

ESTACIONES DE SERVICIO LA REVISTA DE LOS EMPRESARIOS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

# PREMIUM

JULIO 2021



**FECEC**

Federación de Estaciones de Combustibles  
y Energéticas de Colombia

# CALI

EDICIÓN  
**39**

ENFRENTA EL DESAFÍO DE LA  
**RESILIENCIA**

**COM  
CE**  
Confederación  
de Distribuidores  
Minoristas de  
Combustibles  
y Energéticos

ISSN 19092482

**MERCADOS**

**LA NUEVA  
MORFOLOGÍA  
DE LAS EDS  
EN COLOMBIA (II)**

PORTADA: ¡SEGUIREMOS ADELANTE!: SANDRA AWAKON, DIRECTORA EJECUTIVA DE SODICOM

# AUTONOMÍA

es poder **tomar tus propias decisiones.**  
Cuidamos tu **información** para que puedas hacerlo.



Herramientas para que seas tú  
quien **tome el control**



**Ingeniería apropiada**

Síguenos: @iapropiada    [www](http://www.iapropiada.com)

t84  
uniformes

www.uniformest84.com

LinkedIn   
Confecciones Taller84

Instagram   
Confecciones84



# Calidad y compromiso


Uniformes, calzado y seguridad Industrial.




PETROMIL



E-mail  
oficina@taller84.com

 Pbx  
(57+1) 430 5498

 Móvil  
(57+1) 315 2618932

Carrera 73A N° 70-42 · Bogotá D.C · Colombia.

PORTADA

10 'SEGUIREMOS ADELANTE!': SANDRA AWAKON

MERCADOS

LA NUEVA MORFOLOGÍA DE LAS EDS EN COLOMBIA (II)

12

ENTREVISTA

'LA LIBERACIÓN DEL MERCADO NO SÓLO ES FACTIBLE, SINO NECESARIA'

18

SEGURIDAD

NUEVO REGLAMENTO TÉCNICO, HASTA MARZO DEL 2022

21

COMCE AVANZA

ASÍ AVANZA COMCE EN EL 2021

22

PANORAMA

EL GNV, ¡A LA CARGA!

26



PORTADA

CALI ENFRENTA EL DESAFÍO DE LA RESILIENCIA\* 6



REGULACIÓN

¿QUÉ PASÓ CON LA SOBRETASA? 24

EMPRESAS

EL SUEÑO CUMPLIDO DE DISTRACOM

30

SOSTENIBILIDAD

HACIA DÓNDE VA LA MOVILIDAD SOSTENIBLE EN COLOMBIA

34

MEDIO AMBIENTE

ASÍ SE DEBEN MANEJAR LAS AGUAS RESIDUALES INDUSTRIALES EN LAS EDS

37

OPINIÓN

SOY OPTIMISTA

42

PREMIUM ISSN 19092482

Director

Alejandro Ribero Rueda  
directorejecutivo@fecec.co

Editor

Mauricio Veloza Posada  
mauricio.veloza@gmail.com

Comité Editorial

Johan Efraín Mejía Mejía  
Alejandro Ribero Rueda  
Mauricio Veloza Posada  
Ivonne Angarita T

Colaboradores

Óscar Bravo Restrepo  
Javier Escobar  
Andrés Méndez  
Edgardo Espinosa Martínez  
Johand Patiño  
Juan Pablo Fernández  
Juan Camilo Londoño  
Germán Matiz  
Sandra Awacon  
Andrea Vergara  
Walter García  
Julián Villegas

Liliana González Rivas  
Dovydas Kopf  
Mayerlin Olivera  
Ángela Rodríguez  
Cristina Quiroz  
Naturgas

Arte, Diseño y Diagramación

David Galvis Veloza

Fotografía

David Galvis Veloza  
Terpel  
Vanti GNV

Publicidad y Ventas

Ivonne Angarita T  
ivonneangarita@gmail.com  
57 (1) 316 3904051

Impreso en COLOMBIA

Imageprinting

La revista Estaciones de Servicio **PREMIUM** es editada por la Federación de Estaciones de Combustibles y Energéticos de Colombia - **FECEC**, una asociación de derecho civil con carácter gremial sin ánimo de lucro, compuesta por los distribuidores minoristas de combustibles. **FECEC** es una entidad que se encarga de representar los intereses gremiales en el ámbito nacional y ante las autoridades y entes de control.



Dirección

Cra. 16A N° 78-75 Oficina 601  
Bogotá D.C. Colombia

Teléfonos

57 (1) 7649500  
57 (1) 7968516

Los conceptos emitidos en cada artículo son responsabilidad de su autor y no comprometen el pensamiento ni la opinión de Estaciones de Servicio **PREMIUM**, ni de las directivas de la Federación de Estaciones de Combustibles y Energéticos de Colombia - **FECEC**. Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización por escrito, © Todos los Derechos Reservados.

