

NOTI ROMA

Infórmate!
Tú eres parte de Grupo Roma



DEVLYN 
Comex.

Septiembre

2024

EDITORIAL

Jornada Visual Comex y Fundación Devlyn / "México es el Proyecto"

- ENTREGA DE LENTES: Fundación Devlyn y fundación Causa Comex
- PROGRAMA DE CLAUSURA: Jornada visual Comex
- TALKING POINTS: Edgar Unzueta / Gerente de Zona (Ciudad Juárez COMEX) / Jornadas visuales Devlyn
- FELIZ CUMPLEAÑOS José Luis Robledo López
- EL REPORTAJE: Lo que les molesta a tus clientes pero JAMÁS TE CUENTAN
- BUENAS Y MALAS PRÁCTICAS
- Despedida Sr. Enrique
- LA ENTREVISTA: Oscar Manuel Carrillo
- Lugares para visitar en México
- Date un Relax

JORNADA VISUAL COMEX Y FUNDACION DEVLYN MEXICO ES EL PROYECTO

Conocemos a la familia Devlyn desde hace muchos años, y hablo en plural porque la relación con ellos la inició mi papá cuando ingresa al Club Rotario por ahí de 1980.

Para aquellos que no conozcan el Club Rotario, es una institución que se funda en Chicago, Illinois, Estados Unidos desde 1905 con la idea de crear un espacio donde los profesionales pudieran reunirse, compartir ideas y fomentar relaciones mientras servían a la comunidad. Su misión es ayudar a las personas de escasos recursos que no tienen acceso a los servicios básicos de salud y de primera necesidad. Funciona en 200 países del mundo a través de 46,000 clubes donde las personas se unen libremente y llevan a cabo proyectos para ayudar al prójimo.

La familia Devlyn siempre ha tenido una orientación al altruismo, tan es así que el Sr. Frank Devlyn fue presidente de varios clubes rotarios, luego gobernador del distrito 417 que abarca los Estados del centro de la República Mexicana y mas tarde Presidente Mundial del Club Rotario. Viajó por varios países llevando muy en alto el nombre de México por la ayuda que brindó a mucha gente.

Sin duda Frank fue una persona fuera de serie; sus padres iniciaron el negocio de las ópticas en la casa de sus padres en Ciudad Juárez en 1936 y establecieron su primera óptica en 1943, En los años 60's el y sus hermanos emprendieron el crecimiento de la compañía DEVLYN, que todos conocemos por su presencia con mas de 1000 tiendas a nivel nacional, distinguiéndose por su excelente servicio y gran gama de productos.



De igual forma, la empresa DEVLYN ha sido un referente para las empresas familiares de México, han conseguido llevarla exitosamente a través de 4 generaciones, desde su fundación con la pareja de El Paso Texas y Ciudad Juárez, luego sus hijos Frank, mas tarde los nietos en el negocio como Melanie, Jessica, Michael y algunos mas que no tengo el gusto de conocer, y ahora ya integrándose los bisnietos. Son utilizados como ejemplo en las escuelas de negocio de como institucionalizar una empresa familiar, decidieron invertir en asesores de clase mundial para tener una sucesión tranquila y que lograra la permanencia de la empresa en el tiempo.

Recientemente dieron el siguiente paso en la formación de una institución sin familia al mando al tener como CEO / Director General a una persona que no pertenece a la familia Devlyn, aprovecho para enviar una felicitación por esa difícil decisión.

También comentarles que desde hace 4 años, en el Consejo Directivo de Grupo Roma, tenemos la fortuna de contar con uno de los nietos de los fundadores, el Ing. Michael Devlyn Joannis, quien ha sido de gran apoyo para hacer crecer nuestras empresas, ayudando en la toma de decisiones del negocio y dando sus atinados puntos de vista para empezar a institucionalizar nuestra empresa familiar, esto quiere decir que el futuro no dependa de una familia o de una persona en particular sino de un Consejo que oriente, vigile y asesore al Director General, que pueda o no ser de la familia, para llevar con éxito la empresa y mantenerla hacerla crecer por muchas generaciones para seguir siendo una fuente de empleos y riqueza para el país.

