



Notiroma

AGOSTO 2024



¡PRESENTES EN LAS 3 HUASTECAS!

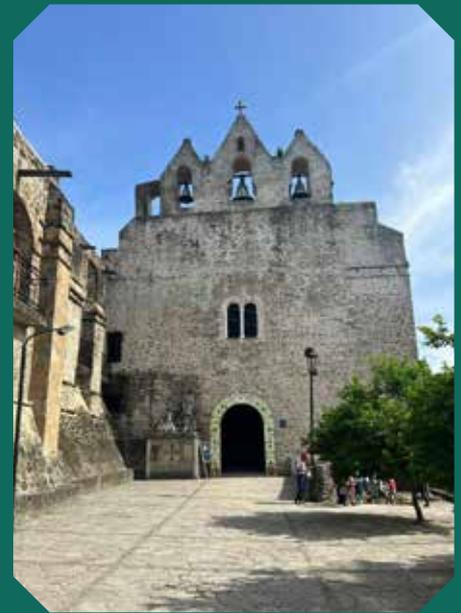
PRESENTES EN LAS 3 HUASTECAS

Desde sus inicios en el negocio, mi papá, el Sr. José Luis Robledo López visitaba en una camioneta con producto las poblaciones de la Huasteca Hidalguense para vender ferretería a los negocios establecidos allá y siempre me habló de lo prospera que veía la zona. Tuve en mente dicha región para el crecimiento por mucho tiempo, sin embargo, era bien atendida por otros concesionarios de Comex.

Hace algunos años visité Tantoyuca para conocer a la empresa Distribuidora San Ver, que en ese tiempo fueron nuestros proveedores de ferretería, me entrevisté con los dueños, el señor San Román y la Sra. Vera, de ahí el nombre de la empresa, grandes empresarios y mayoristas de la región; ellos nos ayudaron en algún momento, cuando las ferreteras no eran lo que son ahora.

Aprendí de ellos varias cosas, ya para entonces les iba muy bien y ahora pude constatar que han hecho muy buen trabajo, tienen acaparado el negocio de ferretería y materiales para construcción desde Tampico, Tamps hasta Tuxpan, Ver, pasando por las Huastecas, tienen unos negocios gigantes.

Esto me hace ver que la Huasteca les ha dado la oportunidad de ser muy grandes y lo han sabido aprovechar y al mismo tiempo veo el gran potencial de la región, que es ganadero, agrícola y eminentemente comercial, son poblaciones cabeceras de varios poblados cercanos.



Hace unos días recibí la noticia que era probable que las tiendas Comex de dicha zona fueran puestas a la venta, cosa que me dio mucho gusto dado lo que comenté antes y además porque se abría la oportunidad de consolidar la zona junto con las tiendas de Zacualtipán, que, dicho sea de paso, han estado creciendo de forma importante.

Pasaron más de 6 meses y finalmente los directivos de Comex tomaron la decisión de ponerlas a la venta y fuimos favorecidos.

Desde Uruapan no habíamos tenido un crecimiento y además esta zona nos viene muy bien para abarcar las 3 Huastecas. La zona Valles crece a 9 tiendas dado que también nos vendieron Tamasopo SLP en la Huasteca Potosina.

La sucursal de Llano de Enmedio pasa a la zona Veracruz Norte y accedemos a la Huasteca Veracruzana, y "las joyas de la corona" Huejutla y Tantoyuca se anexaron al territorio comandado por Jorge Pérez de zona Huasteca.

La historia del concesionario de Tantoyuca es interesante, él fue representante de ventas en los inicios de Comex y el Sr. Aarón Achar le dio la oportunidad de abrir Tantoyuca, se fue a vivir allá hace 40 años y ahí crió a su familia, un hombre de mucho trabajo y empuje que hizo crecer su negocio a 12 tiendas. Él decide retirarse y es así que nos venden.

Agradezco mucho a todo el equipo de Grupo Roma por su participación en la toma de las tiendas, personal de prevención de riesgos, sistemas, contabilidad, capital humano, inteligencia comercial y equipo de ventas que participaron en la toma e hicieron que la recepción fuera más sencilla, me parece que ha sido de los traspasos más amigables y fluidos. Disculpas si omití a algún departamento.

Quiero comentarles que esta adquisición ¡nos viene muy bien!

Estaremos llegando a cerca de 295 tiendas, afianzando el lugar número 3 de la red de concesionarios.

Nos ayuda a prorratar los gastos de administración, dirección y finanzas al tener mayores ingresos, nos consolidaremos en el estado de Hidalgo teniendo presencia en 22 municipios, tenemos las primeras 6 ciudades más importantes y con mayor población del Estado y atendemos a más de la mitad de la población de Hidalgo.

Esta adquisición va con dedicatoria personal a mi papá por la importancia que le representó.

¡Enhorabuena para el grupo y que sea de beneficio para todos!



Indicadores de Gestión



Resultado de Indicadores de gestión de Gerentes



Empresa: Unidades de negocio | Pinturas

Zona: Todas

Año: 2024

Período: junio



Gerente	Indicador Objetivo	Ventas	Utilidad	Clientes	Cartera - días de crédito		Excelencia Operativa	Inventario en Días		Rotación de Personal		
					100% Presupuesto	100% Presupuesto		% Crecimiento	Resultado		Indicador	Resultado
PIN57 Morelos	Eufracio Valladares	Pablo Barrales	Cuatla	72%	0%	82%	33	30.00	80%	71	40	2.6%
		David Nájera	Jojutla	90%	119%	90%	33	30.00	100%	61	40	0.0%
		Justino Moreno	Yecapixtla	82%	2%	90%	0	30.00	100%	81	60	0.0%
PPU		Sergio Sanchez Clara	Pumo	80%	63%	90%	0	30.00	0%	67	40	0.0%
		Jacob Sinaí	Jalisco	104%	389%	93%	30	30.00	100%	54	55	2.4%
PIN57	Carlos Ibañez	Javier Albarran	Nayarit	95%	34%	98%	32	30.00	100%	75	55	0.9%
		Rafael Belli	Uruapan	80%	0%	82%	0	30.00	0%	82	60	6.3%
		Francisco Uribe	Tizayuca	105%	19%	103%	35	30.00	47%	56	40	2.6%
PIN	Pedro Mondragon	Salomon Salinas	Poza Rica	88%	243%	93%	77	30.00	82%	89	50	1.5%
		Rodrigo Uresti	Veracruz Norte	110%	99%	90%	12	30.00	29%	59	70	0.0%
		Eleazar Hernández	Tula	99%	267%	98%	55	30.00	70%	61	40	3.6%
		Luz Moran	Valles	112%	58%	100%	44	30.00	75%	76	70	3.0%
		Noemi Gracia	Puebla	93%	48%	91%	27	30.00	0%	51	40	0.0%
		Israel Gomez	Tulancingo	100%	5%	88%	350	30.00	70%	46	40	3.5%
		Jorge Pérez	Huasteca	93%	83%	101%	13	30.00	33%	55	40	0.0%
PINPJ		Fernando Templos	Ciudad Juárez	64%	0%	80%	55	45.00	6%	93	60	3.8%
PPA		Ricardo Chávez	Pachuca	89%	86%	90%	201	30.00	59%	62	55	5.0%

Escala: Verde => 100% Amarillo <99% y ≥80% Rojo <80%



Buena Práctica

PINGOL, Ciudad Valles

Sucursal Valles

Rifa de pantalla, bocina y maletas en la compra de más de \$3,000 y 3 artículos por ticket.



