

BOLETÍN

ENERO
2025

2025

- ▶ INFORMACIÓN
- ▶ FORMACIÓN
- ▶ INTEGRACIÓN

meineke[®]
DOING CAR CARE RIGHT ✓

EDITORIAL / ENERO 2025

- ▶ ALGUNOS DE LOS LOGROS DURANTE 2024
- ▶ FUNCIONES DE UN GERENTE
 - Funciones Diarias
 - Funciones Semanales
 - Funciones Semestral y Anual
- ▶ PLAN DE TRABAJO
- ▶ PREPUESTO DE OPERACIÓN

- ▶ USOS EXTRAORDINARIOS DE COSAS COMUNES / LA LECHE
- ▶ INVENTOS QUE CAMBIARON EL MUNDO / LA COMPUTADORA
- ▶ MEJORES INDICADORES DE LA RED NOVIEMBRE
- ▶ MEJORES INDICADORES DE LA RED DICIEMBRE

Comenzamos un año mas y quiero aprovechar para expresar mis deseos de que cada uno de los que conforman la familia Meineke México y sus familias cuenten con los recursos y sobre todo con buena salud para que con buena voluntad de hacer lo necesario, logren sus buenos propósitos que les permita ser felices siempre.

Con gusto les comparto esta edición de nuestro Boletín en el que como siempre ofrecemos temas de interés y sobre todo de utilidad para todos, en el verán una pequeña reseña de lo que el año pasado realizamos para contribuir al éxito de nuestras sucursales, que desafortunadamente no todos pudieron aprovechar; tomando en cuenta que estamos al comienzo de una nueva etapa en la que es propio el planear iniciar con nuevas acciones que nos permitan obtener resultados diferentes, mejores a los anteriores, **les compartimos un par de herramientas que ya hemos dado a conocer y que ayudan mucho a lograr nuestras metas y eficientizar las finanzas, me refiero a un formato para formular un PRESUPUESTO DE OPERACIÓN y otro para elaborar un PLAN DE TRABAJO, revísenlos y dense la oportunidad de comprobar que serán de gran ayuda.**

Con el propósito de orientar los grandes esfuerzos que día a día realizan nuestros Gerentes, les compartimos una **guía de actividades que puede ayudar también como una lista de comprobación para los Franquiciatarios y que incluso puede ser adaptado a las circunstancias de cada Centro.**

Además, buscando que este medio de comunicación resulte de interés general en su lectura, les compartimos otros artículos que acrecienten nuestra cultura y saber, entérense como se originaron las computadoras y aprendan que más hacer con la Leche.

Deseo que todos lo disfruten mucho.

Reciban mi agradecimiento por toda su colaboración y confianza.

Heriberto Medina



2024

ALGUNOS DE LOS LOGROS DURANTE EL 2024



Recién terminamos un año más de la existencia de la marca Meineke en México, cumpliendo ya 24 años y si bien el año 2022 ha sido uno de los de mayor crecimiento resurgiendo de la crisis del COVID, **el año pasado fue sin duda uno de logros importantes que queremos compartirte**, pues todos hemos sido partícipes de ellos.



RESULTADOS EN NÚMEROS

Ventas Globales: Crecimiento del casi **11% versus 2023**, más de 10 sucursales crecieron a más del **25%**

Factura Promedio: Aumento de \$ **3,832.00 a \$ 4,446.00**, lo que significa un crecimiento del **16%**

Servicios por auto: Paso de **2.20 a 2.38**, teniendo un crecimiento del **8%**, pareciera poco, pero es algo muy significativo.

Costo de Partes Global: Se redujo del **36.02% al 33.33%**, lo que significa mayor rentabilidad para las sucursales que están en esos rangos.

Servicios de frenos: Después de años intentándolo, logramos subir el porcentaje del servicio de frenos al **15.73%**

Sucursales: Se abrió una sucursal más en la Ciudad de México, San Pedro de los Pinos.

RESULTADOS DE FLOTILLAS



Se incrementaron en un 31% las ventas de este sector.

Se incrementó en **25%** el ingreso de autos de flota.

Se incrementó **18%** la factura promedio llegando a promediarla hasta en \$ **7,690.00**

Se mejoró el proceso de la mesa de control, subsanando deficiencias que persistían desde hace tiempo.

Se implemento un control sistematizado de toda la cartera para salvaguardar las cuentas por cobrar y por pagar.

RESULTADOS DE OPERACIONES

Se concluyó el Programa de Certificación de 8 cursos para Gerentes y Ejecutivos logrando 12 certificaciones completas y entregándose un total de 203 Diplomas de participación.

Se logro el registro del Contrato de Adhesión ante Profeco de todas las sucursales (excepto Cd. Juarez).

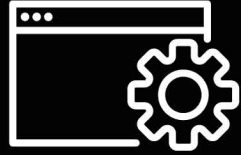
Se concluyó con la implementación de tableta electrónica para la realización de la Orden de Servicio y la Inspección de Mantenimiento.

