

# NOTI ROMA

**Marzo** | 2026



**EDITORIAL**

## **AVANZANDO RÁPIDAMENTE**

- ◆ CUIDAR EL AGUA HOY PARA ASEGURAR EL MAÑANA
- ◆ COMENTARIOS JUNTA ANUAL 2026
- ◆ BUENAS Y MALAS PRÁCTICAS
- ◆ DATOS SOBRE EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER
- ◆ ENTREVISTA: LIZBETH HERNÁNDEZ

## AVANZANDO RÁPIDAMENTE



Me complace mucho comunicarles que el Grupo está teniendo grandes avances en varios frentes que a continuación les comparto.

Recientemente se apertura la 4ª tienda de Helados Santa Clara en la ciudad de Jojutla Morelos, frente al mercado, en la calle con más tráfico peatonal de la ciudad, a un costado de la antes Ferretera del Sur, ahora Fix Jojutla, con un resultado sorprendente, con un buen número de clientes, aseguramos que sea nuestra mejor tienda.

¡¡Felicitaciones al equipo Torval - Santa Clara!!

Para lo que respecta a la División Pinturas, se están teniendo cambios en la organización y no quiere decir que se vayan a recortar puestos, por el contrario, se asignaron responsabilidades importantes para Gerentes Regionales y de Zona, de forma que se responsabilicen del éxito de los programas que importan para PPG Comex y más impactan en los resultados de la empresa, aquí los enumero:

- 1- El Ing. Eduardo Ballinas queda como "Champion" de vocación de tienda (venta fuera de tienda).
- 2- Pedro Mondragón como "Champion" líder de venta B2B (empresas, industria, vivienda y gobierno, etc).
- 3- Eufrazio Valladares responsable "Champion" de Excelencia Operativa, la evaluación que se reporta a Comex donde se refleja el servicio al cliente.
- 4- El Lic. Salomón Salinas además de ser Gerente de ProComex Pachuca y a partir de abril de la zona Tizayuca, es el "Champion" del segmento vivienda por el gran potencial que se prevé con la construcción de casas del Infonavit en este sexenio en toda la República, pero de manera mucho más importante en el Estado de Hidalgo.
- 5- Como "Champion" de Club Comex queda Oscar Sias, quien estará muy pendiente de la inscripción de nuevos clientes y de la redención de Brochazos (puntos) de los existentes, así como el uso correcto del programa.
- 6- Alberto Hernández queda como responsable "Champion" de la correcta implementación en tiendas y plazas de las campañas promocionales.

## ◆ MÉXICO: EXPANSIÓN Y PUNTOS CLAVE ◆



Estamos seguros de que estos nombramientos tendrán un efecto positivo en toda la concesión, felicito a Marlon Sánchez, Director de la División Pinturas por esta iniciativa.

Siguiendo con los avances de la división pinturas, les doy la noticia que se adquirió la plaza de Río Verde, San Luis Potosí con 5 tiendas. Con ellas nos vamos acercado al objetivo que tenemos para el 2026, ya somos 286, ¡¡vamos por 14 más!! Estas ya forman parte de Pingol Zona Norte y se añaden a la zona de Cd. Valles, dirigida por la Lic. Luz Morán.

**¡¡Muchas felicidades Luz!!**

Esta asignación, por parte de PPG Comex, obedece a la buena gestión de la empresa y de la Gerente de Zona.

Río Verde es un municipio del Estado de San Luis Potosí, ubicado a 130 km de la capital y a otro tanto de Cd. Valles.

Es la tercera ciudad más importante del Estado y tiene una población de 140,000 habitantes ya considerando el municipio conurbado de Ciudad Fernández.

Anualmente la ciudad recibe más de 200 millones de dólares en remesas de connacionales que trabajan en Estados Unidos, muy similar a lo que recibe Tulancingo, Hidalgo, que es la ciudad del estado de mayor importe en cuanto a remesas.