Con la historia de altruismo, no es casualidad entonces que DEVLYN cuente con una Fundación de apoyo a la población mas necesitada desde hace 15 años, lo tienen en su ADN, en su cultura y tradición desde que inicia la empresa. En esta ocasión se encuentra con COMEX, que por su parte tiene también una historia de ayuda desde los señores Achar, y en particular del Sr. Alfredo Achar, quien a través de sus fundaciones Proempleo, que ofrece capacitación a muy bajo costo, Colectivo Tomate, que ha tenido intervenciones de mejora en las zonas marginadas en Ciudad Juárez y muchas otras en el país y @MéxicoBienHecho a cargo de mi estimada Mai Hernández, que aporta belleza y protección a áreas comunes y siempre buscando proyectos donde ayudar, se unen en esta JORNADA VISUAL.

Como concesionarios representantes de Comex en Juárez desde hace 20 años estamos muy agradecidos que se otorgue esta ayuda a la Ciudad, es una gran labor el mejorar la capacidad del sentido de la vista a quienes lo necesitan y no tienen la posibilidad de adquirir. Esto le abre las puertas al conocimiento y a llegar a donde se lo propongan

Muchas gracias DEVLYN Y COMEX por esta importante aportación, son unas grandes instituciones.

Victor M Robledo M

ENTREGA DE LENTES FUNDACION DEVLYN Y FUNDACION CAUSA COMEX

Gracias de todo corazón a toda nuestra comunidad por su increíble apoyo y participación en la Primera Jornada Visual Fronteriza! Su presencia hizo de este evento un verdadero éxito, y juntos logramos brindar atención visual gratuita a quienes más lo necesitaban.

Agradecemos también a nuestros aliados, Fundación Devlyn y Fundación Causa COMEX, por su colaboración y compromiso para mejorar la calidad de vida de tantas personas.

¡Seguimos trabajando unidos por la salud fronteriza!



DEVLYN

Muchas Gracias!

Comex.

a todos por formar parte de la Primera Jornada Visual Fronteriza en colaboración con Fundación Devlyn y Fundación Causa Comex!

Alcanzamos la meta de los 1,000 lentes.



Programa de Clausura Jornada Visual Comex “México es el proyecto”

Jueves 12 de septiembre, 2024.

Lugar: Escuela de Enfermería FEMAP

Dirección: Gral. Rivas Guillén 653, Centro, 32000 Juárez, Chih.

Horario: 11:00 – 12:00 hrs

Presídium

- Fernando Templos Hernández – Gerente Regional COMEX
- Jessica Devlyn Joannis – Directora Fundación Devlyn
- Guadalupe Canales - Presidenta de FEMAP
- Martha Aurora Juárez – Líder de Territorio COMEX
- Ulises M. Bañuelos Porras - Marketing Regional PPG – COMEX (Frontera - Pacificó)
- Carlos Madrid – Consejero Fundación Devlyn

11:00 – 11:05 Palabras Bienvenida Yubia Fierro – Directora FEMAP

11:06 – 11:11 Palabras Fernando Templos

11:12 – 11:17 Palabras Guadalupe Canales

11:18 – 11:23 Palabras Carlos Madrid

11:24 – 11:29 Palabras Jessica Devlyn

11:30 – 11:35 Entrega de lentes simbólica

Fin de la inauguración



TALKING POINTS: EDGAR UNZUETA, GERENTE DE ZONA (Ciudad Juárez) COMEX.