Se ofrecieron **2 cursos en línea sobre Autos Híbridos.**

Se concluyo la **actualización de la lista de clasificación de autos.**

Se elaboro un nuevo **Plan de Apertura para nuevas sucursales.**

Se realizaron un total de 83 visitas operacionales a las sucursales de la Red Meineke-econolube



Se logro una extraordinaria **alianza comercial con MOBIL** obteniendo importantes ahorros en el precio de los lubricantes y la creación de un fondo para la adquisición de Souvenirs acorde a las compras de cada sucursal.

Se retomo la publicación del Boletín Interno como un muy importante medio de comunicación y coadyuvante de mejoras llegando a un total de 41 publicaciones.

Se concluyo con éxito el Concurso de el "Gran Premio Meineke" contribuyendo a la mejora de resultados del año.



RESULTADOS DE MERCADOTECNIA

Se cuenta ya con un **COMUNITY MANAGER** propio.

Se cuenta ya con el apoyo de una **agencia especializada en Marketing Digital.**

Se renovó por completo la **Página Web de Meineke.**

Se actualizaron todas las **Landing Page de las sucursales.**

Se crearon **parrillas de contenido para Redes Sociales** que se comparten a la Red cada mes.

Las **campañas Institucionales se transformaron a digitales.**

Se generan **campañas pagadas en FB durante 15 días cada bimestre.**

Se generan **reportes de todas las campañas en redes** y se comparten a cada sucursal participante.

Se crearon **videos de stock** para tenerlos de apoyo en las pantallas de las salas de cada taller.

Se crearon **2 nuevas Redes Sociales, Tik Tok y LinkedIn** con contenido educativo e información de la Franquicia, Flotillas y Bolsa de trabajo.

Se actualizó Google Maps para poder contar con mayores reseñas y comentarios del cliente y poder lanzar nuevas campañas de Marketing.

Se renovó por completo la imagen y el contenido que se tenía en Instagram, logrando alcanzar los 2,746 seguidores.

Estos logros nos motivan y comprometen a seguir sumando esfuerzos con todos ustedes para seguir creciendo y fortaleciendo la cadena Meineke México contando con la colaboración de todos.

FUNCIONES DE UN GERENTE

Si bien el propósito fundamental del puesto de Gerente de sucursal Meineke es : **Ser responsable de la administración y operación del centro de servicios a su cargo**, creando estrategias de ventas para el logro de las metas y objetivos, supervisando que la prestación de los servicios y atención al cliente estén apegados a los procesos y procedimientos de la franquicia, **importante es que tenga todo un panorama completo de las demás actividades que debe realizar para alcanzar todas esas metas y objetivos contando siempre con la ayuda y colaboración de todo su equipo de trabajo y la coordinación con el Franquiciatario.**

Para ello , compartimos esta guía que contempla quizás si no de una manera totalitaria, la mayoría de las tareas que un poco a detalle debe cubrir , si es que no cuenta con alguna indicación específica de superiores inmediatos.



meineke®



FUNCIONES DIARIAS

de un Gerente en Meineke

FUNCION	PERIODICIDAD	ESTATUS	REALIZADO
1. Realizar Check List de apertura (si conforme a la rotación de horarios le correspondió abrir la sucursal). Enciende equipos y dispositivos revisando conexión a internet.	DIARIA	EN PROCESO	OK
2. Verificar la integración y disposición de todo su equipo de trabajo.	DIARIA		NO
3. Revisar el plan de mantenimiento y limpieza.	DIARIA		PENDIENTE
4. Revisión de citas programadas para el día.	DIARIA		
5. Revisa plan de trabajo mensual para ejecutar las acciones correspondientes al día.	DIARIA		
6. Revisa todos los pendientes del día anterior.	DIARIA		
7. Control constante del flujo de trabajo, distribuyendo los clientes con y sin reservación.	DIARIA		
8. Prende el SAS revisando avisos.	DIARIA		
9. Revisa correspondencia oficial de la franquicia maestra.	DIARIA		
10. Revisa y analiza el reporte de ventas y gastos del día anterior.	DIARIA		
11. Revisa y analiza el consumo de partes del día anterior.	DIARIA		
12. Revisa situación de caja chica. (reembolsos, pagos a proveedores, etc.).			
13. Vigila el seguimiento de prospectos por WhatsApp, Messenger, Google, correos, registro de llamadas entrantes, etc.	DIARIA		
14. Revisar el cumplimiento de todos los procesos de la atención a flotillas (envío de documentación, asignación de folios, pagos del día etc.).	DIARIA		
15. Supervisa la operación del centro asegurándote de que todos los servicios se realizan en tiempo y forma con apego a los Procesos y Protocolos que marca la Franquicia Maestra.	DIARIA		
16. Ofrece la atención al público en general realizando las gestiones de promoción venta de todos los servicios para alcanzar sus objetivos	DIARIA		