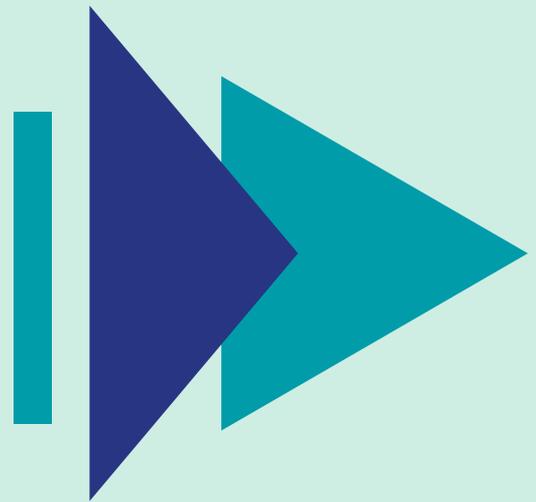
Mala Práctica

PINPJ, Ciudad Juárez

Sucursal Paseo

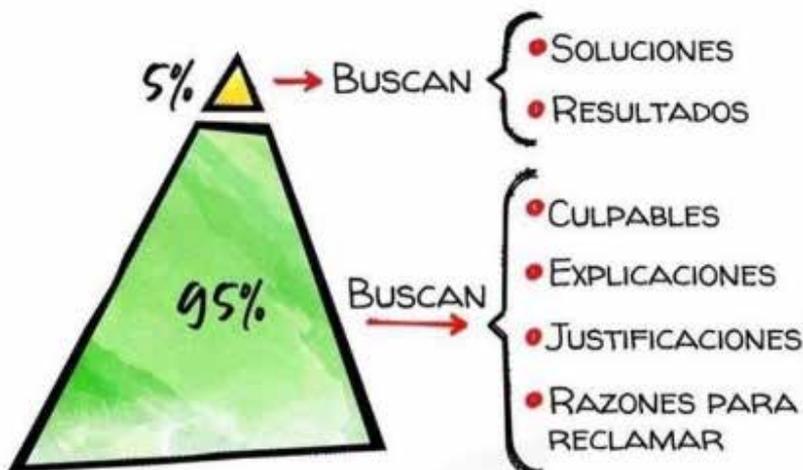
Usan las mesas de inspiración para almacenar condimentos para comida y no herramientas de venta.

La afirmación de que **solo el 5%** de los colaboradores **buscan resultados**



La afirmación de que solo el 5% de los colaboradores buscan resultados mientras que el resto echa la culpa a alguien puede ser una simplificación excesiva y no necesariamente refleja la realidad en la mayoría de las empresas. Sin embargo, hay ciertos factores y comportamientos que pueden influir en la productividad y la responsabilidad en un entorno laboral:

- ▶ **Cultura organizacional:** La cultura de una empresa juega un papel crucial en determinar cómo los empleados abordan su trabajo y sus responsabilidades. Una cultura que fomenta la responsabilidad, la colaboración y el reconocimiento positivo es más probable que tenga un mayor porcentaje de empleados comprometidos con los resultados.
- ▶ **Liderazgo:** El estilo de liderazgo puede influir significativamente en el comportamiento de los empleados. Líderes que promueven la transparencia, la rendición de cuentas y que ofrecen apoyo y reconocimiento tienden a inspirar a los empleados a centrarse en los resultados.
- ▶ **Motivación y compromiso:** Los empleados que están motivados y comprometidos con su trabajo y la misión de la empresa son más propensos a buscar resultados y asumir responsabilidades. Factores como la satisfacción laboral, el sentido de propósito y las oportunidades de desarrollo profesional pueden aumentar la motivación y el compromiso.
- ▶ **Sistemas de recompensas e incentivos:** Las políticas de recompensas e incentivos también pueden influir en el comportamiento de los empleados. Sistemas que recompensan el rendimiento y los logros específicos pueden motivar a más empleados a enfocarse en los resultados.
- ▶ **Comunicación y claridad de expectativas:** Es fundamental que los empleados tengan una comprensión clara de sus roles, responsabilidades y expectativas. La falta de claridad puede llevar a la confusión y a la búsqueda de culpables cuando las cosas no salen según lo planeado.
- ▶ **Responsabilidad y rendición de cuentas:** Las empresas que tienen sistemas efectivos de rendición de cuentas, donde se espera que todos los empleados asuman la responsabilidad de sus acciones, tienden a tener menos problemas con la culpa y más enfoque en los resultados.
- ▶ **Apoyo y recursos:** Proporcionar a los empleados los recursos, la capacitación y el apoyo necesarios para realizar su trabajo de manera efectiva es crucial. La falta de recursos adecuados puede llevar a la frustración y a la búsqueda de excusas.



Es poco probable que una proporción tan baja como el 5% sea representativa de la mayoría de las empresas. Sin embargo, es cierto que algunas organizaciones pueden tener problemas con la falta de responsabilidad y el enfoque en los resultados, y estos problemas pueden mitigarse mediante mejoras en la cultura organizacional, el liderazgo y las políticas internas.

Por: Juan Carlos Ríos. Cumplimiento Normativo

¿Cómo ahorrar dinero en casa?



Captación de agua de lluvia. Permite diferentes usos no potables, como limpieza, sanitarios y riego. Se puede potabilizar luego de un tratamiento adicional.

Aunque podría costar hasta 20 mil pesos, éste puede abastecer hasta por siete meses a una familia de cuatro integrantes.

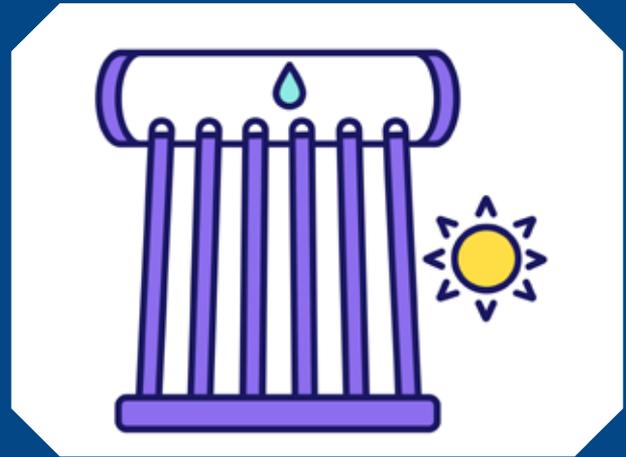


Ahorro de energía. Apague las luces y desconecte los equipos eléctricos que no utilice, ya que hay aparatos que consumen electricidad aún estando apagados. Igualmente, utilice focos de bajo consumo y procure aprovechar toda la luz natural que pueda.



Disminuir la calefacción y aire acondicionado. La temperatura ideal para la casa está en torno a los 20 C. Por cada grado que se aumente o disminuya, el gasto se incrementa entre 5 y 10 por ciento.

En verano, con el aire acondicionado, es cuestión de estar a una temperatura agradable, no helado. En invierno procure no obstruir los calefactores ni estar en casa vestido como si fuera verano.



Usar celdas solares. La energía solar no emite gases de efecto invernadero, por lo que no contribuye al calentamiento global. De hecho, se muestra como una de las tecnologías renovables más eficientes en la lucha contra el cambio climático.

Sin embargo, el gasto de adquisición e instalación puede ser de miles de pesos. Una de las ventajas es que suelen tener garantías amplias. Además, dependiendo de las condiciones de los paneles solares utilizados, es posible ahorrar hasta un 85 por ciento en energía eléctrica.