Evento: JORNADAS VISUALES DEVLYN

Lugar: Ciudad Juárez, Chihuahua

Fecha: jueves 12 de septiembre del 2024

- **En Comex, estamos comprometidos con mejorar la calidad de vida de los mexicanos y con ayudarles a alcanzar sus sueños.** Al apoyar iniciativas de salud como uno de los pilares más fundamentales para todos, trabajamos en que este compromiso se cumpla.
- Aproximadamente el **30% de la población mexicana enfrenta problemas visuales** que afectan su rendimiento laboral y calidad de vida (INEGI).
- En Comex reconocemos el poder del color en nuestras vidas y nos unimos para que todos puedan percibir con claridad el espectro de tonos que nos rodean
- **"México es el Proyecto"** más que una campaña; es un esfuerzo conjunto para mejorar la salud visual de las comunidades.
- En **2023 se recaudaron 3.1 millones de pesos para la salud visual, se realizaron 6,524 exámenes visuales y donado 6,209 lentes.**
- Hoy con 1,000 lentes adicionales que estamos entregando, **elevamos el total de lentes entregados a 7,209 durante el año.**

Agradecimientos y Reconocimientos:

- Agradecimiento a Fundación Devlyn por ser nuestro aliado en esta campaña que tienen un impacto positivo en la salud de los mexicanos
- Expresión de gratitud a los colaboradores y voluntarios que hicieron posibles las jornadas visuales
- En Comex estamos comprometidos a seguir trabajando en iniciativas que apoyen y mejoren la vida de nuestras comunidades.

Feliz Cumpleaños

JOSÉ LUIS Robledo López



Feliz Cumpleaños

En Grupo Roma el pasado mes de Agosto tuvimos la dicha de celebrar a nuestro presidente fundador el Sr José Luis Robledo López quién a sus 94 años agradeció a todos los presentes dirigiendo unas breves palabras: "Les agradezco por este detalle tan bonito que tuvieron y reconozco el esfuerzo que todas y cada una de las áreas han realizado durante todo este tiempo. Muchas felicidades a todos por su trabajo y constante esfuerzo. De igual manera felicito al Lic. Víctor, mi hijo, por tomar el timón como director y llevar a Grupo Roma a un constante crecimiento. Muchas gracias".



En esta celebración estuvieron presentes las áreas administrativas de ACF corporativo CDMX y algunos miembros del comité quienes expresaron unas palabras de felicitación a nuestro presidente y reconocieron la gran trayectoria y esfuerzo que el Sr Robledo hasta el día de hoy sigue llevando a cabo con todos y cada uno de nosotros en los diferentes negocios.

Sr. José Luis Robledo López un líder con valores íntegros e intachables, un ejemplo de superación y esfuerzo, un gran esposo y padre de familia, que brinda diferentes oportunidades de trabajo, lleno de pasión e inteligencia por lo que hasta ahora ha construido, generando acciones que inspiran a otros a soñar más, aprender más, hacer y convertirse en algo más siendo un gran ejemplo de éxito. **¡¡Muchas felicidades!!**



el reportaje

LO QUE LES MOLESTA A LOS CLIENTES DE TU TIENDA PERO **JAMÁS** TE CUENTAN

Llega el momento de ser autocríticos y escuchar a los clientes, buscando eso que les molesta de nuestro comercio para poder corregirlo e ir convirtiendo el espacio de nuestra tienda en un lugar al que les encanta venir, en el que les encante comprar.

Después de analizar **¿De qué se quejan los clientes?** pretendemos ir un poco más allá y explorar los pequeños detalles que hacen que no les termine de gustar nuestro comercio.

Fuente | Marketing, Todo para tu comercio.

Percepciones

Mal olor. Es complicado percibir malos olores cuándo pasas mucho tiempo en el interior de la tienda. Por ello, analiza el olor de tu tienda por la mañana, cuando llegas. Evita cualquier fuente de malos olores y mantén limpias y ventiladas las zonas de almacén, tienda, etc. No uses productos desinfectantes con fuertes olores; es algo que solemos encontrarnos mucho en negocios y no hay nada más desagradable que tomar un café con olor a lejía.

Si consigues que tu comercio tenga un agradable aroma característico, ¡genial! has dado el primer paso hacia una estrategia de marketing sensorial.