Web: [www.fecec.co](http://www.fecec.co) • Redes: [f](#) **Agremiación Fecec** [t](#) **@\_fecec** [i](#) **@agremiacionfecec**

Escribanos sus aportes, comentarios y sugerencias a: [revistaedspremium@gmail.com](mailto:revistaedspremium@gmail.com)

# ¡NO ESTÁN SOLOS!

El paro nacional puso a prueba la capacidad de resiliencia del sector de la distribución minorista de combustibles. Las Estaciones de Servicio renacen de las cenizas como el 'ave fénix' y muestran todo su potencial y fortaleza de cara a la nueva realidad del país. Toda nuestra solidaridad con los afectados.

Por: **Alejandro Ribero Rueda**  
Director Ejecutivo FECEC

**S**i pensábamos que el 2020 había sido un año difícil para el desarrollo de nuestra actividad, nunca imaginamos que este primer semestre de 2021 sería aún más desafiante, entre picos y valles en los contagios de Covid-19 y un paro nacional que resultó desbordado y con profundas implicaciones para las Estaciones de Servicio en todo el país.

El estallido social sin precedentes, que desafortunadamente derivó en situaciones fuera de control, que fueron aprovechadas por los violentos y anárquicos para paralizar el país y deslegitimar un gobierno débil, llegó a las mismas puertas de las Estaciones de Servicio en varias ciudades del país, pero especialmente en Cali, donde el vandalismo fue el protagonista.

En el medio del paro quedó nuestro sector, en unos casos sumido en la imposibilidad de abastecerse de combustibles para luego abastecer a los consumidores por los continuos bloqueos de las vías, y en otros padeciendo actos de vándalos en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali.

Algunas estaciones de servicio se vieron afectadas en sus instalaciones por delincuentes camuflados junto a los manifestantes, que destruyeron instalaciones completas, hurtaron equipos y productos de mostradores y góndolas, y llegaron al extremo de abrir tanques para extraer y hurtar combustibles sin ninguna medida de seguridad, poniendo en peligro al resto de la población.

La parálisis del sector de la distribución minorista de combustibles ocurrida en el mes de mayo de 2021 en el marco del paro nacional le demostró al país que el nues-

tro es un servicio público del cual depende la prestación de muchos otros servicios públicos esenciales. Y es un servicio que merece todas las garantías del Estado para operar dignamente y en condiciones de calidad.

Solamente por ser un servicio público esencial merecería tener toda la atención del Gobierno Nacional, de manera que se pueda prestar en forma continua, estable y permanente por parte de los distribuidores minoristas de combustibles, quienes deberían contar con las condiciones de seguridad y el apoyo económico para poder subsistir en un mercado cada vez más competido.

“

Estamos seguros de que seguirán adelante y podrán recuperarse de este momento difícil para nuestra actividad.”

Por eso, en esta edición de la revista EDS Premium queremos rendir un homenaje a todos los empresarios de los combustibles -afiliados y no afiliados a los gremios- que fueron afectados por los vándalos que con sus acciones violentas pusieron en riesgo su patrimonio. ¡No están solos! Estamos seguros que seguirán adelante y podrán recuperarse de este momento difícil para nuestra actividad.

En esta edición también incluimos la segunda parte de la nueva morfología de la distribución minorista de combustibles en Colombia, que esta vez se centra en la integración horizontal

que se viene dando entre diversos grupos de distribuidores minoristas de combustibles. Una visión un poco más analítica de lo que viene sucediendo en el mercado y una tendencia que se va marcando para los años venideros.

Completamos esta edición con una completa entrevista al nuevo presidente de la Organización Terpel, un análisis del sector de carga en GNV que se viene moviendo con fuerza en el país y una crónica del grupo Empresarial Distracom, siempre destacado por ser pionero en el mercado minorista y en el sector de logística y transporte. ¡Disfruten esta edición!

# CALI ENFRENTA EL DESAFÍO DE LA RESILIENCIA\*

**E**l Estado nos dejó solos, no quiso prestarnos la ayuda en cuanto a la seguridad física, nunca tuvimos acompañamiento y aún no han podido resolver el tema de los bloqueos. Esto se volvió una anarquía total”.

La frase de Walter García, propietario de la EDS El Gordito de Cali y la EDS Autoservicio La Portada en Florida (Valle), refleja la crítica situación que tuvieron que vivir más de 70 estaciones de servicio de Cali y el Valle del Cauca, que fueron vandalizadas y algunas completamente destruidas en las protestas del paro nacional que afectó a buena parte del país.