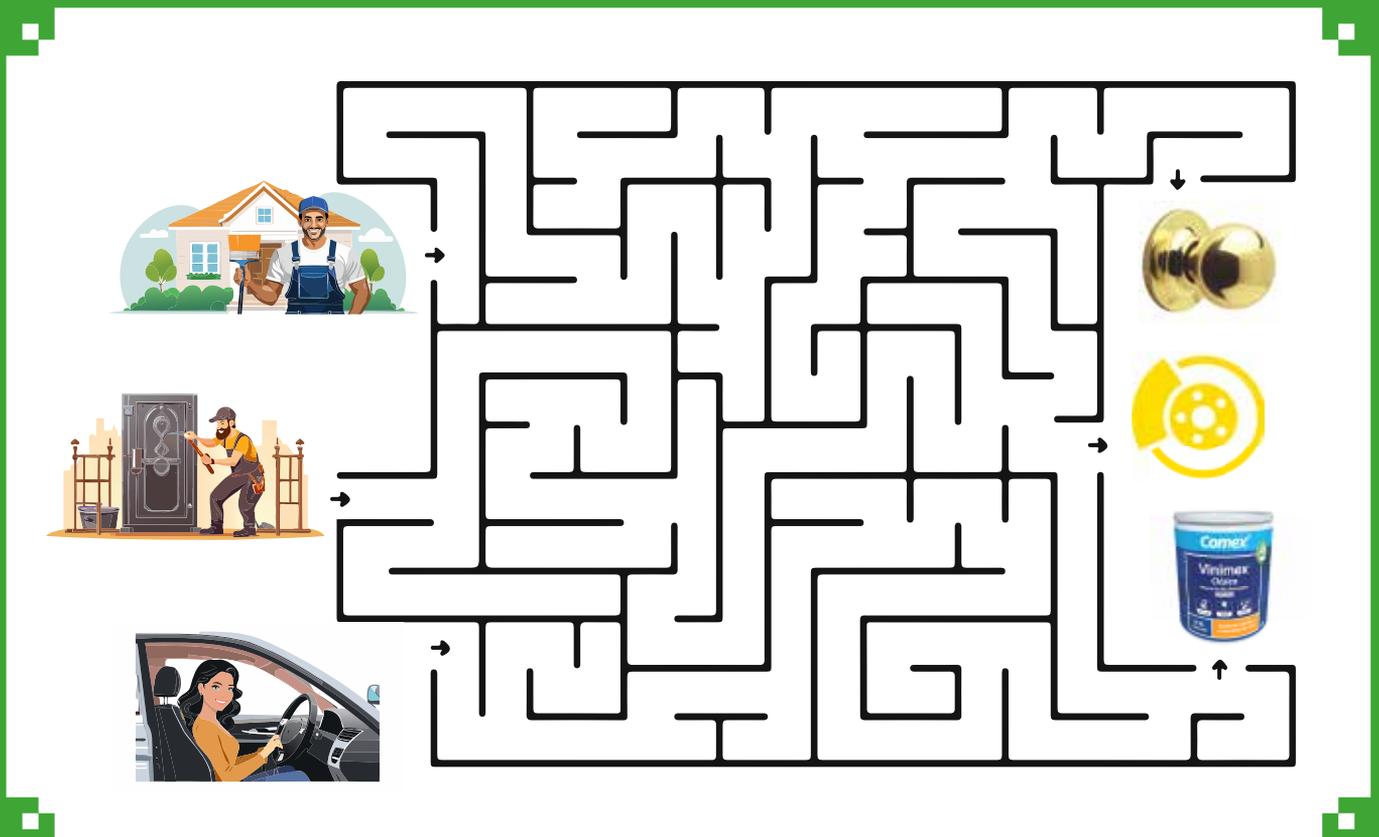


Elabora un plan de gastos, busca productos económicos y sé consciente de los gastos hormiga.
Evita las compras impulsivas. Tip: si quieres algo y es una compra importante, espéra unos días y si sigues pensando en esa compra y no desajusta tu presupuesto, ¡Cómpralo!
Compra productos en volumen para generar un ahorro.

Si cuentas con lavadora y/o lavavajillas, asegúrate de completar su capacidad de uso.
Evita duchas largas y dejar los grifos abiertos, procura cerrar la llave cuando te enjabones, te laves los dientes o los trastes.

Agilidad mental

¿Puedes ayudar al pintor, cerrajero y conductora a llegar al producto que necesitan?



Entrevista a:



Diana Ortiz



1.- ¿En qué empresa y zona trabajas?

En ACF Tulancingo, en el área de Prevención de Riesgos.

2.- ¿Cuál es tu puesto actual y cuánto tiempo llevas en la empresa?

Me encuentro en el puesto de Coordinador de mesa control, y tengo 10 años laborando en la empresa.

3.- ¿Cómo fueron tus inicios en Grupo Roma y qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

Llegué a la empresa en Junio 2013 como becaria, posteriormente en Enero del 2014 me contrataron como auxiliar administrativo.

Lo que más me gusta de mi trabajo es dar solución a los desafíos que se van presentando durante el proceso de mis actividades. Que es determinar un resultado de inventario y compartir a Gerentes. Es muy grato poder contribuir para salvaguardar los bienes de la empresa. que en este caso es el inventario de las sucursales.



4.- Nos puedes compartir una anécdota que te haya sucedido en el trabajo.

Una anécdota muy grata y valiosa que me sucedió en el trabajo fue haber conocido a mi pareja. Tiempo después él cambio de trabajo. Pero es de lo más importante ya que actualmente tenemos dos hijos.

5.- En tu experiencia en el grupo nos darías algunos consejos para los colaboradores.

Aprovechar las capacitaciones que nos otorga la empresa, así como llevar en práctica y reforzar los valores institucionales esto dentro y fuera de nuestro trabajo puesto que son la base para el desarrollo de nuestra vida personal y laboral; esto logra que realicemos un trabajo de calidad. Al igual trabajar con empatía y compañerismo con las áreas y así poder mantener una armonía como grupo.

6.- ¿Qué tomas en cuenta para cumplir los retos del cargo que desempeñas cuando se te presenta un problema?

Principalmente mis valores como persona encaminados al beneficio de la empresa y ser justa e imparcial.

7.- ¿Qué acostumbras hacer en tu tiempo libre?

Pasar tiempo junto a mi familia, realizar alguna actividad juntos, principalmente ver películas o realizar una caminata.

8. ¿Qué proyecto personal vas a realizar a mediano plazo?

Retomar mis estudios y así concluir una carrera universitaria, ya que es muy importante continuar preparándome.

9.- Define en tres palabras a Grupo Roma...
Evolución, Equilibrio, Satisfacción.

10.- Nos puedes compartir con que valor de Grupo Roma te identificas y, ¿Cómo la aplicas en tu día a día?

La Honestidad ya que es la base de la confianza y la clave de las relaciones sociales; nos da esperanza, confianza, y mejora la toma de decisiones.

La llevo hablando con la verdad en todo momento con respeto, aunque el resultado no me favorezca, reconocer si me he equivocado, devolver los objetos que no me pertenecen por mencionar ejemplos.

