

LO QUE RINDE UN AÑO

Al acercarse a su primer aniversario de operar en el país, Primax terminó de renovar 20% de la red bajo su marca. El poderoso Grupo Romero – dueño de la compañía – habló de sus planes en Colombia.

En su primer año, Primax logró renovar la imagen de 150 estaciones de servicio (EDS) bajo su marca y planea finalizar el año con alrededor de 200 transformadas. Muy rápidamente los consumidores ven las estaciones de la marca Esso y Mobil cambiar a color naranja.

Primax compró en noviembre de 2018 cerca de 750 estaciones a ExxonMobil por US\$232 millones, operación que incluyó 12 terminales de abastecimiento y una planta de lubricantes.

“En realidad llevamos cerca de 10 meses en los cuales hemos tomado el control de la compañía, renovado alrededor de 20% de la red y estamos lanzando la marca”, afirma Yuri Proaño Ortiz, presidente de Primax Colombia. Agrega que en menos de dos años renovarán la totalidad de la red con inversiones por US\$42 millones.

Además, aunque aplican un modelo de crecimiento a través de *dealers*, la compañía también anunció que pronto tendrán sus primeras estaciones de servicio propias. “Normalmente entre 10% y 12% de las EDS son nuestras, un porcentaje no muy grande que nos permite introducir buenas prácticas, manejar

la marca y mostrar lo que somos capaces de hacer. Por ejemplo, lanzaremos próximamente nuestra tienda de conveniencia llamada ‘Listo’, por medio de franquicias”, afirma Proaño.

Esta corporación es el principal distribuidor de combustibles de Perú y Ecuador. Con la compra en Colombia alcanzaron 2.000 estaciones de servicio – alrededor de 297 son propias – y una facturación superior a US\$5.000 millones.

En Perú tienen una red de alrededor de 1.085 EDS y 40% del mercado. Mientras tanto, con 200 EDS alcanzan 22% del mercado ecuatoriano. Además, operan alrededor de 213 tiendas de conveniencia de la marca Listo en los dos países. Son un proveedor clave de combustibles para clientes industriales y mineros, y lideran el mercado peruano de lubricantes con la marca Shell. También participan en el negocio de GLP y de Gas Natural Vehicular (GNV). Tienen alrededor de 5.800 empleados.

Con la operación en Colombia se convirtieron en la segunda red privada de estaciones de servicio más

importantes del país, con alrededor de 22% del mercado. Sin duda, un competidor de peso para la chilena Copec, dueña de Terpel.

“Cuando adquirimos Shell Ecuador éramos los terceros, hoy somos los primeros. Estoy convencido de que la marca va a ser exitosa y vamos a ir ganando poco a poco un par de puntos de participación de mercado”, afirma Fernando Romero, presidente del Directorio Corporación Primax. Explica que no se ven como una compañía que vende combustible sino como una de *retail* enfocada en el cliente. “Nuestra estrategia es generar en cada punto una experiencia inolvidable y un servicio de primera calidad”, afirma Romero.

Terpel viene desarrollando y posicionando esa propuesta de valor desde hace varios años. Pero el presidente de Primax dice que lo harán mejor y que, como dice su eslogan, están acostumbrados a dar siempre más. “Más se debe preocupar el primero que nosotros, porque para nosotros todo va a ser mejor”, afirma Proaño con optimismo.

Un competidor de peso
La llegada de Primax también significó un paso en firme en el país de uno de los grupos más tradicionales y diversificados del Perú: el Grupo Romero. Un conglomerado empresarial con ventas anuales superiores a US\$9.000 millones, dada su presencia en múltiples

ESTE GRUPO PERUANO BUSCA EXPANDIRSE EN COLOMBIA, PORQUE TIENE MÁS POBLACIÓN Y UN MAYOR PIB PER CÁPITA.



Yuri Proaño Ortiz
Presidente de Primax Colombia



Fernando Romero
Presidente del Directorio



Primax llegó a Colombia en 2018 tras comprar 750 estaciones de servicio de ExxonMobil. En ese tiempo ya renovó la imagen de 150 de ellas.

sectores que van desde consumo masivo, agrícola e industria hasta servicios logísticos y empresariales, infraestructura y energía, entre otros.

El grupo es dueño de Alicorp, la compañía de consumo masivo más importante en Perú. También de compañías como Fino, el mayor productor de soya y girasol de Bolivia, la compañía de agroindustria Palmas El Espino y Caña Brava que producen etanol. Algo que empata con su negocio de energía, liderado por Primax.

El grupo también tiene un brazo industrial (Pesquera Centinela e Universal Textil) y lidera en materia de servicios logísticos, marítimos y portuarios con empresas como Ransa, Tisur y Tramarsa. De la misma manera, tiene empresas de servicios empresariales de telecomunicaciones e inmobiliarios como GTD Perú, Limtek y Hermes Transporte Blindado.

El conglomerado participa en el Grupo Centenario, que realiza

todo tipo de edificaciones, desde urbanizaciones y casas hasta construcción y operación de centros comerciales, así como en la compañía de cemento Pacasmayo.

Todo esto sin contar que el grupo tiene una importante participación en las principales instituciones del sector financiero peruano. Entre ellas, el Banco de Crédito del Perú (BCP), la compañía de seguros

ADEMÁS DE PRIMAX, EL GRUPO ROMERO ESTÁ EN VARIOS SECTORES INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS.

Pacífico y la Administradora de fondos de pensiones Prima AFP.

"Nuestro espacio para crecer en Perú era limitado y por eso el directorio decidió que teníamos que salir a otros países", explica Fernando Romero, perteneciente a la cuarta generación del clan familiar. Colombia es un país de 48 millones de habitantes con un ingreso per cápita más alto que el de Perú, con muchas grandes ciudades y ciudades intermedias.

"El país ha cambiado muchísimo en los últimos 20 años y han sabido sobreponerse a todos sus problemas. Por eso, somos optimistas con Colombia, nos han recibido muy bien", afirma Romero. Agrega que su grupo cree en las relaciones de largo plazo. Al fin y al cabo, tiene más de 120 años de historia.

Respecto a sus planes en Colombia, Romero afirma que la operación de Primax puede ser mucho más grande. Eso se debe a que está presente en las principales ciudades del país, pero tiene el reto de llegar a otras zonas.

Por último, no descarta la llegada de otros negocios del grupo a Colombia. Pero afirma que todo tiene sus etapas y que primero tienen que hacer un buen trabajo con su operación actual.

"Hay que seguir creciendo en nuestro negocio y seguramente habrá oportunidades en otros rubros del grupo. Ojalá tengamos buenas noticias en un par de años", comenta Romero. Mientras llegan a ese punto, celebran su primer año en Colombia. **IDI**