Temperatura inapropiada

Demasiado frío o demasiado calor, en ambos casos el cliente se puede sentir incómodo ¿Cuál es la temperatura ideal? Pues depende mucho del negocio pero lo ideal para muchas personas es no menor de 23°.

Poca luz. La cantidad, calidad e intensidad de la luz son relativas, siempre dependerán del ambiente que queramos crear y del producto que queremos vender. Pero si es una tienda de herramientas o de pinturas lo ideal es tener un lugar bien iluminado que permita distinguir muy bien los productos o en caso de las pinturas los colores.

No poder tocar. A los clientes nos encanta tocar, probarnos, leer la etiqueta, saber más... Si por seguridad hay algunos artículos que no pueden tocarse, guárdalos en una vitrina en la que puedan verse al menos.

Pero recuerda que TOCAR es una de las ventajas de tu tienda física respecto a tu tienda online, así que invita a tocar, es el paso previo a DESEAR.



Espacio:

Tienda desordenada o sucia. Poco tenemos que decir en este aspecto; los clientes son tus mejores invitados, haz de tu comercio su palacio.

Es importante que los clientes no se encuentren perdidos en tu tienda

Estanterías vacías. En contra de lo que puedas pensar, el cliente no percibe la idea de que se vende mucho cuando ve estanterías vacías en tu comercio. Es más, le quedará la sensación de que la tienda está liquidando o a punto de cerrar. Si tu estrategia es tener menor stock, reorganiza el surtido para que la tienda parezca siempre llena.

Pasillos demasiado estrechos o mercancía sin colocar. No poder moverse cómodamente por la tienda siempre molesta a los clientes. Establece unos horarios en los que colocar la mercancía que recibes y organiza el espacio para que las cajas permanezcan en la tienda el tiempo justo.

Producto

Orden poco claro. Organizar y clasificar tu surtido de acuerdo a tu estrategia es algo que diferenciará tu tienda de las demás y les encantará a tus clientes. Si ves que les resulta complicado encontrar lo que buscan es hora de cambiar.

Poca especialización. No hay suficientes productos para elegir. Para que tu comercio sea

diferente debes centrarte en un tipo de productos y ofrecer a tus clientes varias opciones entre las que puedan elegir. Recuerda que estamos en la era de internet y de la información, si sólo le das una o dos opciones, probablemente buscará más. Esto es lo que conocemos como la «profundidad del surtido»

Está agotado. No hay cosa que más nos fastidie como clientes que escuchar «No nos queda» o «Está agotado». Mantén siempre un control del stock de los productos clave de tu tienda, esos que suelen ser el 20% de las referencias pero que suponen el 80% de las ventas. Si aun así te has quedado sin ese producto, ofrece a tu cliente una solución alternativa: «Seguramente lo tendrás en...» ó «Lo pedimos y te lo enviamos a casa esta semana»

Personas

No conocen detalles sobre el producto que el cliente necesita saber. Cuando pedimos consejo en una tienda queremos que el vendedor conozca los detalles del producto que queremos comprar y así poder comprender si es el que más se adecua a nuestras necesidades. Por eso nos molesta que nuestro interlocutor en la tienda desconozca los detalles de ese artículo que queremos comprar.

Mal humor. Como clientes no comprendemos ni tenemos por qué comprender por qué un vendedor está de mal humor; esperamos ser atendidos con educación y con una sonrisa.

Forma a tus equipos y motiva a las personas que trabajan en la tienda, de tal forma que comprendan la importancia del cliente



BUENAS Y MALAS PRÁCTICAS



Algunos estudios han demostrado que los trabajadores que se sienten satisfechos, son más eficientes en el trabajo **y ser feliz en el trabajo te hace ser más productivo.**



BUENAS PRÁCTICAS



PINTURAS DEL 57 EN CUAUTLA

Realizaron un sello para asegurarse que el cliente dió los datos correctos y no tener que cancelar facturas.