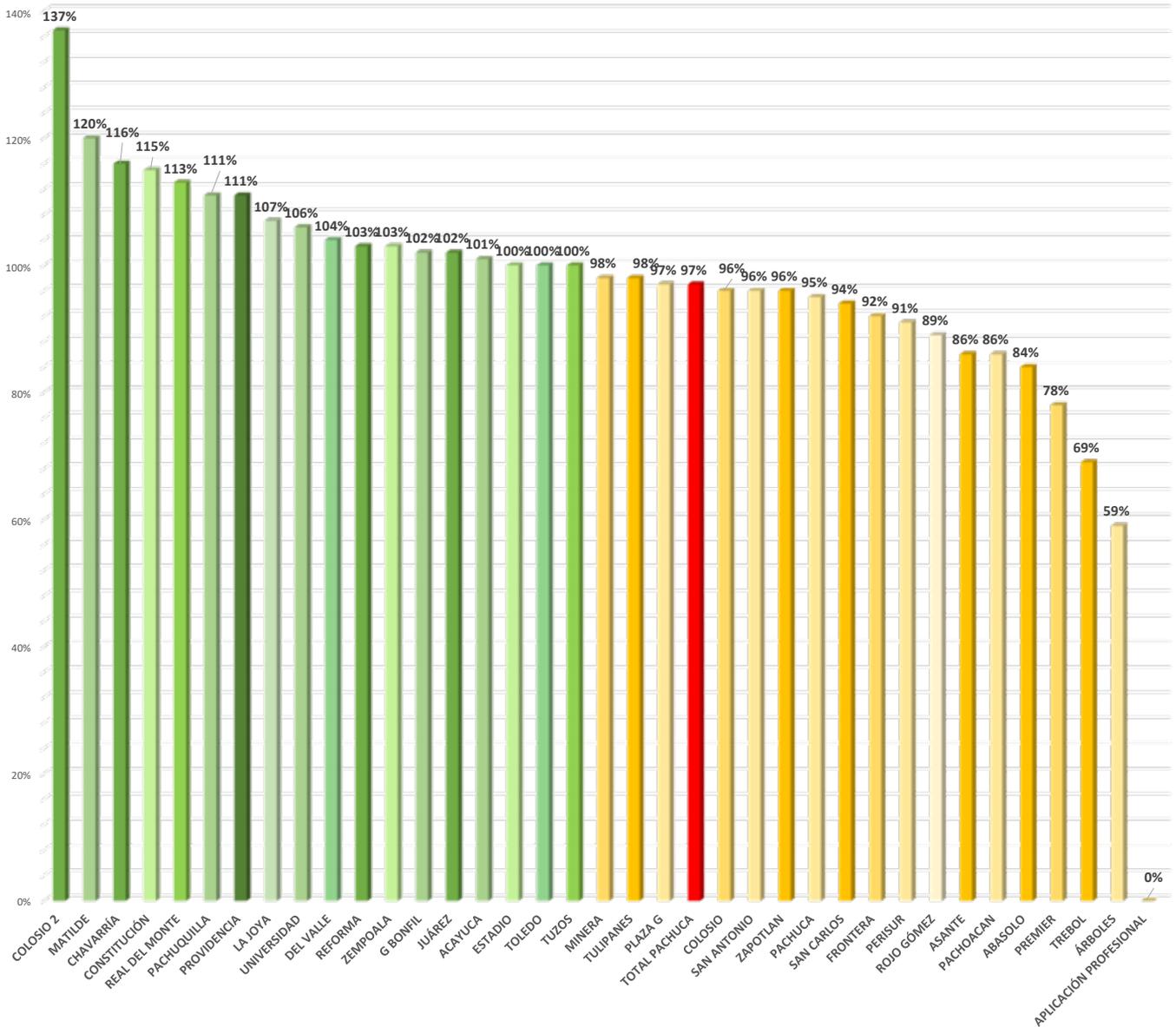
Ranking de Ventas

Acumulado ventas vs presupuesto

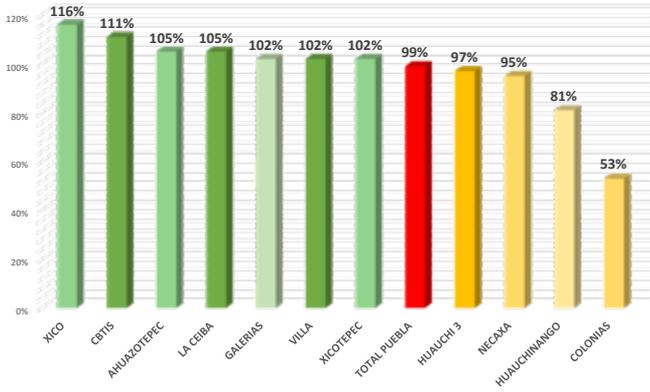
Enero a julio 2024

ProComex[®]
Pachuca

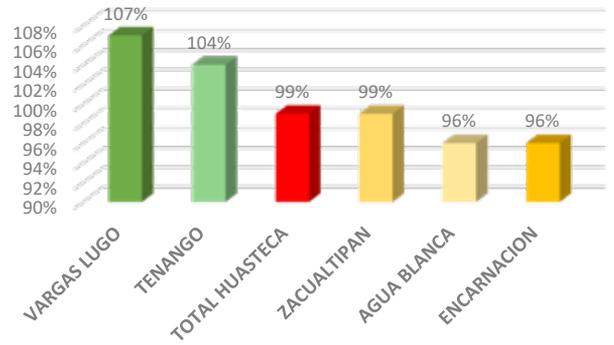
PACHUCA



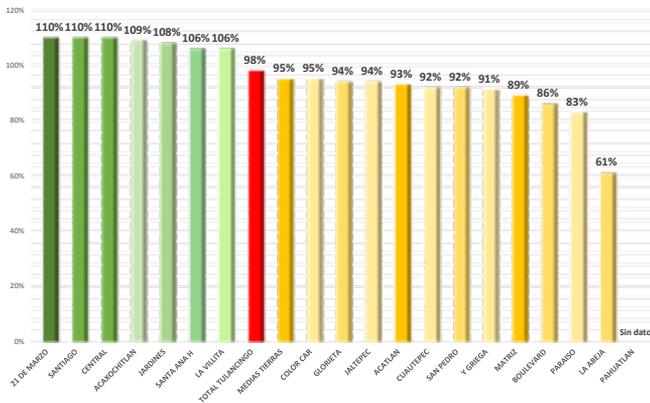
PUEBLA