El 5 de mayo, hacia las 9 de la noche, un grupo de vándalos atacó su estación y se robaron 500 galones de gasolina. “Tuvimos que hacer vigilancia hasta que llegó la policía y los sacó; más adelante hicimos ronda de guardia y así fue que nos pudimos salvar y pasar la angustia de estos días”, dice Walter.

Más de la mitad de las 120 estaciones de la capital del Valle fueron vandalizadas o destruidas durante los días de las manifestaciones del paro nacional. Hoy, los pequeños empresarios de la distribución minorista de combustibles reafirman su vocación de servicio y su persistente esfuerzo por reconstruir su región.

Apenas pudieron volver a trabajar en la estación el 18 de mayo. En la estación de Florida fue más dura la cosa porque estuvieron sin trabajar muchos días debido a los retenes que debían atravesar para llegar a Florida. Solo hasta el 15 de junio volvieron a retomar su operación. Sus pérdidas ascendieron a más de \$100 millones.

Sin embargo, Walter se resiste a abandonar su negocio. “Primero me motivan los empleados, no quiero dejar a nadie ‘colga-

do de la brocha’, eso lo tengo claro. Este es el negocio de toda mi vida, llevo 35 años en este negocio y lo que más me motiva a mí son mis colaboradores, que ellos puedan llevar su sustento a su casa y estén bien. Son 27 familias que dependen de mí y no puedo dejarlos desamparados”.

Para Julián Villegas, propietario de la EDS Autocentro Capri, ubicada en la calle 5, al frente del hospital psiquiátrico en la capital del Valle, la impotencia frente a esta situación ha sido total.

\* La resiliencia es la capacidad para afrontar la adversidad y lograr adaptarse bien ante las tragedias, los traumas, las amenazas o el estrés severo.





“Qué nos preocupa, el total abandono de la administración municipal, que nos dio la espalda y nunca nos solucionó nada. El de Cali es un alcalde que le ha dado la espalda al empresariado local. Nuestra mayor amenaza son los bloqueos a la operación normal, que impide que la economía se reactive como debe reactivarse. Eso es inaudito, es desmoralizante para el sector empresarial, que es el que ha traído el desarrollo a la región”.

Esta es una empresa de más de 23 años en el mercado, que representa grandes marcas de llantas y tiene una amplia cobertura en Cali, en el Valle y en el Cauca. “Somos una empresa que genera 80 empleos directos y 20 indirectos y nos motiva nuestra gente, nuestra región, creemos en ellos y le apostamos a nuestra región”, dice Julián.

Su negocio fue vandalizado el 29 de abril pasado y le generó una pérdida de más de \$160 millones y el cierre por más de 15 días en sus operaciones normales. “Un día después del inicio del paro nacional, llegaron como 60 personas a nuestra estación, la mayoría venezolanos, con piedras, palos, barras y nos saquearon. La afectación más grande fue de bodegas y oficinas, donde destruyeron las puertas y los vidrios. Nos saquearon todo el mobiliario, equipos de cómputo, equipos audiovisuales, los servidores, mercancías, perdimos toda la información”, dice.

A raíz de este ataque tuvieron que cerrar su estación, parar sus operaciones y comenzar a suspender contratos para poder aliviar la carga y el flujo de caja de su empresa.

La EDS Terpel Paraíso de Palmira, propiedad de Liliana González Rivas, también tuvo que cerrar por 15 días por desabastecimiento de gasolina, no operatividad e intento de vandalismo. Aunque sus pérdidas ascienden a cerca de \$370 millones,



Liliana no pierde su fe en que se puede recomponer el rumbo de la ciudad y mejorar su situación.

“Nos mueve el optimismo, la fe en que al continuar con nuestra labor impulsamos la economía y el compromiso con nuestros funcionarios y clientes. La libre protesta es viable con respeto y garantía, pero ya esta es una situación que raya en vandalismo y delincuencia”, asegura.

#### ASÍ EMPEZÓ TODO

El 28 de abril, día para el cual estaba convocado el paro nacional, nadie imaginó lo que estaba por venir. Un país sumergido en una crisis económica, política, pero sobre todo social, que además se enfrentaba al tercer pico de la pandemia, entró en paro. A raíz de las crisis silenciosas que se

venían acentuando en el territorio nacional, Colombia se sumió en una horrible noche que parece no cesar.

Cali y el Valle del Cauca, una de las regiones con las tasas de desempleo más elevadas y con una de las mayores concentraciones de migrantes en condición de desplazamiento forzado, se convirtió en el epicentro de una lucha justa, pero que lastimosamente, tuvo un desenlace negativo para sus ciudadanos. En medio de actos vandálicos, saqueos y robos, esta lucha perdió legitimidad y dejó a la mayoría de los habitantes en medio de una crisis de gran magnitud cuya recuperación requerirá acciones en el largo plazo.

