

NOTI ROMA

Enero | 2026



EDITORIAL

CONVENCIÓN 2026

COMEX / PPG

- ◆ ANIVERSARIOS **GRUPO ROMA**
- ◆ **ENERO**: EL PUNTO DE PARTIDA PARA UN AÑO DE RESULTADOS
- ◆ GANADORES DEL **RETO SALUDABLE**
- ◆ **CAMPAÑA**: LA ESCUELA ES NUESTRA
- ◆ ENTREVISTA: **DANIELA HERNÁNDEZ**



Convención 2026

Comex/PPG

Estimados equipo Grupo Roma, en esta ocasión presento como editorial un resumen estratégico ejecutivo de la Dirección General de PPG y Comex, para darles a conocer los resultados de Comex en el 2025 y los planes para este año. Hay datos de interés general y otros muy del giro de pinturas.

En el siguiente mes presentaré nuestros planes del Grupo incluyendo todas las empresas y marcas.

Análisis de 2025:

Se esperaba que fuera un año excepcional ("México's Moment"), pero el contexto global y nacional fue complejo: cambios políticos en EE.UU., una desaceleración del gasto público en México y un crecimiento del PIB por debajo del 1%.

Comex logró un crecimiento del 8.5% en ventas (sell-out), superando el 0.3% de la economía mexicana, el 3% del mercado de recubrimientos y el 6% del sector retail general.

El crecimiento fue impulsado por los segmentos retail (+14%) y profesionales/oficios (+13.6%), mientras que el segmento de empresas cayó un 5%.

Se revirtió la tendencia a la baja en el número de transacciones, logrando un crecimiento del 3% gracias al enfoque en el portafolio "mid-low" (productos como Imper Comex, Práctica, Durex Master), que creció un 26% en litros.

Se capitalizaron las lluvias históricas con una campaña de impermeabilizantes, alcanzando un hito de producción de 8 millones de litros mensuales en mayo y junio.

Resultados Globales y de México:

A nivel global, PPG superó en crecimiento a todos sus competidores clave por primera vez en siete años. México fue reconocida como la compañía de ventas internacional número uno de PPG por segundo año consecutivo.

Henrik Bergström CEO de PPG Recubrimientos en todo el mundo destaca que la recuperación de 2025 se debió a la capacidad de adaptación, el espíritu emprendedor y el enfoque en lo que se podía controlar.

Tim Knavish CEO de PPG Global afirma que, independientemente de la política, México es uno de los países más importantes para PPG fuera de EE.UU. por su geografía, talento e infraestructura. Es el país

con más crecimiento de 50 donde está presente PPG.

-Innovación: La mitad de los productos vendidos tienen menos de dos años.

El 47% de las ventas proviene de productos nuevos o con atributos diferenciales.

Más de 30 millones de personas fueron impactadas con alguno de los programas sociales.

Programa de Lealtad (Club Comex): Creció un 25% en inscritos y representa el 25% de las ventas totales.

La promoción 4x3 de Promil a través del programa, impulsó un crecimiento del 40% entre los pintores.

Para 2026, México se convertirá en el centro de manufactura y logística para las Américas, con grandes oportunidades en mantenimiento de la base instalada, centros de datos, semiconductores y el sector de agua.

-Vivienda: Fue el único sector de la construcción que creció. Comex tuvo un buen desempeño gracias a un portafolio sólido y precios competitivos.

-Red de Concesionarios: Más del 60% de los concesionarios creció a doble dígito, pero se identificó que un 11% crece por debajo del promedio.

El objetivo es quitar la percepción del consumidor de ser una marca cara y continuar con la mejora de la rentabilidad del concesionario.



Inversiones y Objetivos 2026: Se espera un mejor entorno económico en 2026, con un crecimiento del PIB del 1.8% y del mercado de pinturas del 4.8%.

Los objetivos para 2026 son: crecer 9% en sell-out, ganar 1.8 puntos de participación de mercado, aumentar en un punto el promedio de artículos por ticket y realizar 300 remodelaciones de tiendas.

La prioridad estratégica para 2026 es la "ganancia de cuota de mercado agresiva" en todos los segmentos (premium, medio, repintado y PMC).

Decisiones Tomadas

Se continuará con la inversión en innovación para desarrollar nuevos productos y tecnologías.

