

BOLETÍN

Junio
2025

- ▶ INFORMACIÓN
- ▶ FORMACIÓN
- ▶ INTEGRACIÓN

meineke[®]
DOING CAR CARE RIGHT

EDITORIAL / JUNIO 2025

- ▶ **CÓMO DESEMPEÑARSE MEJOR EN LA FUNCIÓN DE GERENTES Y EJECUTIVOS**
- ▶ **10 CONSEJOS PARA MANEJAR EN CARRETERA**

- ▶ **EL SIGNIFICADO DE LAS SIGLAS TRASERAS DE LOS AUTOS**

- ▶ **LA HISTORIA DE LOS LIMPIAPARABRISAS**

- ▶ **MEJORES INDICADORES DE LA RED MAYO 2025**

Hola Todos.

En esta edición, nos complace ofrecerles contenido relevante y útil tanto para nuestra labor diaria en los talleres automotrices como para el bienestar y seguridad de nuestros clientes y elementos de cultura general relativa o inherente a nuestro medio.

Nuestro propósito es seguir compartiendo conocimientos, fortalecer nuestras habilidades y fomentar un ambiente de aprendizaje constante.

En esta ocasión, exploramos cómo podemos mejorar nuestras funciones de ventas, que como Gerentes de Centro y Ejecutivos de servicios cada día desempeñamos, un aspecto crucial para seguir mejorando nuestros resultados. También les traemos consejos prácticos para manejar de forma segura en carretera, porque sabemos que la seguridad de nuestros clientes y de todos los que estamos involucrados en el mundo automotriz es fundamental.

Además, damos un vistazo a la historia de un componente esencial de los vehículos: los limpiaparabrisas. Este pequeño pero poderoso invento ha evolucionado para garantizar que nuestros vehículos cuenten con una visibilidad adecuada en todo tipo de clima. Y, por último, exploramos el significado de las siglas que vemos en las partes traseras de los autos, un detalle técnico que muchos de nosotros tal vez pasamos por alto pero que tiene un significado muy importante.

Espero que disfruten de esta edición, que la encuentren interesante y les sirva tanto para su desarrollo profesional como para su vida cotidiana. Sigamos compartiendo conocimientos y creciendo juntos como equipo.

Con el deseo de que se encuentren todos muy bien, reciban un afectuoso saludo.

Heriberto Medina



Como
**DESEMPEÑARSE
MEJOR** en la función que
todos los gerentes y ejecutivos
realizan.



Las ventas son una de las actividades más fundamentales en cualquier negocio, pero para muchos, la idea de ser vendedor puede resultar intimidante. A menudo se asocia con tener que ser extrovertido, persuasivo y con gran habilidad para hablar, cualidades que no todos poseen de forma natural. Sin embargo, el mundo de las ventas no requiere que seas un gran orador o un ser socialmente extrovertido. Existen otras cualidades mucho más valiosas para tener éxito en este campo, como la empatía, la capacidad de enfrentar los "noes" sin desmoronarse, y una escucha activa y profunda.

LA EMPATÍA: El corazón de las ventas.

La empatía es la capacidad de entender y compartir los sentimientos de otra persona. En las ventas, esto significa ser capaz de ponerse en el lugar del cliente y entender sus necesidades, deseos y preocupaciones. En lugar de enfocarte únicamente en lo que quieres vender, es fundamental escuchar primero lo que la otra persona realmente necesita. Este enfoque no solo crea una conexión genuina con el cliente, sino que también permite ofrecer soluciones que realmente puedan ayudar, generando confianza y

lealtad.

Ser empático no implica ser un experto en todos los productos o servicios que ofreces, sino estar dispuesto a ayudar al cliente a encontrar la mejor opción que se ajuste a su situación. Los compradores perciben cuando un vendedor está genuinamente interesado en ayudarles, y esta autenticidad es más efectiva que cualquier discurso de ventas ensayado.

Enfrentar los "NOES" con Resiliencia.

Una de las partes más difíciles de las ventas es enfrentarse al rechazo, pero es algo que forma parte del proceso. El "no" no es personal, y entender esto es crucial para no desmotivar o desanimarse. Los grandes vendedores ven el rechazo como una oportunidad para aprender y mejorar, no como una señal de fracaso.

