



Crecimiento

Prevé Comex Crecimiento de 16% Para su Segmento de Energía

Planea el grupo empresarial ampliar su cobertura de servicio en el país para el mercado energético, que le aporta 14% de su facturación dentro de la División Profesional de Industrial Coatings. PEMEX y CFE, entre sus principales clientes

“Comex maneja productos de un alto performance que le permite a sus clientes que los mantenimientos preventivos se realicen a más largo plazo, lo cual se traduce en un ahorro considerable”.

El mercado de la energía representa 14% de las ventas para Grupo Comex dentro de la División Profesional de Industrial Coatings, teniendo entre sus clientes principales a Petróleos Mexicanos (PEMEX) y Comisión Federal de Electricidad (CFE), por ello la empresa reestructuró recientemente este segmento con la idea de optimizar sus servicios.

Ricardo Robles López, gerente del segmento de Energía, comentó a PetroQuiMex que Grupo Comex tiene como meta incrementar sus ventas en este sector en un 16%, con respecto de 2012. Con ese fin, se integraron los subsegmentos PEMEX y CFE, que operaban por separado.

Entre los planes a corto plazo de la compañía para el segmento de Energía está ampliar la cobertura de atención en dos zonas más del país, teniendo como punta de lanza calidad, servicio y costo beneficio, refirió el directivo de Comex.

Robles López agregó que la compañía cuenta con un amplio portafolio para la industria petrolera y de electricidad, donde destacan productos como:

- a) Epóxicos y poliuretanos de altos sólidos
- b) Recubrimientos base agua
- c) Cementos antiácidos
- d) Retardantes de fuego
- e) Recubrimientos marinos





Comex, aseguró Robles, ofrece ventajas competitivas a sus clientes como productos de alto desempeño que se convierten en un mejor costo beneficio “Desarrollamos trajes a la medida, de acuerdo a las necesidades del cliente. Tenemos una atención personalizada por gente experta y certificada por diferentes entidades Internacionales como la SSPC o NACE”.

Para brindar soluciones hechas a la medida de sus clientes, Comex recurre a la innovando constantemente, dijo Robles, dependiendo las necesidades puntuales de cada centro de trabajo, ya que las condiciones en cada caso son diferentes, por lo que se requieren productos diferentes.

“Buscamos siempre el desarrollo de productos de bajo Voc y altos sólidos, buscando cumplir con el compromiso de respetar el medio ambiente”.

En ese sentido, dijo, la innovación tecnológica implica un reto muy importante ya que “continuamente tenemos que estar desarrollando productos que cumplan con los estándares nacionales e internacionales para poder cumplir con las normas solicitadas en este segmento”.

Para la industria gasera (Fabricantes de Tanques y distribuidores de Gas), la cual Comex la incluye en un segmento llamado Metal

Cuenta con un amplio portafolio para la industria petrolera y de electricidad, donde destacan productos como: Epóxicos y poliuretanos de altos sólidos, recubrimientos base agua, cementos antiácidos, retardantes de fuego y recubrimientos marinos

Mecánica, ofrece un portafolio con los siguientes productos:

Para mantenimiento de tanques de gas:

- a) Esmaltes de secado rápido base solvente
- b) Esmaltes de secado rápido base agua.

Para fabricación de tanques de gas:

- a) Pintura en Polvo

Finalmente, Robles aseguró que los productos y las tecnologías que utilizan para los ambientes altamente corrosivos han incrementado la durabilidad de las aplicaciones, “ya que manejan productos de un alto performance que le permite a sus clientes que los mantenimientos preventivos se realicen a más largo plazo, lo cual se traduce en un ahorro considerable”.

Los expertos de Comex están certificados por diferentes entidades Internacionales como la SSPC o NACE.