Se creará un equipo especializado llamado DIBS (Digital Infrastructure Building Solutions) para dar soporte en segmentos de alto crecimiento como centros de datos y semiconductores.

Se continuará con la estrategia "Mid-Low" para competir en todos los segmentos de precio y recuperar transacciones.

Se impulsará una estrategia de crecimiento combinada que integre retail, vendedores de vocación y proyectos B2B.

Se implementará una estrategia coordinada para el sector vivienda en 2026, con roles definidos para la relación con constructores y la adecuación del portafolio regional.

Se compromete una inversión de 1,200 millones de pesos en 2026 para mejorar la rentabilidad de la red de concesionarios.

Se realizarán 300 remodelaciones y reubicaciones de tiendas en 2026.

Victor Manuel Robledo Madrigal

Aniversarios *Grupo Roma*

Grupo Roma agradece a sus colaboradores que celebran aniversario de servicio, reconociendo su compromiso, constancia y lealtad.

Su dedicación ha sido fundamental para el crecimiento de nuestra organización.

Gracias por formar parte de esta historia compartida.



**Nestor Armando
Montañez Martínez**

Encargado Sr. de sucursal Atlantes



José Jiménez Flores

Asesor de Ventas sucursal Atotonilco



Nelly Jeanet Falcón Yañez
Encargada Sr. de sucursal Cruz Azul



Norma Angélica González Paz
Encargada Sr. de sucursal San Marcos



Moisés Emmanuel Barrios Lozano
Encargado Sr. de sucursal Tepeji



ENERO:

EL PUNTO DE PARTIDA PARA UN AÑO DE RESULTADOS

Enero representa una etapa clave para retomar el ritmo laboral, reorganizar prioridades y establecer bases sólidas que permitan alcanzar los objetivos del año. Es el momento ideal para alinear esfuerzos, fortalecer procesos y reforzar hábitos que impacten positivamente en la operación diaria y en los resultados generales.

Cada actividad, desde la planeación administrativa hasta la atención directa en tienda, contribuye a un mejor desempeño colectivo. Un inicio ordenado y enfocado facilita un desarrollo más eficiente a lo largo del año.

Pequeñas acciones diarias que construyen grandes resultados

La constancia, la disciplina y la atención a los detalles son elementos fundamentales en cualquier área de trabajo. Realizar las tareas diarias con enfoque y compromiso permite mejorar procesos, optimizar tiempos y brindar un mejor servicio.

Acciones simples como una correcta organización del día, una comunicación clara con el equipo o el seguimiento oportuno de pendientes pueden marcar una diferencia significativa en el cumplimiento de objetivos.

Enero: mes de organización y planeación

El inicio del año es una oportunidad para revisar la forma en la que se trabaja y realizar ajustes que favorezcan la eficiencia:

Definir prioridades y metas claras por área.

Revisar procesos operativos y administrativos.

Fortalecer la comunicación entre equipos y responsables.

Anticipar necesidades y planear actividades con mayor claridad.

Una buena organización desde enero permite mantener el rumbo durante los meses siguientes y facilita la toma de decisiones oportunas.

Tips prácticos para iniciar el año con enfoque

1. Planifica tu jornada

Dedicar unos minutos al inicio del día para organizar actividades ayuda a trabajar con mayor claridad y reducir imprevistos.

2. Prioriza la comunicación

Mantener una comunicación abierta y oportuna con el equipo contribuye a evitar errores y a mejorar la coordinación de tareas.

3. Administra tu energía

Realizar pausas breves durante la jornada favorece la concentración y el rendimiento, especialmente en días de alta carga laboral.





Dato curioso

Diversos estudios indican que los primeros 60 a 90 días del año suelen definir los hábitos laborales y el nivel de productividad que se mantiene durante el resto del año, lo que convierte a enero en un mes clave para establecer hábitos y rutinas positivas.

Reto saludable

Felicidades a todos los participantes por el entusiasmo y la dedicación demostrados a lo largo de este reto. Cada esfuerzo, por pequeño que pareciera, sumó al objetivo final y confirmó que la constancia y el compromiso marcan la diferencia.

A continuación te presentamos a los ganadores del reto:

¡¡¡Felicidades!!!