Se tiene buena participación de mercado con competencia no tan agresiva como en otros lados y tienen pocos gastos. Estoy seguro de que será un éxito total.

Y no menos importante el crecimiento de Ferreprecios – Truper con 2 tiendas FIX, una en Chiautempan, Tlaxcala el mes pasado y otra más que está abriendo este mes en Atotonilco de Tula, Hidalgo. **¡¡Una felicitación a todo el equipo de Ferreprecios!!**

Como pueden notar, vamos con pasos firmes para lograr los objetivos planteados y lograr uno de nuestros mejores años.

*Victor M. Robledo Madrigal*



# JUNTA ANUAL 2026

Les presentamos algunos comentarios de los asistentes a la pasada Junta Anual.

## ¿Qué te llevas de esta junta?

- Trabajo en equipo para dar el resultado.
- Llevarme buenas prácticas para implementar.
- Más ganas de seguir creciendo.
- Grupo Roma se preocupa por sus colaboradores.
- Que los resultados dependen de mi capacidad, compromiso y hacer que las cosas pasen.
- Replicar iniciativas de Ferreprecios.
- Empezar a hacer y no solo decir, no dejar las cosas sin seguimiento.
- Perder el miedo a equivocarme.
- Ver el alcance de Grupo Roma, todo lo que ha logrado
- Estar presente cuando estas en una reunión y no viendo el celular

## ¿De qué te vas a encargar a partir de ahora? ¿Qué compromiso vas a adquirir?

- Contagiar a mis equipos de trabajo de que nuestro compromiso es nuestro resultado.
- Transmitir el conocimiento, para que el "yo me encargo" sea compromiso de todos.
- Ser uno de los voceros de este cambio cultural.
- Impartir cursos con mi equipo.
- Confiar la E.O. al 100% durante todo el año.
- No cometer errores.
- Que todo el staff operativo de Meineke esté comprometido con los resultados y debidamente motivado.
- Ejecución correcta y seguimiento puntual.
- Aplicar lo visto.
- Implementar, ejecutar y administrar los planes estratégicos.
- Dar seguimiento a las sucursales que presentan mayor número de cancelaciones de CFDI para capacitar al personal.
- Capacitar a mi personal a cargo.
- Ser más proactivo/a.
- Entregar a tiempo los estados financieros.
- Concluir el proyecto de depósitos al día y conciliación bancaria automática.
- Practicar la ética como compromiso en toda la toma de decisiones.

## Describe cómo vas a utilizar la IA a partir de ahora

- Presentación de resultados y creatividad para generar atracción y armonía laboral.
- Trasmistir lo aprendido a mi equipo.
- Para planeación de trabajo y mis rutas.
- Para presentaciones.
- Mejorar procesos y optimizar tiempos.
- Simplificar papeles de trabajo.
- Interactuar diario con IA.

- Para una nueva forma de comunicación que sea comprensible y divertida.
- Mejorar reportes y formatos que requieren las áreas con base a prompts.
- Para simplificar la información y que sea más didáctica.
- Hacer y formular las preguntas correctas.
- Gestionar y acompañar una cultura de cambio.
- Utilizar para conocer el entorno de la plaza y sus principales motores económicos.
- Creando planes de acción.
- Resolver dudas de todo.
- Hacer anuncios de productos.
- Para estrategias de venta, presentar datos sobre las ventas al equipo de tienda.
- Elaboración del Notiroma.
- Agilizar tareas donde puedo perder tiempo valioso.
- Para realizar un análisis de compras más exactos.
- Realizar catálogo de productos de poca o nula rotación.
- Realizar bases para imágenes y videos de comunicación interna.
- Aplicarlo en la programación de los inventarios.