Mantener una mentalidad resiliente te permitirá continuar con tu esfuerzo sin perder confianza. Cada "no" te acerca un paso más al "sí", ya que te permite ajustar tu enfoque, entender mejor al cliente y mejorar



tus técnicas de persuasión.

La resiliencia en ventas es esencial para continuar después de un revés, y saber manejar la frustración sin rendirse es lo que distingue a un vendedor exitoso de uno que abandona fácilmente.

LA ESCUCHA ACTIVA: Escuchar más de lo que hablas.

Uno de los mayores errores que cometen los vendedores es hablar demasiado. Aunque tener un buen argumento de ventas es importante, escuchar es aún más crucial. La escucha activa implica no solo oír lo que dice el cliente, sino también prestar atención a sus emociones y a lo que no está diciendo. ¿Está preocupado por el precio? ¿Está buscando una solución a largo plazo? ¿Está buscando algo específico que no está encontrando?

Un buen vendedor sabe que, para persuadir efectivamente, necesita conocer las inquietudes y deseos del cliente antes de presentar una solución. Escuchar con atención, hacer preguntas abiertas y dar espacio al cliente para expresarse son prácticas que permiten descubrir qué es lo que realmente le importa y, por ende, cómo ofrecerle una solución

que le convenza.

El éxito en las ventas no depende de ser el orador más elocuente o el más extrovertido del salón, sino de desarrollar habilidades como la empatía, la resiliencia ante el rechazo y la escucha activa. Al centrarte en comprender a los clientes, ser genuinamente útil y manejar los "noes" con madurez, puedes convertirte en un vendedor eficaz sin necesidad de ser una persona extrovertida o un experto comunicador. Las ventas, en su forma más efectiva, no se basan en hablar más, sino en conectar mejor.

Este enfoque seguramente será de gran utilidad para que tu como Gerente o Ejecutivo de Servicio desempeñes con éxito una de las principales funciones que tienes en la Red Meineke.

Después te mostraremos como llevarlo a la práctica.



10 CONSEJOS

PARA MANEJAR EN CARRETERA

Conducir por la carretera puede ser una experiencia placentera, pero también implica riesgos debido a diversos factores como el clima, el estado de la vía, otros conductores y las condiciones de tu propio vehículo. Para asegurar una conducción segura, es fundamental seguir ciertas pautas que no solo te protejan a ti, sino también a los demás. Aquí te presentamos diez consejos esenciales para manejar con seguridad en carretera.

1 REVISAR TU VEHÍCULO ANTES DE SALIR

Una de las maneras más efectivas de evitar sorpresas desagradables en el camino es asegurarte de que tu vehículo está en condiciones óptimas. Antes de salir, revisa el nivel de aceite, los frenos, las llantas, las luces y el sistema de refrigeración, entre otras cosas, ajusta tus espejos y posición del volante, revisa la capacidad de carga de tu vehículo. También asegúrate de tener el tanque de combustible lleno. Un chequeo rápido puede evitar que tengas que batallar con problemas mecánicos a mitad de camino.

2 MANTÉN UNA DISTANCIA SEGURA

En la carretera, es importante mantener una distancia de seguridad con el vehículo que va delante de ti. En condiciones normales, esta distancia debe ser al menos de tres segundos. Si las condiciones meteorológicas son adversas o si la carretera está mojada, aumenta esa distancia para tener tiempo suficiente de reacción ante cualquier imprevisto.

3 RESPETA LOS LÍMITES DE VELOCIDAD

Los límites de velocidad están establecidos por una razón: para garantizar que los conductores tengan el tiempo y espacio suficientes para reaccionar ante situaciones inesperadas. Asegúrate de no exceder la velocidad permitida, especialmente en zonas de curva, zonas escolares o áreas con alta densidad vehicular. Recuerda que, en condiciones de lluvia o niebla, es más seguro reducir la velocidad, incluso si no estás superando el límite.



4 EVITA DISTRACCIONES

Usar el teléfono móvil, comer o ajustar el GPS mientras conduces puede ser fatal. Estas distracciones aumentan considerablemente el riesgo de accidentes. Si necesitas hacer una llamada, ajustar tu música o cambiar la ruta, detente en un lugar seguro para hacerlo. La concentración debe ser total al conducir, sobre todo en viajes largos o en vías rápidas.