FUNCIONES SEMANALES

de un Gerente en Meineke

FUNCION	PERIODICIDAD	ESTATUS	REALIZADO
1. Revisión de los reportes de Asistencia del personal.	SEMANAL	EN PROCESO	OK
2. Revisión y análisis de reportes (Ventas, Mercadotecnia, Consumo de Partes, Etc.)	SEMANAL		NO
3. Revisar Reportes de resultados de campañas de MKT Digital.	SEMANAL		PENDIENTE
4. Revisar comentarios de Clientes en Google.	SEMANAL		
5. Revisar reporte de llamadas de 72 horas. (ejecución y veracidad de comentarios).	SEMANAL		
6. Revisar lista de Tareas pendientes en el Task.	SEMANAL		
7. Revisar Reporte de llamadas de Servicios Pendientes (aprovechamiento del Cupón Factura).	SEMANAL		
8. Revisar el reporte de Saldos Vencidos para gestionar cobranza y controlar fujo de efectivo.	SEMANAL		
9. Revisar cuentas por Pagar.	SEMANAL		
10. Revisar Programa de Mantenimiento y Limpieza.	SEMANAL		
11. Revisar Plan de Trabajo y ejecutar acciones para cumplirlo.	SEMANAL		
12. Revisar reporte de garantías y reclamaciones.	SEMANAL		
13. Revisar Presupuesto de Operación.	SEMANAL		
14. . Revisión de reportes de comisiones e incidencias para elaboración de nómina.	SEMANAL		
15. Revisión de inventario de almacén definiendo comparas programadas para la semana, realizar inventarios físicos aleatorios.	SEMANAL		
16. Revisar Ordenes de Servicio Pendientes o en Proceso (ver registro del SAS con días de atraso).	SEMANAL		
17. Realizar la Junta de Trabajo	SEMANAL		
18. Prospección de Flotillas Locales.	SEMANAL		
19. Revisar comprobantes de gastos por canjear facturas	SEMANAL		

FUNCIONES SEMESTRAL / ANUAL

de un Gerente en Meineke

FUNCION	PERIODICIDAD	ESTATUS	REALIZADO
1. Revisión y análisis de reportes (Ventas, Mercadotecnia, Resultados de Campañas de MKT Digital, Consumo de Partes, Etc.).	MENSUAL	EN PROCESO	OK
2. Revisar Reporte de PBI para dar seguimiento de Indicadores Estratégicos.	MENSUAL		NO
3. Revisar Programa Bitácora de Mantenimiento de Equipos.	MENSUAL		PENDIENTE
4. Revisar avances de capacitación de todo su equipo de trabajo.	MENSUAL		
5. Dar seguimiento a la vigencia de Licencias y Permisos según revisión anual	MENSUAL		
6. Realizar Inventario físico general de refacciones.	MENSUAL		
7. Elaboración de Plan de Trabajo Mensual.	MENSUAL		
8. Elaboración de Plan de Campañas de MKT digital.	MENSUAL		
9. Realizar estudio de Mercado (competencia, refaccionarias, talleres de apoyo, posibles prospecciones y alianzas comerciales, etc.).	MENSUAL		
10. Realizar Presupuesto de Operación.	MENSUAL		
11. Atender llamada de la Franquicia Maestra (Operaciones, técnica, MKT, Flotillas, Dirección) de seguimiento.	MENSUAL		
12. Revisar estado de cuenta de pago de regalías (operación y publicidad).	MENSUAL		
13. revisión y análisis del Reporte de Promociones (Programa de Recompensas \$ importes acumulados y no acreditados).	SEMESTRAL		
14. Realizar Inventario de todos los activos del Taller.	SEMESTRAL		
15. Revisar las refacciones obsoletas sin movimiento a 180 días.	SEMESTRAL		
16. Dar seguimiento a Clientes que no regresan (12 meses).	ANUAL		
17. Revisar y analizar Reporte de Mejores Proveedores para actualizar Catalogo.	ANUAL		
18. En enero revisar todas las vigencias de permisos y Licencias del Taller.	ANUAL		

PLAN DE TRABAJO



Recuerda; "no andes dando palos de ciego"

Al tener claras nuestras metas, es muy importante realizar una planeación, que además de fomentarnos el hábito de la autodisciplina nos facilita la concentración en una o varias tareas para trabajar en ella hasta concretarla, esta es la importancia de un **Plan de Trabajo** que, como instrumento de planificación, ordena y sistematiza información de modo que pueda tenerse una visión del trabajo a realizar, indicando objetivos, metas, actividades, responsables y cronograma para llevarlas a cabo.

El Plan de Trabajo deberá elaborarse conforma a las circunstancias y necesidades específicas de cada uno, pero deberá cubrir al menos tres de las áreas o aspectos que se marcan en el ejemplo muestra que presentamos con el propósito de que se cuente con una herramienta que cada mes tenga a disposición el Gerente para poder alcanzar sus metas.