### **Da alguna sugerencia a Dirección para nuestras próximas juntas**

- Se nos invite a evento cada año (VDT).
- Más dinámicas de integración.
- Separar por empresa.
- Ponentes externos de mucho valor.
- Expositores correctos (dependiendo del momento).
- Más talleres donde podamos participar más.
- Invitar a colaboradores de mayor antigüedad.
- Sigam haciéndolas en lugares como la de este año, padrísimo.
- Talleres de integración.
- Definir un presupuesto para capacitar en nuevas tecnologías.
- Dar información concisa.
- Actividades como baloncesto, voleibol, etc.
- Más tiempo a los expositores externos.
- Espacio con playa.
- Que los conferencistas sean evaluados.
- Premiar a algún colaborador que está en la trinchera y son la cara con nuestros clientes.
- Presentaciones de cumplimiento normativo sean más dinámicas.
- Mejorar los salarios de los chicos de soporte técnico y propio kit de seguridad.
- Una reunión en Morelos.
- Cenas ligeras.
- El salón tenía poca luz.
- Incluir al área de contabilidad la información de las ventas, me hace sentir parte de algo grande.
- Una historia de éxito motivacional.
- Poner fruta durante la junta.
- Que sean menos largas las juntas.
- Poner internet para que nuestros compañeros puedan venir sin descuidar sus puestos.
- Encuestas previas a la junta para conocer temas de interés.
- Que nos compartan la resolución de algún problema que se haya presentado en el año.
- Retomar los "Rally".

# Cuidar el agua hoy para asegurar el mañana

## Pequeñas acciones que generan un gran impacto

El agua es un recurso vital, pero también limitado y vulnerable. En el mes de marzo, reflexionamos sobre la importancia de cuidarla tanto en el hogar como en el trabajo.

### El papel de las empresas en el cuidado del agua

Las empresas pueden contribuir al cuidado del agua mediante procesos eficientes, reutilización y programas de sensibilización.

Cuando una organización promueve el uso responsable del agua, genera un impacto positivo que va más allá del entorno laboral.

### En el trabajo

- Reporta fugas de inmediato.
- Usa solo el agua necesaria en áreas comunes.
- Cierra bien las llaves de agua.
- Cierra la llave al lavar tus trastes



# 4 acciones para cuidar el agua todos los días



**Cierra la llave mientras te cepillas los dientes**



**Repara las fugas de agua**



**Toma duchas más cortas y cierra la llave al enjabonarte**



**Usa la lavadora con carga completa**

## ¿Sabías qué?

Solo el 3% del agua del planeta es dulce, y de esa cantidad, gran parte se encuentra en glaciares o acuíferos de difícil acceso. Significa que menos del 1% está disponible para el consumo humano.

### Cada gota cuenta:

El cuidado del agua es una responsabilidad compartida. Adoptar hábitos responsables en el hogar y en el trabajo genera un gran impacto y nos permite proteger este recurso esencial

**¡¡Cuidarla no es opcional, es necesario!!**

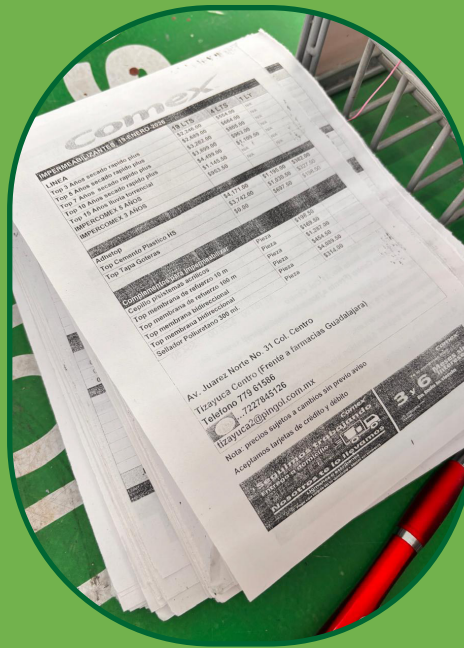


**BUENA  
PRÁCTICA**



**PINGOL  
TIZAYUCA**

Entregan volantes a clientes  
con precios vigentes.



**PINGOL  
TIZAYUCA**

SUC. TEZONTEPEC

Colocan sticker con código  
QR que dirige al WhatsApp  
de la sucursal.