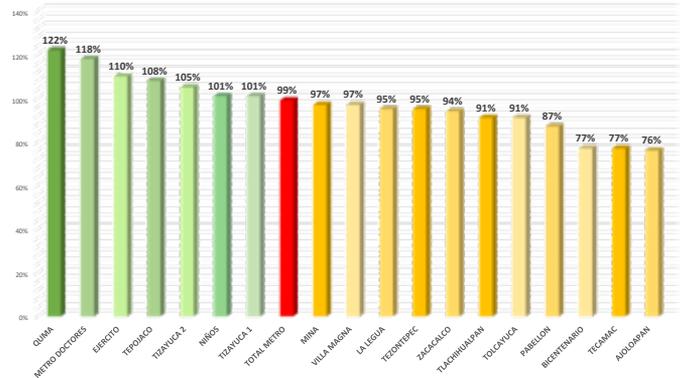
HUASTECA HIDALGO



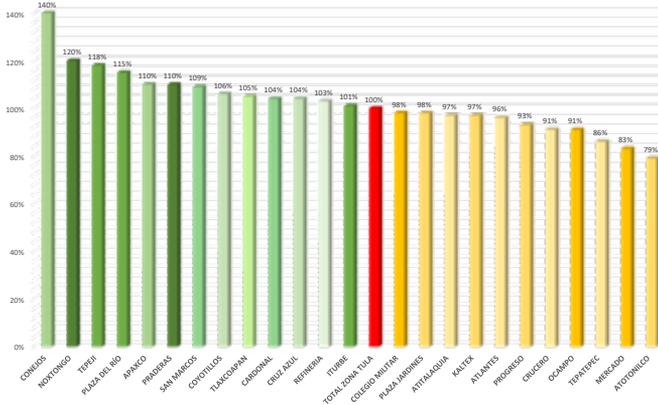
TULANCINGO



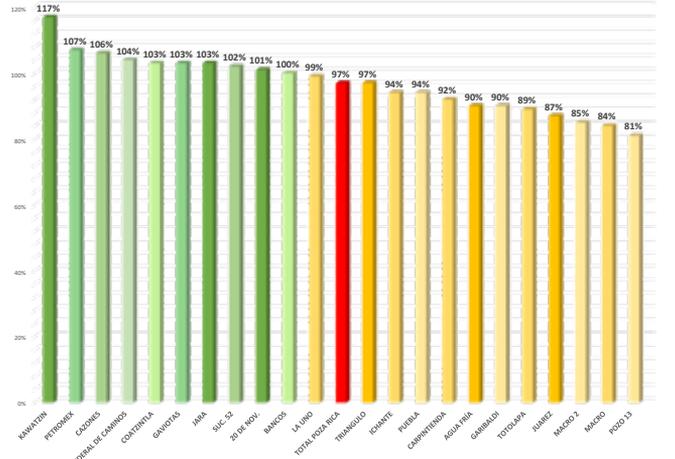
METRO

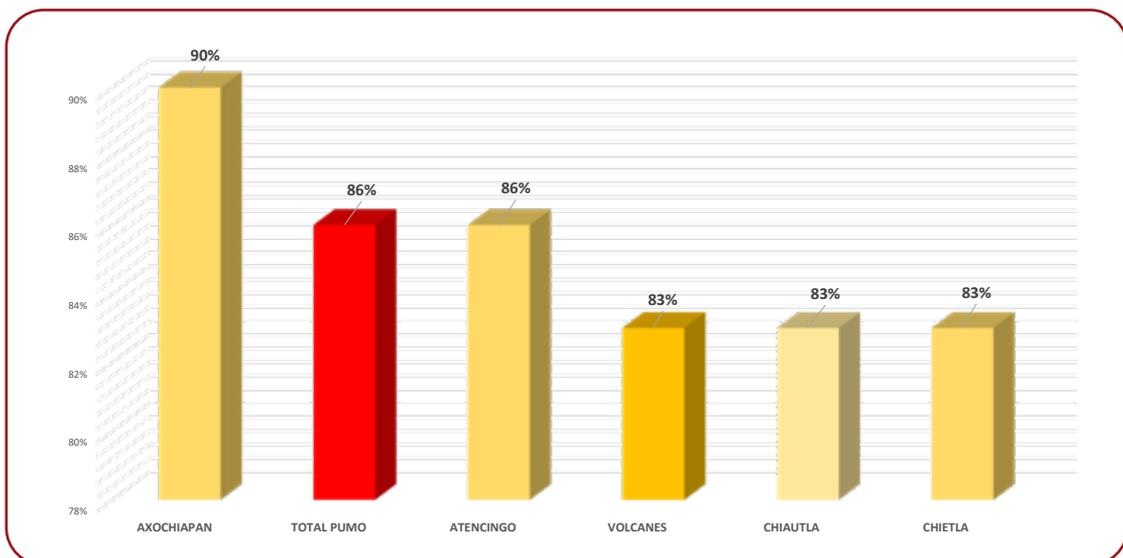
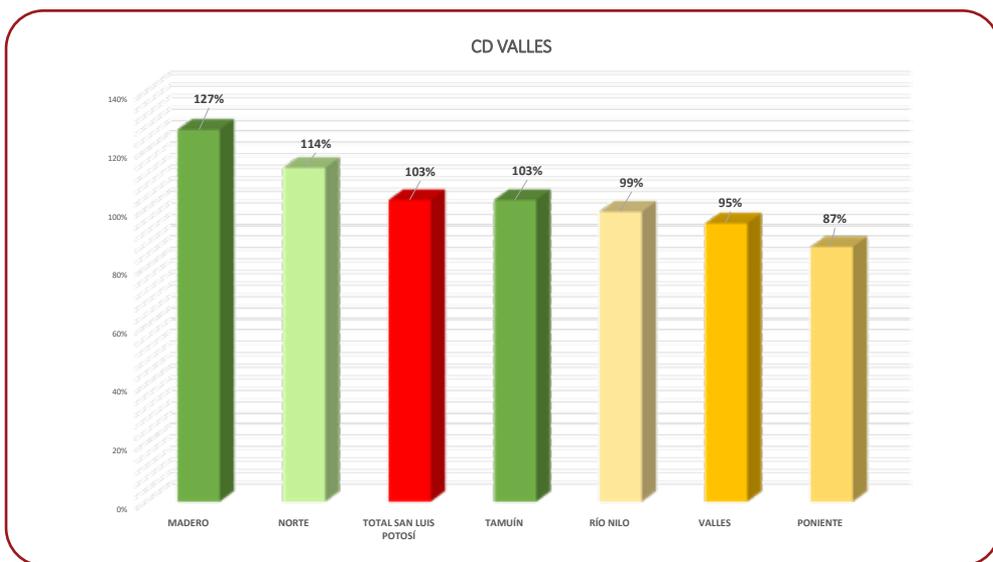
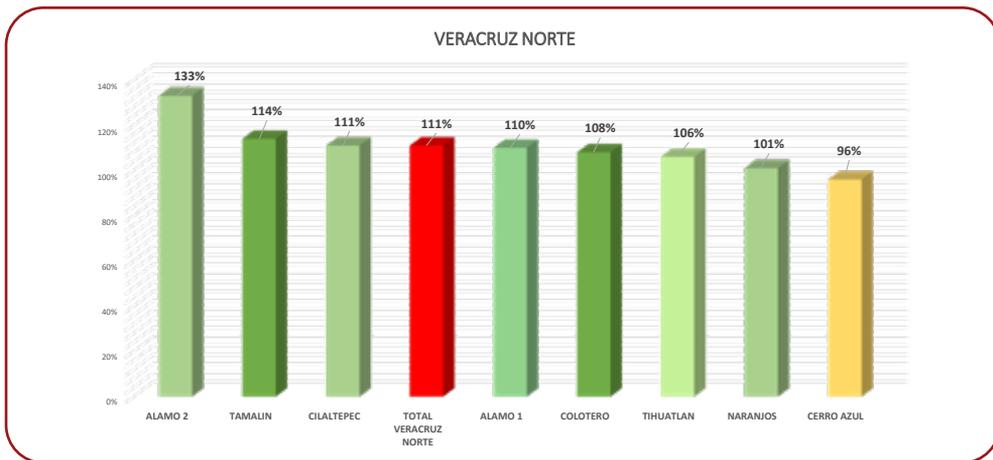