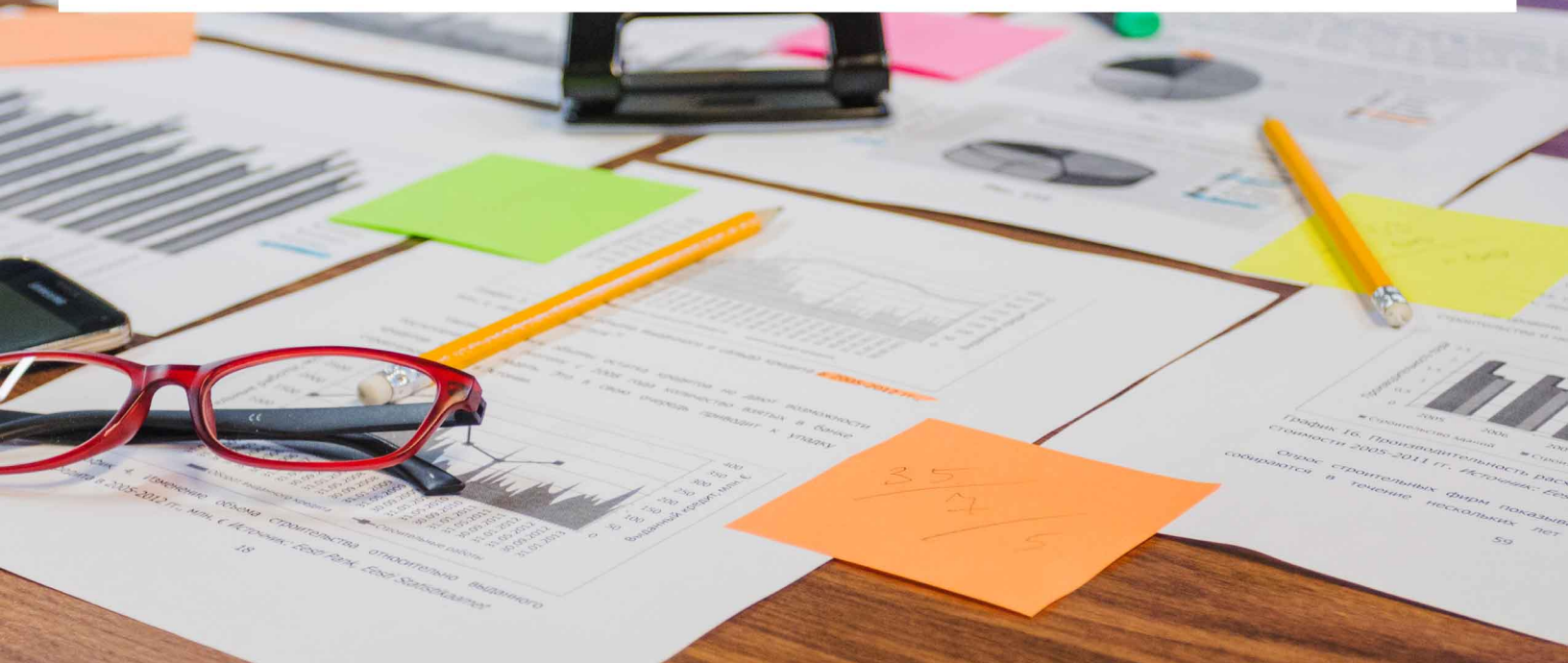
Muchas veces se considera que hacer un plan no sirve de nada, esta es una aseveración que puede ser cierta si en realidad las acciones no se llevan a cabo y, en consecuencia, no se obtienen los resultados esperados y se frustra el equipo de trabajo, perdiendo todo interés en dicho Plan.

No duden en dedicar tan solo unos cuantos minutos cada principio de mes para la formulación de esta herramienta de enorme utilidad que hemos visto ayuda mucho a las sucursales exitosas que se caracterizan por su organización y disciplina y sobre todo por sus buenos resultados, contacten al área de operaciones para recibir ayuda en su elaboración.