5 USA SIEMPRE EL CINTURÓN DE SEGURIDAD

El cinturón de seguridad es uno de los elementos de seguridad más importantes en tu vehículo. Aunque tu coche esté equipado con todas las características de seguridad modernas, como airbags, el cinturón sigue siendo fundamental para protegerte en caso de accidente. Asegúrate de que todos los pasajeros también lo usen, sin importar cuán corto sea el viaje.

6 CONDUCE A LA DEFENSIVA

Conducir de forma defensiva significa estar siempre alerta y preparado para la acción de otros conductores. Nunca supongas que los demás conductores te cederán el paso o harán lo correcto. Mantén la calma y no respondas a las acciones imprudentes de otros con agresividad. Si otro conductor te corta el paso o comete un error, cede el paso para evitar una posible colisión.

7 ADAPTA TU CONDUCCIÓN A LAS CONDICIONES CLIMÁTICAS

El clima puede cambiar de forma impredecible, especialmente en carreteras rurales o de montaña. Si conduces en condiciones de lluvia, nieve o niebla, es crucial que reduzcas la velocidad y aumentes la distancia entre tu vehículo y el de adelante. Si la visibilidad es extremadamente baja, considera detenerte en un lugar seguro hasta que las condiciones mejoren.

8 MANTÉN LOS OJOS EN LA CARRETERA

Aunque es natural querer mirar los espejos retrovisores y laterales con frecuencia, nunca dejes de prestar atención a la carretera. La mayoría de los accidentes ocurren porque el conductor se distrae mirando algo fuera de la carretera, como un paisaje o un cartel publicitario. Mantén tu atención en el camino para poder anticiparte a cualquier situación.

9 HAZ PARADAS REGULARES

En viajes largos, es fácil caer en la fatiga, lo que puede afectar gravemente tu capacidad de reacción y concentración. Para evitar esto, realiza paradas regulares cada dos horas o 200 kilómetros. Aprovecha para estirarte, tomar agua o comer algo ligero. La fatiga aumenta el riesgo de accidentes, por lo que es importante descansar lo suficiente.

10 TEN SIEMPRE A MANO UN KIT DE EMERGENCIA

Es recomendable llevar un kit de emergencia en tu vehículo. Este debe incluir elementos como una linterna, un botiquín de primeros auxilios, cables para arrancar el coche, una rueda de repuesto, herramientas básicas, pinzas, desarmador, señales de alarma, agua y algo de comida. En caso de que surja una emergencia o te quedes varado, tener este kit a mano te permitirá actuar rápidamente y minimizar inconvenientes.

La carretera puede ser impredecible, pero al seguir estos 10 consejos fundamentales, puedes aumentar considerablemente tus posibilidades de llegar a tu destino de manera segura. Recuerda que conducir no solo implica tener habilidades técnicas, sino también tomar decisiones responsables y ser consciente de los riesgos. Cuida tu seguridad y la de los demás, y siempre conduce con prudencia.

meineke



El Significado de las **SIGLAS TRASERAS**

EN LOS AUTOS



En primer lugar, es importante entender por qué los fabricantes de automóviles optan por incluir siglas en la parte trasera de sus vehículos. Estas siglas pueden representar varias cosas, como el nombre del modelo, la marca, características especiales, nivel de equipamiento o versiones específicas. Además, estas letras y números pueden servir como un elemento de marketing, ya que agregan un sentido de exclusividad y prestigio al automóvil.

Cada marca tiene sus propias siglas distintivas, y comprender su significado puede ayudar a los entusiastas de los automóviles a tener una visión más profunda de la marca y su historia.

Algunas marcas de lujo suelen tener siglas muy reconocibles en sus vehículos. A menudo generan curiosidad en los usuarios, que buscan información sobre su origen y significado.

Por otro lado, existen siglas que ayudan a identificar si el vehículo es una versión deportiva, o bien, cuenta con características especiales, estas siglas se han convertido en símbolos de alto rendimiento. Sirven para comprender mejor las características y el nivel de prestaciones de un vehículo.