SUC. HUEYAPAN

Utiliza una bomba portátil de sifón, para la extracción de líquidos para solventes



MALAS PRÁCTICAS



SUC. OCUITUCO

Exhibidor de lijas con faltante de productos





BUENAS PRÁCTICAS



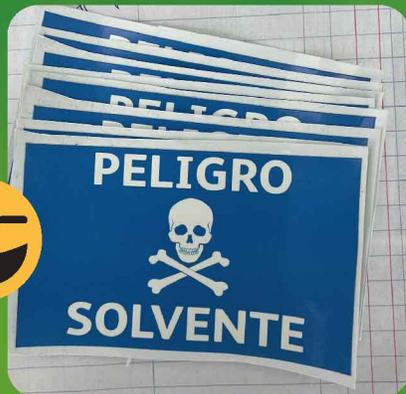
SUC. CASAS QUMA

Para promover a los clientes de escuelas hicieron un lápiz y goma de exhibición.



SUC. CASAS QUMA

Utiliza etiquetas para el solvente a granel



SUC. CASAS QUMA

Realizó un tablero para el área de solventes.



FELICIDADES A LAS SUCURSALES QUE TUVIERON BUENAS PRÁCTICAS !!!

Y ánimo para los que tuvieron malas prácticas en este mes, podemos hacerlo mejor !!!
¿Contamos contigo?

Te invitamos a seguir esforzándote por mejorar tus áreas de trabajo.

- ✔ Despierta tu creatividad e ingenio para destacar tus exhibiciones de producto.
- ✔ Mánten limpias y ordenadas todas las áreas de trabajo.
- ✔ Todos trabajamos mejor en lugares agradables y los clientes se sentirán más a gusto cada que visiten tu tienda.

CONSTANCIA

Conducta que sustenta el trabajo en la fuerza de voluntad con **FIRMEZA EN EL ESFUERZO CONTINUO** pese a dificultades.

Enrique Santiago

Que disfrutes de unas felices y largas vacaciones. ...

¡Gracias por ser parte de esta Gran Empresa!



El 14 de agosto de 2024 dejó de laborar en Grupo Roma Enrique Guillermo Santiago Garcia, quien ocupó el puesto Chofer Mensajero en nuestras oficinas corporativas, **se retira voluntariamente por motivo de su pensión.**

Don Enrique como muchos los conocían inicio su carrera en Grupo Roma en el año 2005, con su contratación se estaría implementando por primera vez en el Grupo una ruta de mensajería interna, al Sr Enrique le agrado porque le gustan retos, le entregaron la lista de puntos que visitaría y posteriormente se le fueron agregando más, se hicieron varias pruebas previas hasta llegar a la ruta que se tiene actualmente.

Enrique nos contó que disfrutaba todo de su trabajo, hizo muchas amistades con sus compañeros, le gustaba mucho el trato de la gente y andar viajando en diferentes lugares ya que le gusta mucho la carretera.

La constancia, dedicación, honestidad, perseverancia y siempre actitud positiva le permitió cumplir 18 años de antigüedad.

Enrique nos deja este mensaje: *“Échenle muchas ganas, las expectativas de crecimiento en la empresa su mismo trabajo los va recomendar, su honestidad y perseverancia los va mantener creciendo, les agradezco su valioso apoyo que me dieron a Don José Luis Robledo, Lic. Victor Robledo y comité directivo pues me contrataron cuando yo ya estaba grande y confiaron en mi persona, siempre me apoyaron, espero que les haya gustado mi trabajo, siempre hice lo mejor posible y me voy*

contento y satisfecho, di todo lo que tenía que dar en la empresa, me salgo contento para seguir en otra etapa de mi vida, con tantos años en esta empresa se siente uno como parte de una familia y así el camino es más ligero”.

“Quiero contarles algo chistoso, un día en mayoreo Tulancingo iba yo a entregar la mercancía, al momento de caminar me tropecé con un metal y casi abrazo al joven que recibía, me dio mucha risa y solo le dije; -es que yo así camino- para mí siempre mi trabajo era divertido”.