PLAN DE TRABAJO MENSUAL

para una sucursal Meineke

OBJETIVO	SITUACION ACTUAL	LOGRO DEL MES	ACCIONES	RESPONSABLE	SEPTIEMBRE																														INDICADORES DE ÉXITO	RECURSOS REQUERIDOS
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
INGRESAR AL MENOS 24 AUTOS NUEVOS 40% (59)	12		realizar Alianza comercial con la plaza el molino	Jacob																														Reporte de Ventas - Gastos y de MKT del SAS al 300819		
			instalar lona de temporalidad de paquete carretero en \$749	Jacob																																
			realizar Mailing masivo con promocion de 15% de descuento en Afiliaciones Plus	Jacob																																
			continuar con lona Promocional sobre Campaña Trimestral " Inspecciones Gratis"	Jacob																																
			instalar Lona Emergente (solo por hoy -afiliaciones al 50%)	Jacob																																
			activar el marketing digital promocionando afiliaciones y franquias	Jacob																																
VENDER 35 CAMBIOS DE ACEITE Y FILTRO 60% (59)	28		instalar lona de CAF por \$ 449.00 asociando marca Mobil	Jacob																													Reporte de MKT del Sas	\$-00		
REGISTRAR AL MENOS 50 LLAMADAS DE CLIENTES INTERESADOS EN ACUDIR AL CENTRO	2		elaborar formato y mantenerlo a la mano para llevar el registro	Alma																													formato de registro elaborado	\$-00		
INGRESAR AL MENOS 25 CLIENTES POR MEDIO DE CONVERSION (1 POR DÍA)	???????????		explicar ampliamente las ventajas competitivas como propuestas de valor	Alma y Jacob																													Reporte de MKT SAS medios	\$-00		
MANTENER UNA CALIFICACION DE 4 ESTRELLAS EN GOOGLE	3.9		invitar a Clientes satisfechos a que agreguen sus comentarios en la pagina	Alma y Jacob																													Imagen de la Pagina	\$-00		
ALCANZAR UNA VENTA DE \$ 10.083.00 DE VENTA A FLOTILLA LOCAL 9% (\$ 201.674.00)	\$3,598.00		prospectar una empresa nueva cada mes	Jacob																													Reporte de Ventas SAS, empresas	\$-00		
LOGRAR INGRESAR 41 AUTOS DE CLIENTES REPETIDOS 60% (59)	12		realizar TLMKT bimestral con reporte SAS sobre Terminación de Placa, realizar 10 llamadas diarias	Alma																													Reporte de Ventas - Gastos y de MKT del SAS al 300819			
			realizar TLMKT sobre Servicios Recomendados x KM, realizar 10 llamadas diarias	Alma																																
			entregar las Herritas de Reten (Sticker parabrisas, Tarjeta 5º cal. Cupón Fact., T. Loyalti) resaltando su valor	Alma																																
REDIMIR AL MENOS 12 CUPONES FACTURA	0		realizar TLMKT sobre Servicios Pendientes conforme al reporte del SAS con 15 días de antigüedad	Alma																													reporte de MKT del SAS al 300819	\$-		
LOGRAR QUE AL MENOS 41 CLIENTES ACUMULEN O REDIMAN PUNTOS LOYALTY 70% (59)	13		invitar a todos los Clientes repetidos a que utilicen sus puntos loyalty conforme el reporte de Promociones del SAS	Alma																													reporte de Promociones del SAS a 300819	\$-		
LOGRAR QUE AL MENOS EL 80% DE LA BASE DE CLIENTES TENGA DIRECCION ELECTRONICA	69%		recabar direcciones electronicas de todos los Clientes nuevos y con los repetidos asegurarse que tienen ese registro	Alma y Jacob																													Monitor del SAS al 300819	\$-		
EFFECTUAR TELEMARKETING DE 72 HORAS AL MENOS AL 80% DE LOS CLIENTES	95%		realizar el TLMKT conforme al reporte del SAS registrando comentarios	Alma																													Reporte del SAS al 300819	\$-		
ALCANZAR UN REGISTRO DE SERVICIOS PENDIENTES DE POR LO MENOS \$ 100,837.00) 50% (\$ 201,674.00)	\$-00		revisar todas las Inspecciones de Mantenimiento, cotizar los servicios adicionales y registrar en el SAS al cerrar la O.S. lo que no autoriza el Cliente	Alma y Jacob																													Monitor del SAS al 300819	\$-		
LOGRAR VENDER AL MENOS \$ 50,418.00 POR SERVICIOS ADICIONALES 25% (\$ 201,674.00)	\$142,101.00		adjuntar fotos y videos a Presupuestos	Jacob																														por ahora un registro Manual en Excell	\$-	
MANTENER VIGENTE DE FORMA PERMANENTE EL PROGRAMA DE MESES SIN INTERESES	a partir de \$ 5000.00		hablar con el Lic Medina para bajar el minimo a \$ 2,000	Jacob																														Estado de cuenta Bancario conciliado	\$-	
VENDER AL MENOS \$ 4,033.00 DE ACCESORIOS AUTOMOTRICES (limpadores, desodorizantes , etc.) 2% (\$ 201,674.00)	????		crear un Stock minimo y armar exhibidor	Jacob																														Reporte de Ventas y Gastos del SAS al 300819	\$-	
VENDER AL MENOS \$ 32,267.00 EN SERVICIOS DE LA FAMILIA DE FRENO 16% (\$ 201,674.00)	\$24,571.00		capacitar a los tecnicos en la realizacion de la inspeccion de Mantenimiento al 100%	Hugo Rosas																													report de ventas y Gastos del SAS al	\$-		
REALIZAR UNA VENTA DIARIA DERIVADA DE LAS INSPECCIONES QUE SE REALIZAN AL RECIBIR EL AUTO	???????		realizar el inventario de recepcion del auto con la tecnica de herradura y en presencia del Cliente	Jacob																													reporte de MKT del SAS al 300819	\$-		
LOGRAR UNA VENTA DE \$ 10,083.00 EN LLANTAS 5% (\$ 201,674.00)	\$-00		revisar las llantas al recibir el auto utilizando un profundimetro para impactar al Cliente	Jacob																													Gastos del SAS al 300819	\$-		
EFFECTUAR UNA VENTA DE AL MENOS 7 CAMBIOS DE ACEITE SINTETICO 30% (35)	16		revisar las especificaciones del aceite en la tapa de llenado y explicar los beneficios de este aceite al Cliente	Jacob																													Reporte de Ventas y Gastos del SAS al 300819	\$-		
CAPACITAR EN VENTAS Y PROTOCOLO AL GERENTE	programar capacitacion de ventas		aplicar los conocimientos para generar un cambio en los resultados del centro	Heriberto Medina																													evaluacion de operaciones	\$-00		
CERTIFICAR A TODOS LOS TECNICOS	no han pasado los examenes		acreditar programa actual de cursos Tecnicos en sistema electrico) Alberto y Oscar para el 17 de septiembre	Hugo Rosas																													examenes con calificacion de 8.5	\$-00		
INTEGRACION DE EQUIPO COMPROMETIDO CON LAS METAS	se tiene un bono por logro de objetivos de autos		armar un Plan Motivacional para el personal del Centro si logra el objetivo de autos al 100%	Jacob																													minuta de junta de trabajo firmadas	???????		



PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

Es muy sabido que **si no sabemos a dónde vamos, será casi imposible llegar a ese destino**, esa es la importancia de conocer nuestras metas y objetivos, mismas que, en términos financieros, deben quedar expresadas en términos de ingresos y egresos, es decir, ventas y gastos bajo el formato de Presupuesto.

Desde hace tiempo, hemos diseñado un formato que proponemos para su implementación en las sucursales de la Red a fin de contar con esta valiosa herramienta de control que muchas veces no se dispone y que deriva en no tener claridad en las desviaciones de nuestros resultados sin poder siquiera vislumbrar opciones de ajuste o correcciones que nos redirijan hacia nuestras metas de negocio.

No omitimos comentar que, bajo un formato parecido, contamos con un presupuesto integrado a los resultados del SAS que nos ofrece prácticamente un estado de resultados de la operación al día y que solo requiere un registro minucioso de los gastos que en su mayoría se realizan con el fondo fijo de caja.

En próximos días les estaremos enviando los presupuestos de ventas y autos establecidos para este año 2025 y conforme a ellos podrán elaborar también su propio Presupuesto de Operación con el formato que compartimos, en cuanto lo consideren conveniente, pónganse en contacto con el área de Operaciones para recibir cualquier ayuda requerida y pronto comiencen a recibir los beneficios del uso de esta herramienta de valor.

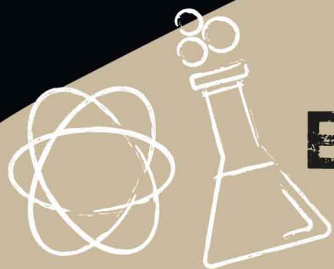
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