Te compartimos algunos de los ejemplos más comunes que tal vez ya conocías:

SDI	Standar Diesel Injection (Inyección diesel Estándar).
GT	Gran Turismo (Gran Turismo).
GTI	Gran Turismo Injection (Inyección Gran Turismo).
GTS	Gran Turismo Sport (Gran Turismo Deportivo).
GTX	Gran Turismo Exclusive (Gran Turismo Exclusivo).
GSI	Gran Super Injection (Gran Super Inyección).
GLI	Gran Luxury Injection (Gran Lujo Inyección).
GLS	Gran Luxury Sport (Gran Lujo Sport).
TD	Turbo Diesel (Diesel Turbo).
TDi	Turbocharged Diesel Injection (Inyección Diesel con Turbocargador).
TDDi	Turbocharged Diesel Direct Injection (Inyección Directa Diesel con Turbocargador).
TDCi	Turbocharged Diesel Commonrail Injection (Inyección Common-rail Diesel con Turbocargador).
CDTi	Commonrail Diesel Turbo Injection (Inyección Common-rail Diesel).
HDi	High-pressure Diesel Injection (Inyección Diesel a Alta presión).
TSI	Turbocharged Stratified Injection (Inyección Estratificada con Turbocargador).
FSI	Fuel Stratified Injection (Inyección Estratificada de Gasolina).
TFSI	Turbo Fuel Stratified Injection (Inyección Estratificada de Gasolina con Turbo).
R	Racing (estilo racing).
S	Sport (estilo deportivo).
ST	Sport Technologies (Tecnologías Deportivas), son los modelos deportivos, pero no los más radicales.
RS	Racing Sport (estilo racing deportivo), se refiere ala división europea de Ford Racing.
RT	Racing Turbo (modelo racing con turbo).
20VT	(20 Válvulas Turbo).
EFI	Electronic Fuel Inyection (Inyección Electrónica Gasolina).
MPFI	Multipoint Fuel Injection (Inyección Electrónica Multipunto).
MPI	Multipoint Injection.



LA IMPORTANCIA DE LAS SIGLAS TRASERAS EN LOS AUTOMÓVILES

Las siglas traseras en los automóviles desempeñan un papel significativo en la identidad y la comunicación visual de los vehículos. Estas letras y números que adornan la parte trasera de los autos no son solo meros elementos estéticos, sino que transmiten información importante sobre la marca, el modelo, las características especiales y el nivel de equipamiento. A continuación, exploraremos la importancia de las siglas traseras en los automóviles y cómo influyen en la percepción de los conductores y la imagen de la marca.

Existen algunas siglas que son más fáciles de asociar con ciertas marcas:

SS	Super Sport (modelo superdeportivo) usado en el Chevrolet Camaro.
STI	Subaru Técnica Internacional, se trata de los modelos con altas prestaciones.
AMG	Aufrecht, Melcher, Grossaspach. Los dos primeros son los nombres de los fundadores y el último la localidad donde empezaron cerca de Stuttgart, Alemania. Estas iniciales sirven para denominar a las versiones más deportivas de algunos Mercedes-Benz.
QV	Versiones de altas prestaciones de Alfa Romeo, el famoso trébol de cuatro hojas, "Quadrifoglio Verde".
CUPRA	El modelo más deportivo que tiene SEAT es un acrónimo de CUP-Racing.
FR	También usado por SEAT para las versiones con mayor potencia, su significado es "Formula Racing".
SRT	"Street Racing Technologies". Dodge es quien cuenta con esta división para las versiones más deportivas de Chrysler, Dodge y Jeep.
M	Esta letra denomina a los modelos más prestacionales de BMW, siendo la división "Motorsport".

SIGLAS ASOCIADAS A VERSIONES ESPECIALES Y ALTO RENDIMIENTO

A medida que la tecnología automotriz avanzaba y la demanda de versiones especiales y de alto rendimiento aumentaba, las siglas comenzaron a representar estas variantes emocionantes. Por ejemplo, "GT" (Gran Turismo) se utilizó para denotar versiones deportivas y de alto rendimiento en marcas como Ford, Porsche y Ferrari. Del mismo modo, "RS" (RennSport o Racing Sport) se hizo famosa en marcas como Audi y Porsche, indicando versiones especialmente diseñadas para la pista y el rendimiento extremo.

