



Con el programa de fidelidad Puntos Texaco, busca aumentar la penetración en el mercado.

Para Mónica Albornoz, gerente de combustibles de Texaco Colombia, todo lo anterior se enmarca en "innovar cada vez más el negocio y generar valor para nuestros clientes y socios estratégicos".

Estos esfuerzos vienen acompañados de iniciativas de mercadeo importantes para aumentar la penetración. Es el caso del reciente lanzamiento del programa de fidelidad Puntos Texaco, una plataforma que, en palabras de Albornoz, "permite tener conectadas las estaciones de servicio inscritas en el programa, de tal manera que los colombianos pueden ir a una estación de servicio Texaco, 'tanquear' e ir acumulando puntos, para redimirlos en combustible gratis en el momento que quieran en cualquier estación".

TEXACO ACELERA EN 2019

Más de 500 estaciones de servicio, 200 empleos directos y 10.000 empleos indirectos reflejan la solidez de una compañía que bordea los 100 años de operaciones en el país, y que en 2019 ha anunciado "va por más".

Innovar y expandirse a través de socios estratégicos es el propósito de Texaco Colombia para el año en curso. Esta apuesta se apalanca no solo en sus combustibles, que la han definido como una compañía diferente, sino en un plan que se apoya en el crecimiento de terceros para lograr el propio.

Esta visión de crecer con Colombia es la que ha permitido que ya sean más de 500 las estaciones de servicio de la marca, una presencia que la ha puesto entre las empresas más importantes del mercado nacional, con participaciones que en algunas ciudades superan el 20% del mercado; y "con todas las oportunidades para aumentar".

Así lo ha manifestado Mónica Albornoz, gerente de combustibles de Texaco Colombia, quien señaló que para lograr este crecimiento, Texaco va a trabajar en el servicio al cliente con valor agregado. Esto es, "brindar lo mejor a sus usuarios, posicionando un producto de alta calidad como lo es el combustible

Este año Texaco le apuesta al crecimiento de sus socios estratégicos, que le permitirá su consolidación.

Texaco, que se distingue por ser aditivado con Techron".

Este último permite limpiar los sedimentos que se acumulan en el motor para lograr un mejor desempeño, lo cual se traduce en una mayor vida útil para los automotores, más eficiencia en el consumo y menores costos de mantenimiento y reparación.

Texaco lo ha denominado como 'combustible inteligente', por ser un producto con alto rendimiento que ha logrado la marca luego de décadas de investigación y desarrollo de un producto de primera categoría.



Mónica Albornoz
Gerente de Combustibles de Texaco

Todo lo anterior sin descuidar oportunidades vinculadas al mercado, como lo pueden ser los nuevos lineamientos a través de los Planes de Ordenamiento Territorial (POT) y otras inversiones o negociaciones que están

en evaluación por parte de la marca.

Texaco, la única multinacional estadounidense en el segmento de combustibles en el país, "seguirá generando novedades y realizando movimientos que sin duda darán de qué hablar", agregó Albornoz. **ID**