para una sucursal Meineke

	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21	Total	
% TEMP	8.2%	8.1%	8.2%	8.3%	8.3%	8.4%	8.5%	8.4%	8.3%	8.3%	8.4%	8.7%	100.0%	
# SEMANAS	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	52	
INGRESOS	3,804,000.00													
Ventas	310,026	308,504	312,689	314,591	315,732	320,677	322,960	319,536	314,591	314,591	317,634	332,470	3,804,000.00	
Ventas Semanales	62,005	77,126	78,172	78,648	78,933	64,135	80,740	79,884	78,648	62,918	63,527	83,117	73,987.80	
Autos Mes	936	76	77	77	78	79	79	79	77	77	78	82	936.00	
Factura promedio	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050	4,050.00	
COSTOS VARIABLES	228,448.96	222,123.17	225,135.94	226,505.38	227,327.04	230,887.58	232,430.91	230,065.92	226,505.38	226,505.38	228,696.48	239,378.11	2,744,110.24	
26.0% Mano de Obra	85,837.00	80,211.14	81,299.09	81,793.61	82,090.32	83,376.07	83,969.50	83,079.36	81,793.61	81,793.61	82,584.84	86,442.10	994,270.24	
37.0% Partes	114,709.62	114,146.63	115,694.86	116,398.60	116,820.84	118,650.56	119,495.05	118,228.32	116,398.60	116,398.60	117,524.58	123,013.75	1,407,480.00	
6.5% Regalias	20,151.69	20,052.79	20,324.77	20,448.40	20,522.58	20,844.02	20,992.37	20,769.84	20,448.40	20,448.40	20,646.21	21,610.52	247,260.00	
2.5% Publicidad	7,750.65	7,712.61	7,817.22	7,864.77	7,893.30	8,016.93	8,073.99	7,988.40	7,864.77	7,864.77	7,940.85	8,311.74	95,100.00	
CONTRIBUCION	81,577.04	86,381.23	87,552.86	88,085.42	88,404.96	89,789.62	90,428.69	89,470.08	88,085.42	88,085.42	88,937.52	93,091.49	1,059,889.76	
GASTOS FIJOS Y VARIABLES	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 79,792.00	\$ 957,504.00	
\$ 1,000.00 Mantenimiento	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 524.00	\$ 6,288.00	
\$ 1,000.00 papeleria y Art. Oficina	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	
\$ 42,000.00 Renta	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,000.00	\$ 504,000.00	
\$ 500.00 Equip. Herramienta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 1,783.00 Agua	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 1,783.00	\$ 21,396.00	
\$ 1,514.00 Luz	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 1,514.00	\$ 18,168.00	
\$ 875.00 Telefono	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 951.00	\$ 11,412.00	
\$ 300.00 Uniformes	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00	
\$ 4,800.00 Servicios Contables	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 57,600.00	
\$ 670.00 Seguros	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 670.00	\$ 8,040.00	
\$ 1,000.00 Gasolina	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	
\$ 2,500.00 Limpieza	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00	
\$ 1,000.00 Otros Gastos	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	
Capacitacion/PUBLICIDAD	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00	\$ 21,000.00	
Financiamiento	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 240,000.00	
UAIR	\$ 1,785.04	\$ 6,589.23	\$ 7,760.86	\$ 8,293.42	\$ 8,612.96	\$ 9,997.62	\$ 10,636.69	\$ 9,678.08	\$ 8,293.42	\$ 8,293.42	\$ 9,145.52	\$ 13,299.49	\$ 102,385.76	
3.00% Comision t. credito	\$ 9,300.78	\$ 9,255.13	\$ 9,380.66	\$ 9,437.72	\$ 9,471.96	\$ 9,620.32	\$ 9,688.79	\$ 9,586.08	\$ 9,437.72	\$ 9,437.72	\$ 9,529.02	\$ 9,974.09	\$ 114,120.00	
Otras Deducciones														
Utilidades después de financieros	\$ (7,515.74)	\$ (2,665.90)	\$ (1,619.80)	\$ (1,144.30)	\$ (859.00)	\$ 377.30	\$ 947.90	\$ 92.00	\$ (1,144.30)	\$ (1,144.30)	\$ (383.50)	\$ 3,325.40	\$ 11,734.24	
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 284,971	\$ 3,419,657	



meineke



Usos **EXTRAORDINARIOS** de cosas comunes



Les compartimos estas recomendaciones que encontramos en un libro de una muy importante editorial y que llaman la atención por la simpleza y eficacia que señalan, que claro está, quedan a la consideración de cada quién.



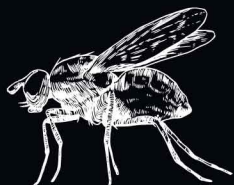
PARA HACER QUE EL PESCADO CONGELADO SEPA FRESCO

Coloque el pescado congelado en un baño de leche hasta que se descongele, se sorprenderá del sabor tan fresco del pescado.



PARA PULIR LOS CUBIERTOS DE PLATA

Remoje en leche agria (leche fresca con vinagre) durante 30-60 minutos, después enjuáguela en agua tibia y jabonosa, saque brillo con un paño seco y suave.



PARA ALIVIAR QUEMADURAS DE SOL E INSECTOS

Mezcle una parte de leche en polvo con dos partes de agua y una o dos pizcas de sal, frote sobre la quemadura o los piquetes; las enzimas de la leche en polvo ayudaran a neutralizar el veneno del insecto y aliviar el ardor de la quemadura.



meineke

PARA REMOVER EL MAQUILLAJE

Disuelva 3 cucharadas soperas de leche en polvo con 1/3 de agua tibia y mezcle muy bien. Agregue agua o leche hasta lograr la consistencia de una crema, aplique sobre la piel con una toalla facial, posteriormente enjuague con agua.



PARA REMOVER LAS MANCHAS DE TINTA

Remoje la prenda con las manchas en leche por toda una noche y lave como de costumbre.

PARA DAR EL MEJOR SABOR A LOS ELOTES

Simplemente agregue 1/4 de taza de leche en polvo a la olla donde se hervirán sus elotes y los tendrá mas frescos y dulces.



PARA LIMPIAR ARTÍCULOS DE PIEL

Simplemente frote un poco de leche, déjela secar y saque brillo con un paño seco y suave.





INVENTOS QUE CAMBIARON EL MUNDO

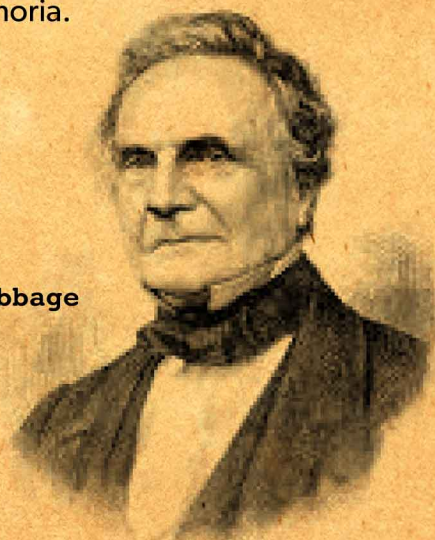
LA COMPUTADORA

Cuando las máquinas pasaron de realizar nuestra labor física a ejecutar también la intelectual, nació una nueva era: la informática.