1. Indicadores de versiones especiales y alto rendimiento

Las siglas traseras también se utilizan para denotar versiones especiales y de alto rendimiento de los automóviles. Por ejemplo, las siglas "RS" en los vehículos de Audi representan "RennSport" en alemán, que significa "deporte de carreras". Estas siglas indican que el automóvil está diseñado para un rendimiento excepcional y emocionante. Del mismo modo, las siglas "AMG" en los vehículos de Mercedes-Benz representan "Aufrecht, Melcher, Großaspach", los apellidos de los fundadores de la división de alto rendimiento de la marca. Estas siglas indican que el vehículo ha sido modificado y potenciado para ofrecer una experiencia de conducción deportiva.

2. Niveles de equipamiento y características especiales

Las siglas traseras también pueden indicar los niveles de equipamiento y las características especiales presentes en un automóvil. Por ejemplo, las siglas “GT” se utilizan comúnmente para indicar una versión Grand Touring, que suele tener características de lujo y comodidad superiores. Además, las siglas pueden denotar características tecnológicas, como “iDrive” en los automóviles de BMW, que representa un sistema de control y navegación intuitivo. Estas siglas brindan a los conductores y a los posibles compradores una idea de las características y los beneficios adicionales que ofrece el automóvil.

Para categorizar las distintas versiones, normalmente clasificados por su equipamiento también existen otras siglas:

CC	Cabriolet Coupé (descapotable o convertible coupé).
CD	Comfort Diamond.
CL	Comfort Luxe.
CS	Comfort Super.
CSL	Comfort Super Luxe.
EFI	Electronic Fuel Injection.
ELX	Electronic Luxe Extra.
EX	“E” de Economic (económico), “X” indica ítems de comodidad.
EX	Executive.
GL	Gran Lujo.
GLS	Gran Lujo Súper.
GLX	Gran Lujo Extra.
GTA	Gran Touring Automatic.
HGT	High Grand Tourism.
HLX	High Luxury (lujo alto).
L	Luxury / luxe.
LS	Luxury / luxe Súper.
LT	Lujo Touring.
LTZ	Lujo Touring Z (la “Z” se asocia al abecedario, siendo la última letra del mismo y la última versión del modelo, la más equipada).
S	Super.
SE	Serie Especial.
SLX	Super Luxury / luxe.
SUV	Sport Utility Vehicle.
SW	Station Wagon.
RL	Ranking Low.
RN	Ranking Normal.
RT	Ranking Top.
RXE	Ranking Extra.
XL	Extra Lujo.
XR	Experimental Research (Modelo experimental, fuera de lo común).
XLS	Extra Lujo Super.
XLT	Extra Luxe Total.

SIGLAS MODERNAS Y ADAPTACIÓN A LAS PREFERENCIAS DEL MERCADO

Con el paso del tiempo, las siglas automotrices han seguido evolucionando para adaptarse a las preferencias cambiantes del mercado y reflejar la innovación tecnológica. Por ejemplo, "EV" (Electric Vehicle) se ha convertido en una sigla común para denotar vehículos eléctricos en respuesta al creciente interés en la movilidad sostenible. Además, "ST" (Sport Technologies) se ha utilizado en modelos de Ford para indicar versiones deportivas y con tecnologías avanzadas.

Las siglas automotrices han evolucionado desde los primeros años de la industria automotriz hasta el presente. Han pasado de ser meros identificadores de marcas a representar versiones especiales, alto rendimiento y lujo. Además, se han adaptado a las tendencias actuales, como los vehículos eléctricos y las tecnologías avanzadas. Estas siglas se han convertido en parte de la identidad y la narrativa de los automóviles, agregando un nivel adicional de emoción, exclusividad y reconocimiento. La evolución continua de las siglas automotrices refleja el dinamismo y la innovación de la industria, y desempeña un papel clave en la forma en que percibimos y comprendemos los automóviles en la actualidad.

meineke



LA HISTORIA DE LOS LIMPIAPARABRISAS



El limpiaparabrisas es uno de esos inventos cotidianos que solemos dar por sentados, pero que juega un papel crucial en nuestra seguridad al conducir, especialmente en condiciones de lluvia. Sin embargo, el origen de este simple pero esencial dispositivo tiene una historia fascinante que comenzó a principios del siglo XX.