TULA

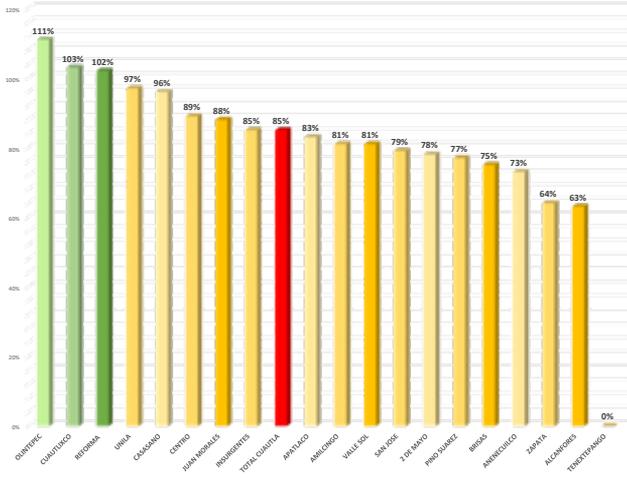


POZA RICA

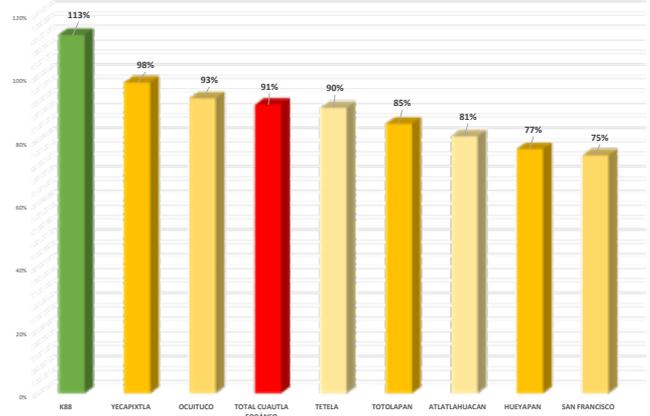




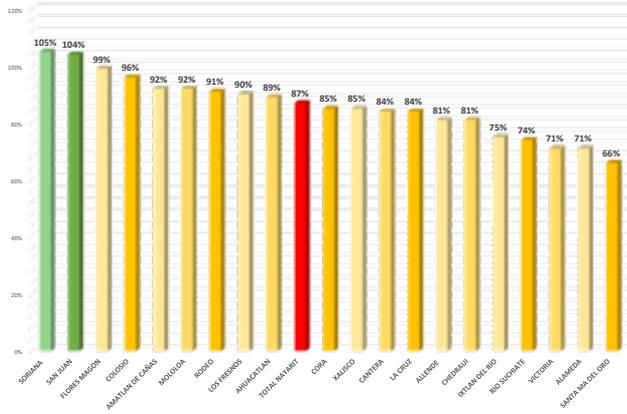
CUAUTLA



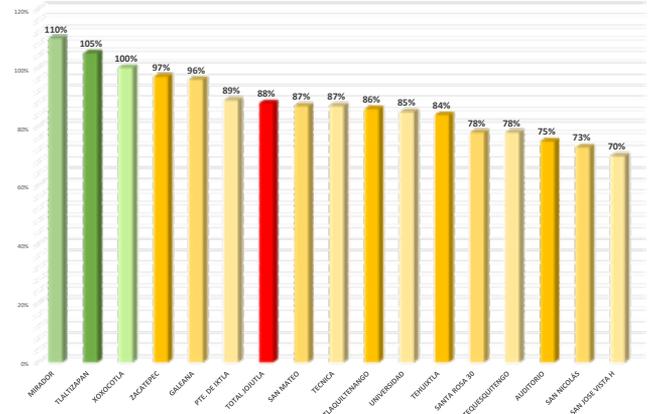
YECAPILXTLA



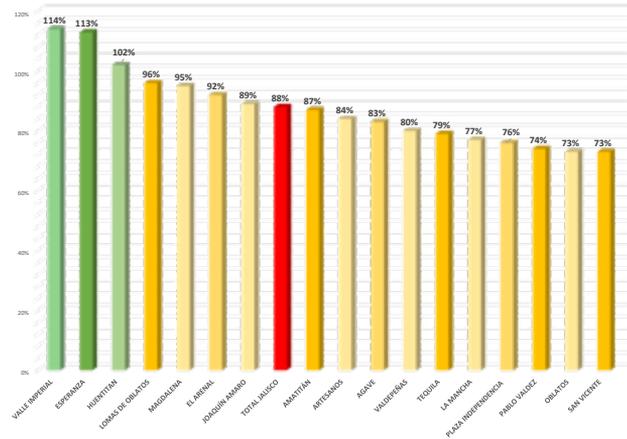
NAYARIT



