOS CRECIENDO

Es de gran satisfacción poder compartir esta noticia que confirma la solidez de nuestra Red Meineke-Econolube y la confianza que tienen en la Marca y la Franquicia nuestros Franquiciatarios y nuevos inversionistas.

El mes de julio pasado logramos una mas de las ultimas **3 cambios de marca Midas por Meineke** ya que se inauguró la nueva sucursal de **SAN PEDRO DE LOS PINOS** con nuestro nuevo Socio Operador, el señor Carlos Cheja, antes de ella habíamos quitado la misma marca por la nuestra en las sucursales de San Rafael y Cafetales, sucursales operadas por el señor Jacobo Cheja de manera muy exitosa pues son 2 de las 5 sucursales de mayor flujo junto con la de Patriotismo que también él opera.

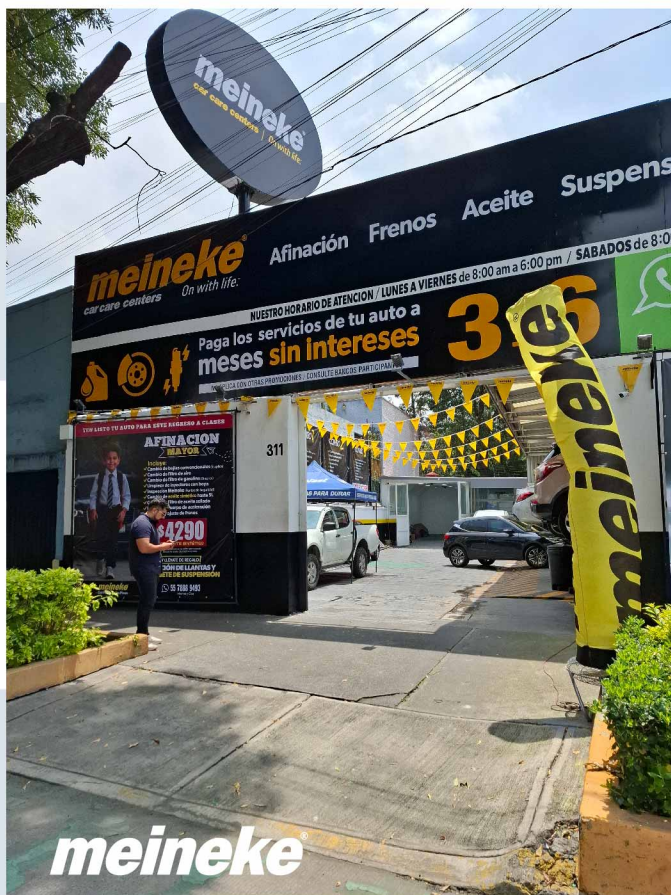
Es de reconocer y agradecer el buen trabajo que se ha venido desarrollando y el apego al esquema de negocio de la marca, aprovechando al máximo los recursos y medios de que dispone la Franquicia. Podemos compartir un testimonial que el señor J. Cheja nos compartió al referirse a las razones de su éxito.

1. Seguir los Protocolos de atención al cliente proporcionados por la Franquicia.

2. Usar las herramientas que tenemos a nuestro alcance como SAS, tableta. Departamento de publicidad, experiencia de Operaciones para apegarse lo más posible al deber ser que marca la franquicia para su optimo funcionamiento ya que es un modelo probado.

3. Tratar de apegarse lo más posible al modelo de porcentajes y montos que marca la franquicia para un mejor éxito, porcentajes de ventas de paquetes, cantidad de coches, promedio de factura, ventas crédito, y clientes que regresan a nuestro centro y que podemos considerar como clientes.

4. Siempre estar en contacto con la franquicia para cualquier inquietud o problema relacionado con la parte administrativa o técnica. Siempre he visto y experimentado una total disposición.