EL PRIMER LIMPIAPARABRISAS

La invención del limpiaparabrisas es atribuida a Mary Anderson, una inventora estadounidense. En 1902, durante un viaje en tranvía por Nueva York, Anderson notó que el conductor del vehículo tenía dificultades para ver a través del parabrisas debido a la acumulación de nieve y lluvia. En ese entonces, los conductores tenían que detenerse constantemente para limpiar el cristal con un trapo, lo que resultaba peligroso y poco práctico. Anderson, observando esta situación, ideó un sistema para limpiar el vidrio sin necesidad de que el conductor dejara de conducir.

Su diseño consistía en un brazo de metal que sostenía una hoja de caucho, la cual se movía hacia adelante y hacia atrás a lo largo del parabrisas con la ayuda de una palanca que el conductor podía activar desde el interior del vehículo. En 1903, Anderson obtuvo la patente por su invento, pero, sorprendentemente, su idea no fue aceptada de inmediato. La tecnología de los automóviles en esa época no estaba suficientemente desarrollada, y muchos conductores no veían la necesidad de un limpiaparabrisas.

EVOLUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Aunque la invención de Mary Anderson fue un gran avance, el verdadero cambio en el uso del limpiaparabrisas ocurrió años después, cuando se mejoraron los diseños y la tecnología. En 1920, el

inventor Charles B. Kettering, quien trabajaba para General Motors, introdujo un limpiaparabrisas motorizado que podía ser operado sin la intervención directa del conductor. Este sistema permitía que los limpiaparabrisas se activaran automáticamente a intervalos, lo que brindó una mayor comodidad y seguridad al conducir.

En la década de 1930, los limpiaparabrisas motorizados se convirtieron en una característica estándar en muchos modelos de automóviles, y la tecnología siguió evolucionando. Los motores de los limpiaparabrisas mejoraron en eficiencia y velocidad, mientras que los materiales, como el caucho, se hicieron más duraderos para resistir las inclemencias del tiempo.

Innovaciones Recientes

Con el tiempo, los limpiaparabrisas han seguido evolucionando. En la década de 1960, se introdujeron los limpiaparabrisas con control de intervalos, lo que permitía al conductor ajustar la velocidad de los limpiaparabrisas dependiendo de la intensidad de la lluvia. Más recientemente, algunos automóviles han incorporado limpiaparabrisas automáticos que detectan la lluvia a través de sensores, activándose y ajustando su velocidad sin intervención humana.

IMPACTO EN LA SEGURIDAD VIAL

Hoy en día, el limpiaparabrisas es un elemento esencial para la seguridad vial, especialmente en condiciones de lluvia intensa o nieve. No solo ayuda a los conductores a mantener la visibilidad, sino que también mejora la reacción ante posibles peligros, como otros vehículos u obstáculos en la vía.

Al igual que muchos otros inventos, el limpiaparabrisas comenzó como una idea para resolver un problema cotidiano y, con el tiempo, se ha convertido en una herramienta indispensable para todos los conductores.

MEJORES INDICADORES DE LA RED



MAYO 2025

VENTAS

AGUILAS	\$ 826,492.47
SAN RAFAEL	\$ 809,900.61
PATRIOTISMO	\$ 765,667.82

AUTOS

PATRIOTISMO	146
HERMOSILLO	140
SAN RAFAEL	136

FACTURA PROMEDIO

TOLUCA	\$ 11,100.37
SAN JUAN DEL RÍO	\$ 10,823.04
QUERÉTARO	\$ 10,483.27

SERVICIOS POR AUTO

SAN JUAN DEL RÍO	3.83
QUERETARO	3.50
TOLUCA	3.43

COSTO DE PARTES

CD JUAREZ-CENTRO	22.26%
QUERÉTARO	23.92%
CD JUAREZ - EJE VIAL	24.51%

meineke[®]
JUNIO 2025