**PINGOL  
TIZAYUCA  
SUC. EJÉRCITO**

Cenefa incompleta.



**PINGOL  
TIZAYUCA  
SUC. TIZAYUCA 2**

Dejan espacios en blanco  
y no comunican precios.



**PINGOL  
TIZAYUCA  
SUC. NIÑOS**

Avisos de privacidad en mal estado.



**MALAS  
PRÁCTICAS**





**BUENA**  
**PRÁCTICA**



**PINGOL**  
**TULANCINGO**  
SUCURSAL JARDINES

Decoran cubetas Vinimex para que sea más vistosa la campaña.



**PINGOL**  
**TULANCINGO**

Colocarán etiquetas de campaña en las botellas para ofrecer al cliente.

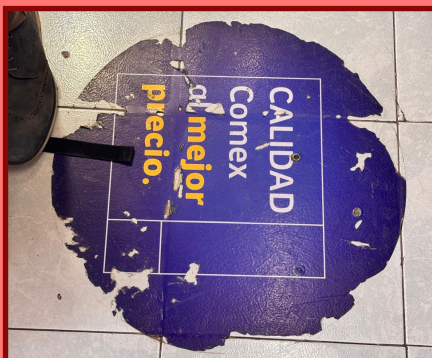
**PINGOL**  
**TULANCINGO**  
SUC. BOULEVARD

Comunicación mal colocada y no se aprecia.



**PINGOL**  
**TULANCINGO**  
SUC. COLOR CAR

Vinil del piso muy desgastado.



**PINGOL**  
**TULANCINGO**

Al cambiar precios con parche no se realiza buena implementación al no cubrir todo el espacio o tapar el diseño de abajo.



**MALAS**  
**PRÁCTICAS**



# ¿Sabías que...?

## Datos sobre el Día Internacional de la Mujer



El origen del 8 de marzo surgió de movimientos laborales en el siglo XX.



1975

ONU declaró el Día Internacional de la Mujer

El derecho al voto femenino se logró en distintos momentos



El divorcio legal permitió mayor autonomía



1908

Protestas Obreras

1953

Voto femenino en México



## Perspectiva de género

¿Por qué es importante?



Ambientes Inklusivos



Reducción de brechas



Más oportunidades

Pequeñas acciones cuentan:

- ✓ Evitar estereotipos
- ✓ Fomentar el respeto
- ✓ Apoyar el crecimiento

La igualdad se construye día a día.

# Entrevista con:

## Lizbeth Islas Hernández

- ✓ **Empresa:** Sucursal Chavarría  
Zona Pachuca,  
Procomex S.A. de .C.V.
- ✓ **Antigüedad:** 3 años
- ✓ **Puesto:** Encargada Sr.



**Hola Liz:**

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

Inicié como asesora en sucursal primero, aproximadamente un mes después me mandaron a sucursal Minera, posteriormente fui Jr. de dicha sucursal hasta el 8 de agosto del año 2024 que me dieron la oportunidad de llevar la tienda actual.

Me gusta interactuar con la gente, poder ayudar a los clientes en sus necesidades.

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

En una ocasión un cliente que atendí, compró algunas pinturas y complementos; salió muy satisfecho y unos minutos después regresó con un chocolate me lo obsequio y me dijo que muchas gracias por la paciencia y atención.



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

Los pros y contras, qué sí funcionaría, cuál es el deber ser y si esto ayuda o perjudica a mi trabajo.

**¿Qué acostumbras hacer en tu tiempo libre?**

Compartir con mi familia, aprovechar tiempos con mis hijas y pendientes en casa.

**¿Qué proyecto personal vas a realizar a mediano plazo?**

Darles estudios a mis hijas y una motoneta.

**Define en tres palabras a Grupo Roma**

Oportunidad de crecimiento.

**¿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.)**

Lealtad, compromiso y perseverancia.





*Marzo 2026*

**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](mailto:sugiere@gruporoma.com)