ProComex
Pachuca

DANAE CRUZ
12 KG



Pingol

LUZ MORÁN
10.6 KG



FERREPRECIOS
S.A. de C.V.

HEIDI MEDINA
10.1 KG



Pantana 57

CARLOS OSORIO
7.2 KG



La Escuela es Nuestra

Proporcionado por:
Marlon Sánchez

Acepta Tarjetas del Bienestar y vende más

El programa **La Escuela es Nuestra** otorga apoyos económicos a escuelas públicas de educación básica en todo el país a través de las **Tarjetas del Bienestar**, representando una gran oportunidad para impulsar las ventas y fortalecer la presencia en las comunidades.



Promoción vigente

Los clientes que paguen con **Tarjetas del Bienestar** pueden obtener:

10% de descuento

en compras realizadas con este medio de pago, conforme a la promoción vigente.



Bases del programa

- El **apoyo** asignado por escuela varía entre **\$200,000 y \$600,000**, dependiendo del número de alumnos.
- El **límite** máximo de compra diaria con la tarjeta es de \$60,000.
- Puede utilizarse hasta el **100% del apoyo** para:
 - Rehabilitación de espacios escolares,
 - Ampliación o mejora de instalaciones.

Los productos adquiridos deben destinarse a la **rehabilitación de escuelas**.



Mecánica de pago

1. El cliente realiza su compra con **Tarjeta del Bienestar**,
2. La transacción es validada directamente por el **emisor** de la tarjeta.
3. En caso de rechazo, puede deberse a controles de seguridad del emisor,
4. Se trabaja continuamente para lograr el mayor número de aprobaciones bajo condiciones seguras.



Soporte y contacto

- Línea exclusiva: 5590205017 WhatsApp: 523325391598
- Correo Kushki: soportecomex@kushkipagos.com
- Medios de Pago PPG: **mediosdepago@ppg.com**

Entrevista con:

Daniela Hernández

- ✓ **Empresa:** Zona Pachuca, Procomex S.A. de .C.V.
- ✓ **Antigüedad:** 4 años
- ✓ **Puesto:** Encargada Sr. Suc. Providencia

Hola Angélica:

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

Siempre es difícil al principio por que primero tienes que adaptarte para lograr encajar al ámbito laboral. Pero después empiezas a conocer a los integrantes del equipo y sabes que vas a estar mejor que en cualquier otro trabajo. Porque lo que más me gusta es hacer colores y que los clientes queden satisfechos con la asesoría y su elección.

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

Un día en la tarde hizo demasiado aire y al otro día en la mañanita había mucho polvito, entrando me dirigí al checador y dando el segundo paso, me resbalé con los 2 pies hacia adelante (caí como tabla) que hasta los litros que llevaba en las manos cayeron encima de mí, aunque no había nadie me dio mucha pena sobarme porque la cámara estaba frente a mí jajajajaja.



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

Que tengan un poco de paciencia, nadie nace sabiendo y por ende los errores cuestan, pero este es un trabajo muy divertido y con muchas áreas de oportunidad y capacitación y si le agarras el modo puedes disfrutar de cada aprendizaje para aplicarlo hasta en tu casa sin tener que pagar para que te lo realicen.

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

Primeramente hay que acudir a nuestro supervisor para pedir una opinión pero siempre hay que saber manejar la situación depende del estado de ánimo del cliente.

¿Qué acostumbras hacer en tu tiempo libre?

Escuchar música a todo volumen, viajar, correr y conocer nuevos senderos.

¿Qué proyecto personal vas a realizar a mediano plazo?

Terminar de construir.

Define en tres palabras a Grupo Roma

Agradable, con crecimiento y oportunidades.

¿Podrías compartir con nosotros cuál de los nuevos valores de Grupo Roma sientes que más te representa y cómo lo aplicas en tu vida diaria?

(Audacia, compromiso, empatía, integridad, lealtad o perseverancia.)

COMPROMISO:

Porque siempre estoy comprometida con mi familia, mis proyectos y sobre todo en mi trabajo, así este enferma no hay poder humano que me detenga para presentarme a trabajar. Tan así que en 4 años he sido constante y entregada a mi trabajo.





Enero 2026

NOTIROMA

Esta 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