5. Apoyarse en los convenios que se tienen con diferentes marcas para mejores costos, como MOBIL.

6. Las flotillas con las que Meineke tiene convenios son una parte muy importante.

7. Atención al cliente, desde inicio al final, pero sobre todo explicar y exponer las mejores razones punto por punto porque se debe de hacer la reparación, explicarlo varias veces o con diferentes palabras hasta asegurarnos su entendimiento.

8. Cuidar la marca Meineke, sentirse orgulloso de pertenecer a una organización.

9. Tener buenas instalaciones, limpieza mantenimiento, baños, café, dulces, azúcar, internet.

10. Esquema de comisiones claras y fácil de entender, así los empleados pueden medir día a día sus progresos.

11. Metas mensuales claras y alcanzables.

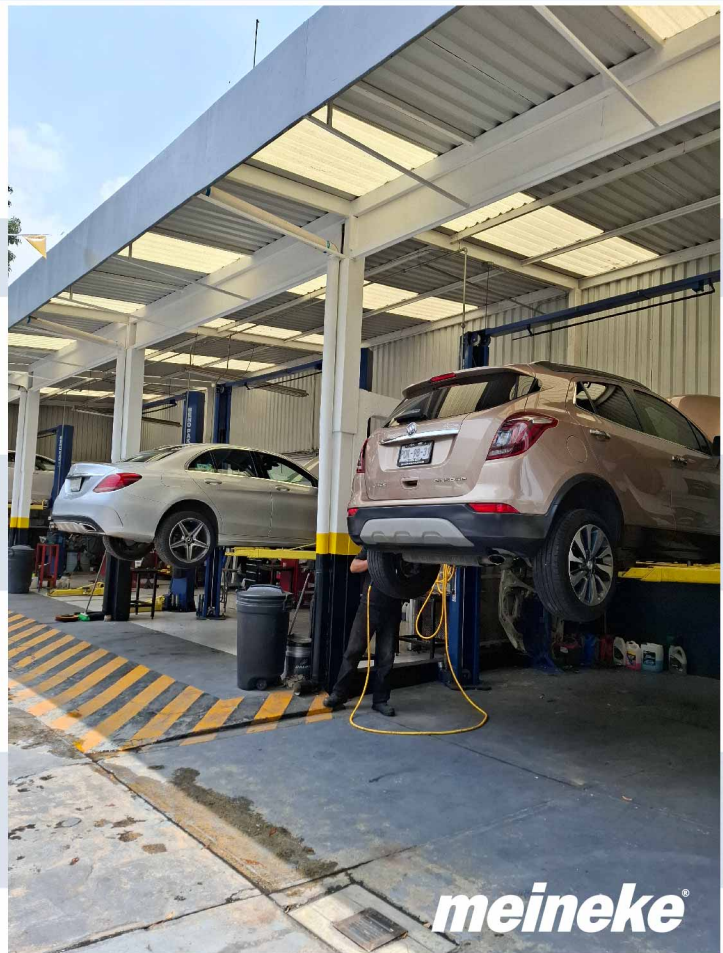
12. Incentivos espontáneos en base a logros, bonos, comida, día de descanso.

13. Publicidad mensual pagada, obligatoria, no puede faltar.

14. Estar ahí, que vean que hay una persona responsable del taller a un nivel directivo.

15. Apoyo en ventas, ayudar con conocidos, recomendaciones, etc.

16. Conseguir Flotillas locales.



MEJORES INDICADORES DE LA RED



JULIO 2024

VENTAS

METEPEC	\$1,120,667.00
PATRIOTISMO	\$902,848.00
SAN RAFAEL	\$754,539.00

AUTOS

METEPEC	200
CD JUAREZ CENTRO	174
CD JUAREZ TRIUNFO	173

FACTURA PROMEDIO

TOLUCA	\$11,577.00
AGUILAS	\$7,721.00
CUAUTITLAN	\$7,367.00

SERVICIOS POR AUTO

TOLUCA	4.6
CAFETALES	3.8
TULANCINGO	3.5

COSTO DE PARTES

PACHUCA	28%
TULANCINGO	20.0%
MÉRIDA	30.9%

meineke[®]

JULIO 2024

