

Corporación PRIMAX llega al país como uno de los jugadores más importantes del mercado de combustibles en Colombia



Carlos González,
CEO Corporación PRIMAX

A finales del mes de noviembre, se anunció una de las noticias más esperadas en el sector de hidrocarburos en Colombia. La corporación Primax, compañía del Grupo Romero, uno de los conglomerados económicos más sólidos en la región, anunció su ingreso al mercado luego de comprar a Distribuidora Andina de Combustibles S.A. (DAC) (antes ExxonMobil de Colombia S.A).

Con esta transacción la compañía adquirió una red de 740 estaciones de servicio, 12 terminales de **abastecimiento** y una planta de **lubricantes**, planea una inversión de US\$ 40 millones para el 2019.

Al respecto, Carlos González, CEO de la compañía en la región, aseguró que, **corporación Primax**, con su presencia en tres países (Perú, Ecuador y Colombia) está cada vez más próximo a cumplir con su objetivo de ser un referente regional en el mercado de estaciones de servicio.

¿Cómo surge el interés de Primax por el mercado colombiano?

Hemos visto a Colombia como un mercado con alto potencial, por ello, decidimos ingresar al país con la adquisición de la segunda red privada de estaciones de servicio. Nuestra visión estratégica es consolidarnos en Latinoamérica, en países y operaciones sólidas con gran potencial de crecimiento, tal como lo hemos hecho en otros mercados con muy buenos resultados a la fecha.

¿Cuál es la participación de mercado de Primax hoy en América Latina?

Esta adquisición pone a corporación Primax en un posicionamiento destacado como una empresa multilatina con ventas por más de US\$5.000 millones en tres países (Perú, Ecuador y ahora Colombia).

¿Cómo está conformada la red de estaciones de servicio de corporación Primax?

Con la adquisición de la operación de Distribuidora Andina de Combustibles S.A. (DAC), la compañía cuenta con una robusta red de más de 2.000 estaciones de servicio propias y con terceros afiliados en los tres mercados donde tenemos presencia: 1.100 en Perú, 200 en Ecuador y ahora 740 en Colombia.

¿Cuál es la propuesta de valor de Primax en los mercados en los que operan?

Nuestra propuesta de valor pone en el centro de nuestras decisiones de negocio al cliente. La calidad de nuestros productos, un servicio diferenciado e innovador, una amplia cobertura, una atención rápida y segura y una novedosa oferta de tiendas de conveniencia, conforman una experiencia diferencial que queremos ofrecerles ahora a los consumidores colombianos.

¿Cuánto planean invertir en el país?

En los próximos tres a cuatro años planeamos invertir cerca de 40 millones de dólares para el proceso de posicionamiento y transición de marca, la cual está prevista para el segundo semestre de 2019.

¿Cuál es la visión a mediano plazo de Primax con su operación en Colombia?

Queremos seguir afianzando nuestra relación con nuestros aliados estratégicos (dealers, trabajadores, proveedores) quienes son parte fundamental en nuestra operación. Ese será nuestro primer objetivo. Asimismo, a un mediano plazo esperamos empezar a consolidar una red de estaciones de servicio propias que complementen la oferta actual y nos permita robustecer nuestra propuesta de valor.