Agradecemos a Enrique los años de trabajo y dedicación en Grupo Roma y le deseamos una nueva etapa llena de alegría.



Enrique en nuestras oficinas corporativas CDMX, recibiendo su Beneficio y Contribución definida del plan de pensiones de Grupo Roma.

Entrevista con:

Oscar M. Carrillo Hernández



✓ **Empresa:** PINPJ / Zona Cd. Juárez

✓ **Antigüedad:** 9 meses

✓ **Puesto:** Soporte Técnico



Hola Oscar!

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

Mis inicios fueron de adaptación y lo que mas me gusta es trabajar en campo ir de tienda en tienda.

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

Instale unas cámaras en la bodega y muy poco tiempo después cerraron la bodega.

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

Tomo en cuenta la cooperación con mi equipo de trabajo así como mis jefes para solucionar el problema (Trabajo e equipo)

¿Qué acostumbras hacer en tu tiempo libre?

Estar con mi familia.

¿Que proyecto personal vas a realizar a mediano plazo?

Seguir estudiando.

Define en tres palabras a Grupo Roma
Buen ambiente laboral.

Gracias por tu participación.

Lugares para visitar en

MÉXICO



A todos nos gusta viajar con familia y amigos a diferentes lugares del País, seguramente en tu ciudad hay un lugar bonito que puedas recomendar a tus compañeros de Grupo Roma para visitar cuando estén en tu ciudad. **ENVÍANOS RECOMENDACIONES Y LAS PUBLICAREMOS EN ESTA SECCIÓN.**

Participa!

- ✔ Museo ANAHUACALLI
- ✔ Ubicación: CDMX
- ✔ Domicilio: Museo 150, San Pablo Tepetlapa 04620, CDMX



A lo largo de su vida, Diego Rivera reunió una impresionante colección de figuras prehispánicas, a las que llamaba "el idolaje". El pintor concibió la idea de realizar una construcción que albergara a estas piezas y fuera, asimismo, una obra artística habitable.

En 1941, de regreso de su viaje a San Francisco, Rivera emprendió la construcción de este proyecto, que buscaba generar una continuidad entre el arte moderno y la estética precolombina. El pintor eligió los terrenos del Pedregal de San Ángel, que anteriormente rodearon al volcán Xitle. Los había adquirido, junto con Frida Kahlo, con la finalidad de construir una granja. Después, pensando en dejar un

legado al pueblo de México, Diego Rivera imaginó el Anahuacalli como una obra arquitectónica única; una Ciudad de las Artes en permanente creación.

La erupción del Xitle, en el año 400 a.C., originó un paisaje de capas de lava que, al solidificarse, formaron un ecosistema de plantas desérticas. A esta biósfera se integró la arquitectura del Anahuacalli, pensado por Diego como un receptáculo sagrado en conexión con el inframundo.

Cerca de dos mil figuras teotihuacanas, olmecas, toltecas, nahuas, zapotecas y del noroeste de México nos acompañan en un recorrido desde el inframundo al sol. Un espacio amplio e iluminado en el primer nivel del Museo exhibe dieciséis bocetos para distintos murales de Diego Rivera. La terraza del Anahuacalli ofrece una vista privilegiada al mar de lava del Pedregal y a su naturaleza agreste, ambas fuentes de inspiración para el pintor.

Visítalo cuando vengas a la CDMX te va a fascinar!

Recomendó:

Teresa López de Meineke del área de Mercadotecnia CDMX.





Date un

Relax

Te invitamos a colorear esta mandala por motivo del mes patrio.
Te ayudará a relajarte y a mejorar tu atención. **Imprímela e inténtalo!**





Septiembre 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 en 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 de uso que se le de a esta publicación deberá tener el consentimiento por escrito de Grupo Roma de lo contrario queda estrictamente prohibido.

sugiere@gruporoma.com