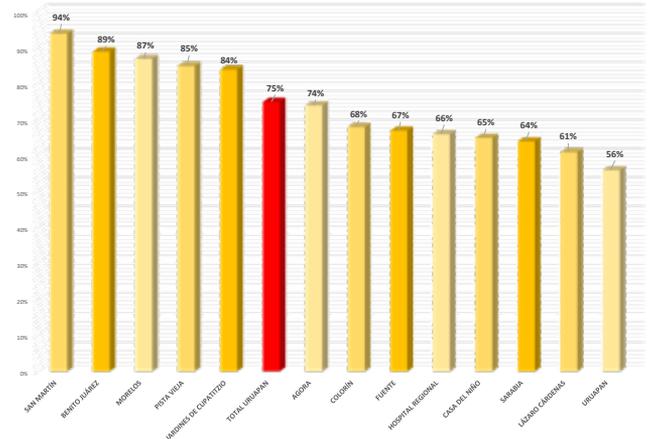
JOJUTLA



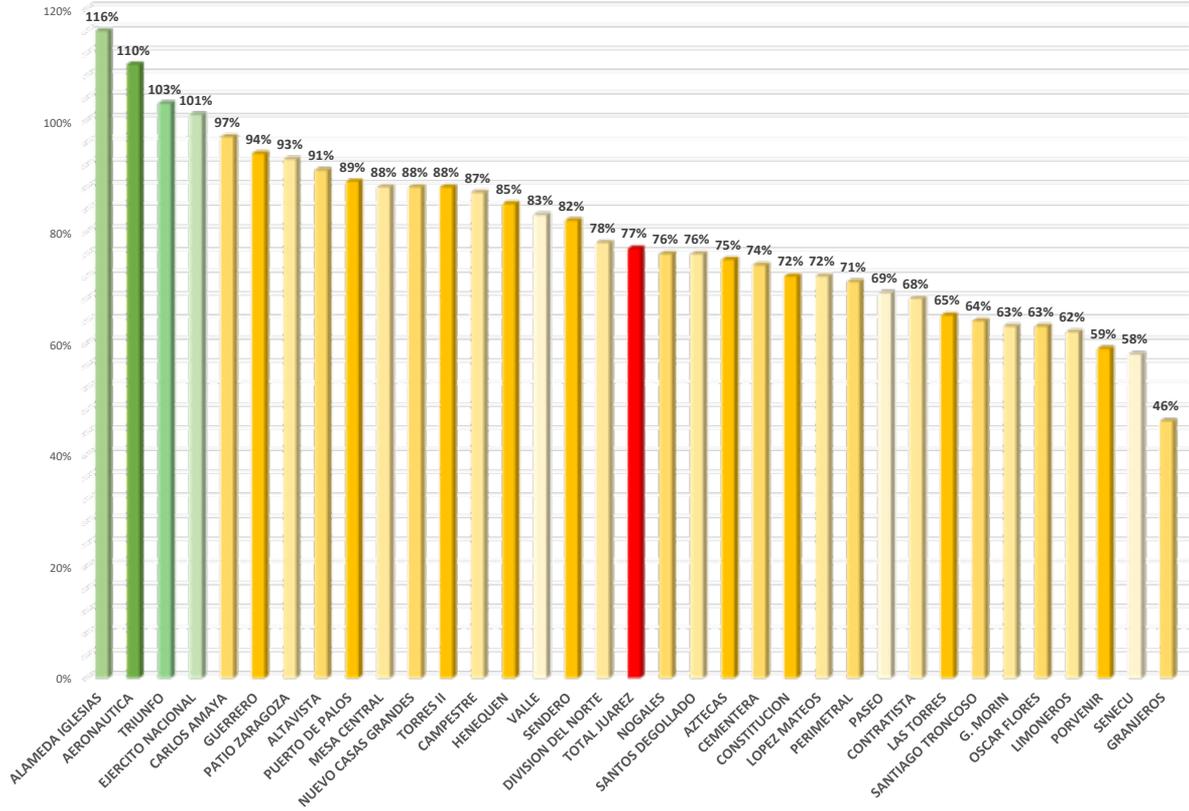
JALISCO



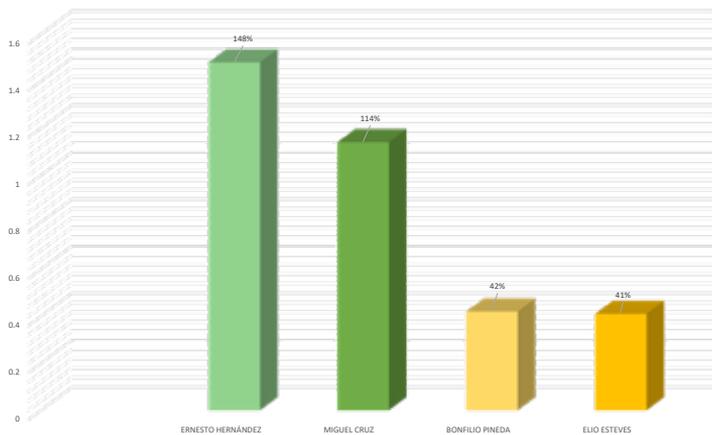
URUAPAN



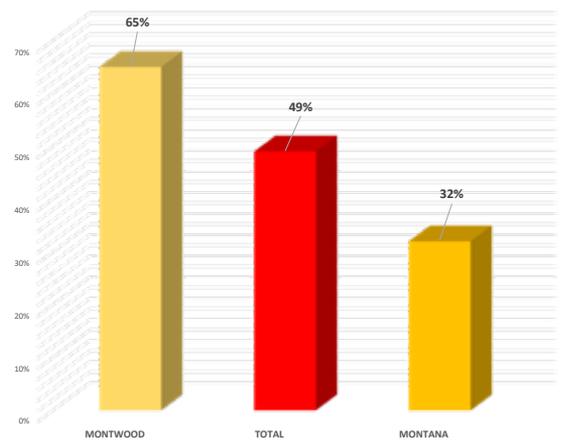
CD JUAREZ

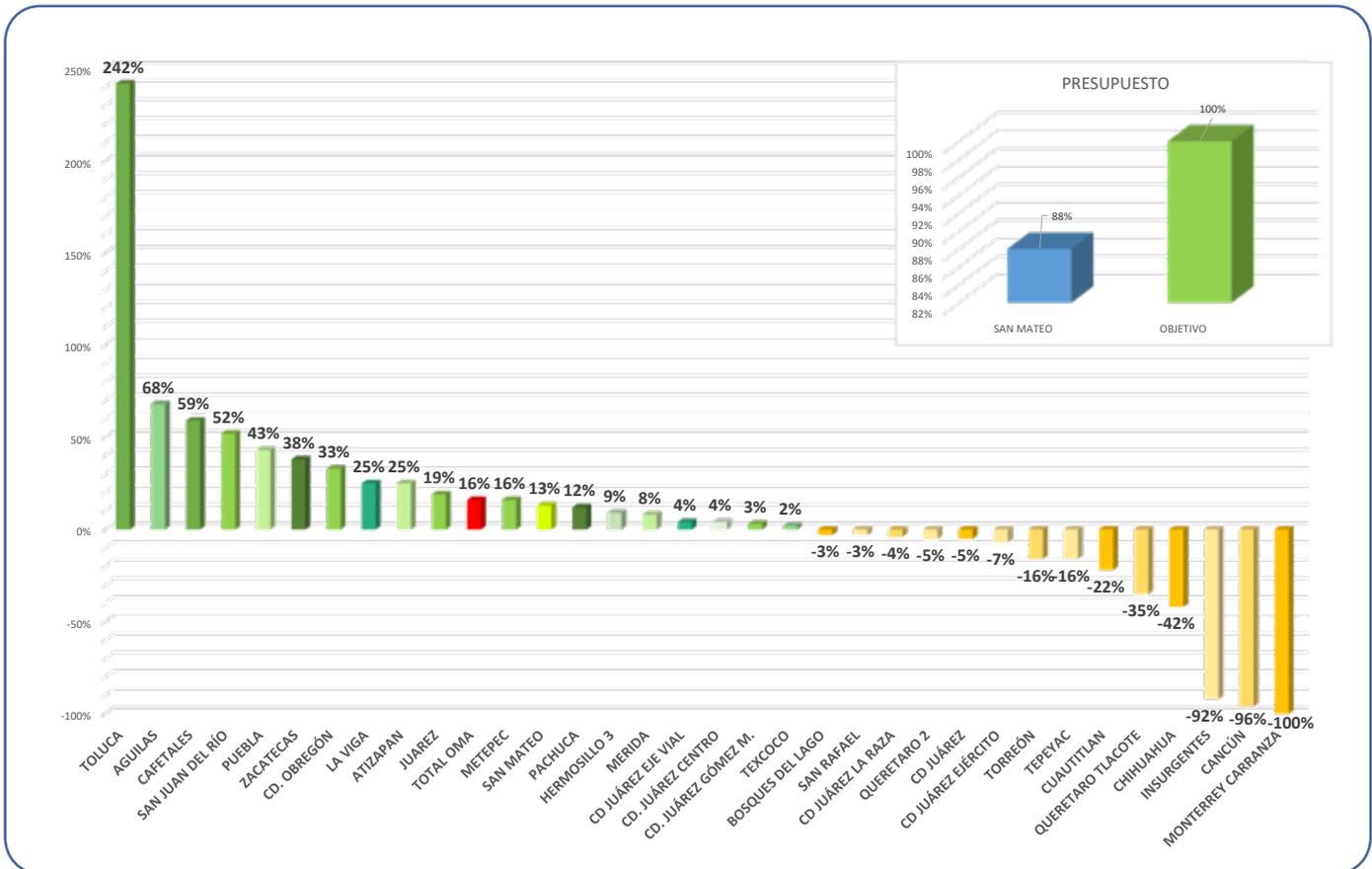
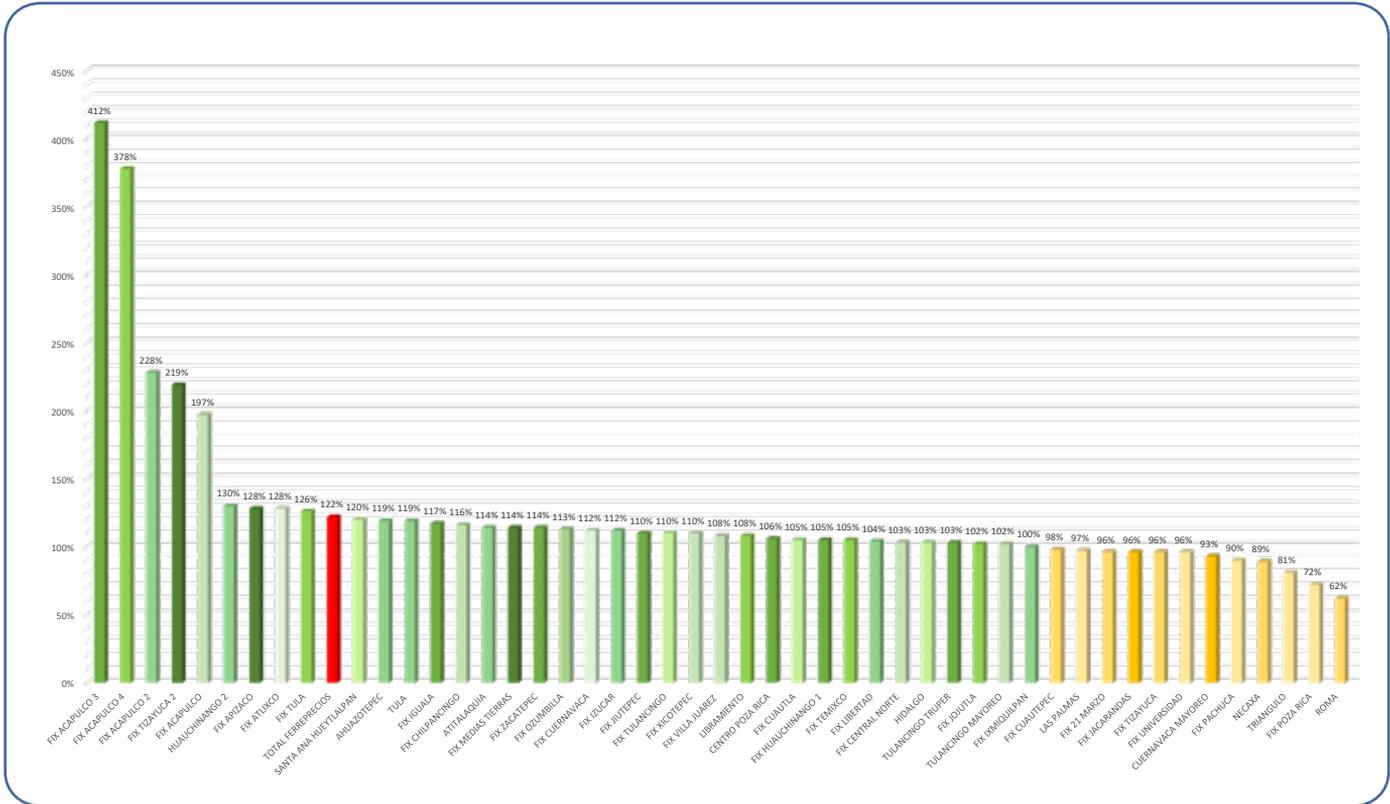