En la Inglaterra del siglo XVII la computadora era una persona. Su trabajo era hacer operaciones aritméticas una y otra vez, para compilar tablas matemáticas útiles para Ingenieros, Arquitectos y Militares....Por eso, a finales de ese siglo, Napoleón encargó al matemático Gaspard de Prony que elaborara las tablas trigonométricas y logarítmicas más precisas jamás realizadas, de Prony decidió separar los procesos difíciles de los sencillos, nació así uno de los fundamentos de las computadoras.

Al británico Charles Babbage se le considera el padre de la computadora a pesar de que solo construyó un par de máquinas para calcular funciones matemáticas y analíticas en 1835, pero dejó las bases de una computadora actual: unidad lógica para hacer cálculos-CPU-, estructura de control con instrucciones- Lenguaje de programación, un lugar donde guardar los cálculos-la memoria.

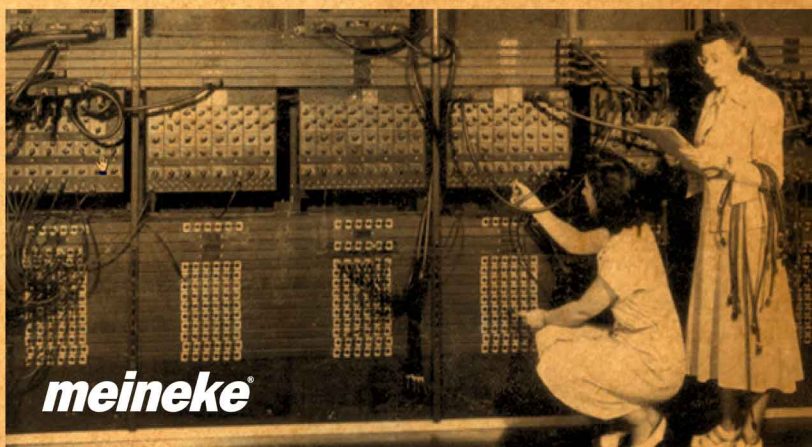
Charles Babbage



El concepto de computadora moderna apareció en 1936 con Alan Turing, quien concluyó que una computadora tendría que ser capaz de resolver cualquier problema mediante una cadena de operaciones lógicas que sólo usara un código binario (cero-uno o verdad-mentira).

El 12 de mayo de 1941, en Berlín, Konrad Zuse, usando relés telefónicos, encendió la primera computadora digital electromecánica controlada por un programa, la bautizó como la Z3.

En 1943, en Londres, un equipo de científicos bajo la dirección de Turing construyó una computadora electrónica, digital y programable que llamaron Colossus, que no llegó a considerarse como un ordenador, ya que no lograba resolver cualquier problema, como si lo pudo hacer el ENIAC (Electronic Numerical Integrator Computer) construido en 1945 por el físico estadounidense JHON MAUCHLY y el ingeniero eléctrico JOHN PRESER ECKERT en la Universidad de Pensilvania, se ideó para hacer los cálculos necesarios para construir una bomba de hidrógeno, lo lograron con la colaboración en la programación de seis mujeres.



meineke

MEJORES INDICADORES DE LA RED



NOVIEMBRE 2024

VENTAS

METEPEC	\$ 1,019,710.00
AGUILAS	\$ 917,143.00
PATRIOTISMO	\$ 901,759.00

AUTOS

CD JUAREZ LA RAZA	171
METEPEC	164
PATRIOTISMO	150

FACTURA PROMEDIO

TOLUCA	\$ 10,172.00
QUERÉTARO	\$ 8,792.00
AGUILAS	\$ 8,116.00

SERVICIOS POR AUTO

CAFETALES	4.5
TOLUCA	4.3
QUERÉTARO	4.2

COSTO DE PARTES

BOSQUES DEL LAGO	30.00%
SAN RAFAEL	30.20%
TEPEYAC	30.30%

MEJORES INDICADORES DE LA RED



DICIEMBRE 2024

VENTAS

METEPEC	\$ 908,744.00
SAN RAFAEL	\$ 759,968.00
CAFETALES	\$ 703,334.00

AUTOS

METEPEC	144
CD JUÁREZ CENTRO	141
HERMOSILLO	134

FACTURA PROMEDIO

TOLUCA	\$ 9,456.00
TAPACHULA	\$ 7,204.00
METEPEC	\$ 6,311.00

SERVICIOS POR AUTO

TOLUCA	5.77
AGUILAS	3.77
TULANCINGO	3.51

COSTO DE PARTES

SAN MATEO	26.46%
TEPEYAC	28.53%
HERMOSILLO	28.85%

meineke[®]

ENERO 2025

2025