VENEDORES PROFESIONALES

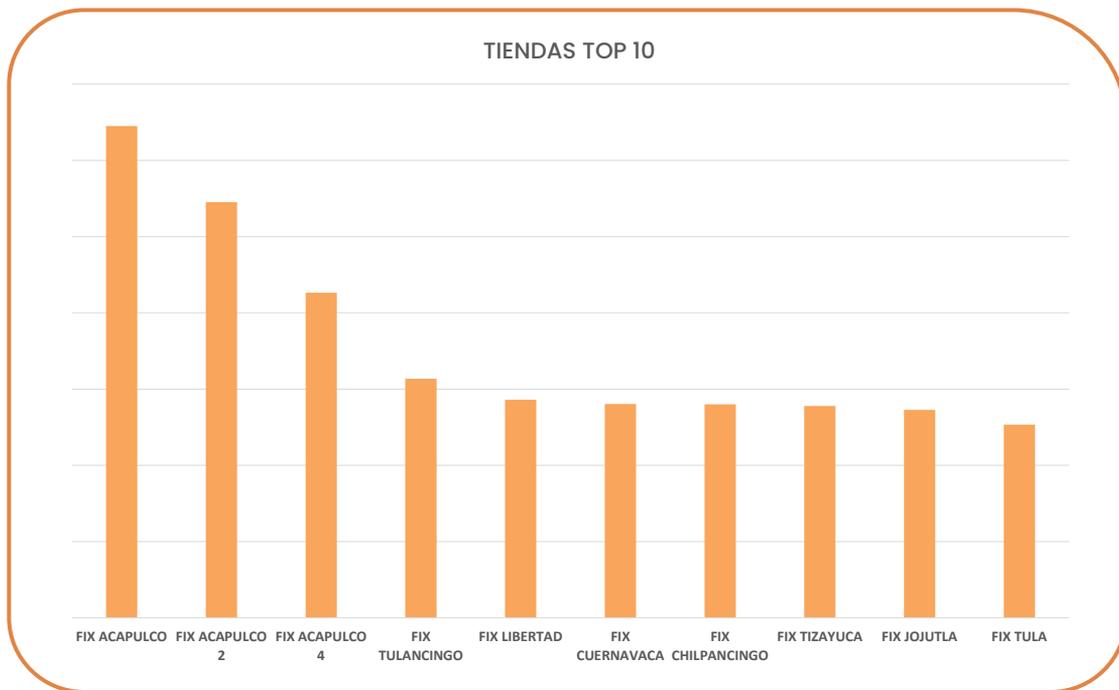


EL PASO

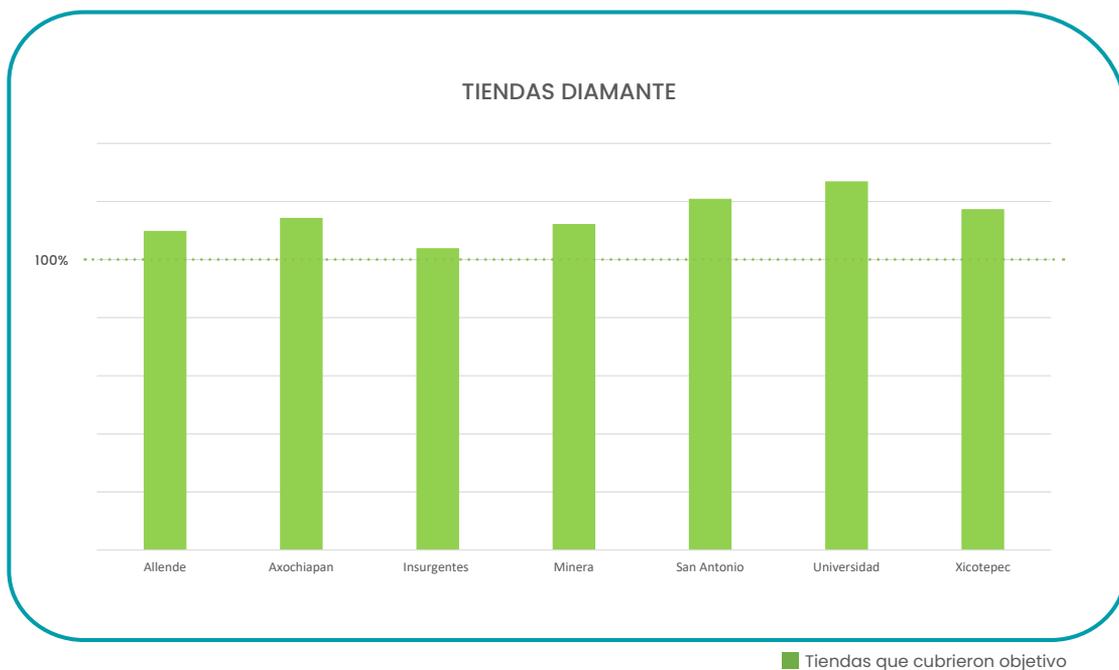




● Ferreprecios



● Pinturas



Los datos corresponden al acumulado de julio 2024.
Esta información fue obtenida del SAVE el día 5 de agosto de 2024

NOTIROMA

Este boletín es publicado para el uso de las empresas de Grupo Roma y no para el público en general.

Todos los artículos e información general contenida son responsabilidad de sus autores y son de uso confidencial y propiedad de Grupo Roma sin ningún fin de lucro. Cualquier reproducción total o parcial o uso que se le de a esta publicación deberá tener el consentimiento por escrito de Grupo Roma de lo contrario queda estrictamente prohibido. sugerencias@gruporoma.com