“ El Estado nos dejó solos, no quiso prestarnos la ayuda en cuanto a la seguridad física, nunca tuvimos acompañamiento ”

**Walter García**  
Propietario de la EDS El Gordito de Cali

## UNA CIUDAD VANDALIZADA

Las Estaciones de Servicio han sido uno de los principales sectores económicos afectados en la ciudad de Santiago de Cali y en los Departamentos de Valle del Cauca y Cauca. Estas cifras así lo reflejan:

- Valle del Cauca representa el 10% del mercado nacional de combustibles. Cali es el 4% del consumo nacional, configurándose así el principal mercado regional en el suroccidente colombiano.
- Sumados Cauca, Nariño y Valle del Cauca, pesan el 16% del mercado nacional de combustibles.
- En un día normal, en el mercado de combustibles del Valle del Cauca se venden 2,4 millones de galones de combustibles (\$21.300 millones), y en el de Cali 306.000 galones.
- Este sector, considerado un servicio público que aporta a otras actividades esenciales como transporte y generación de energía entre otras, genera más de 6.000 empleos directos y otros tantos indirectos en el Valle del Cauca y Cauca.
- De las 428 EDS existentes en el Valle del Cauca, el 28% se encuentran ubicadas en la ciudad de Cali, es decir 120, de las cuales 63 EDS fueron vandalizadas, algunas de ellas hasta por un tiempo mayor a 48 horas; dejando completamente destruidas a 17 de ellas y 6 más en diferentes municipios de la región.
- El monto de los daños y perjuicios se estiman a la fecha por encima de \$60.000 millones en infraestructura y más de 2.000 desempleados.
- Se estima que en Cali han sido robados más de 63.000 galones de combustibles, que equivalen a \$650 millones.
- Por efectos del paro en Cali, el sector distribuidor de combustibles ha dejado de vender al menos \$20.000 millones, solo entre 28 de abril y el 12 de mayo, de los cuales \$4.500 millones corresponden al recaudo de impuestos a los combustibles.
- Según los indicadores de movilidad de Google, la movilidad de Cali, desde el pasado 28 de abril, ha presentado caídas entre un 40% y 80%. ↗

Los pequeños y medianos empresarios quedaron en medio de una coyuntura que, con la incertidumbre y pérdidas materiales y sociales, aumentó la brecha y la situación de pobreza de la ciudad.

Las Estaciones de Servicio fueron uno de los principales sectores económicos afectados en el país, pero sobre todo en el suroccidente colombiano. La concepción equivocada sobre este negocio ha llevado a que la propiedad de las EDS se atribuya directamente a las mayoristas



que proveen el combustible, dejando a un lado el importante papel que cumplen sus verdaderos propietarios (pequeños y medianos empresarios) quienes, con esfuerzo y sacrificio, conservan y construyen legados, en su mayoría familiares.

A raíz de los diferentes episodios de vandalismo vividos en la ciudad, de las 120 EDS ubicadas en Cali, 63 fueron vandalizadas y 17 de ellas fueron totalmente destruidas. "Esta situación es totalmente desoladora pues no implica únicamente pérdidas materiales, sino sociales, afectando todavía más la tasa de desempleo, el nivel de pobreza y el aporte a la construcción de la región", afirma Sandra Awakon, Directora Ejecutiva de Sodicom, el gremio de los distribuidores de combustibles en el noroccidente colombiano.

Como resultado de estas acciones, la ciudad registra un saldo de más de 2.000 personas desempleadas y pérdidas de \$60.000 millones de pesos solo para este sector.

### EL EFECTO DOMINÓ

"Ahora bien, las EDS proveen un servicio público que contribuye a otras actividades esenciales como el transporte, el trabajo, la energía y otras que, a su vez, se constituyen como derechos fundamentales. En una ciudad como Cali y departamentos como Valle y Cauca, la tenencia de un vehículo (sea carro o moto) no representa un bien de lujo, sino una herramienta esencial de trabajo", sostiene Awakon.

Cali es la cuarta ciudad del país con el mayor número de motos en el país y en total, hay casi un millón de vehículos transitando por las calles de la ciudad. Personas





En medio de actos vandálicos, saqueos y robos, esta lucha perdió legitimidad.

de todos los estratos se vieron afectados por la falta de combustible, lo que las obligó a hacer larguísimas filas de ocho horas y hasta más, generando grandes traumatismos.

Al día de hoy, los efectos de la escasez de combustible y la falta de garantías de seguridad para la prestación de este servicio han generado un impacto negativo para personas de todos los estratos socioeco-

nómicos, afectando no solo el derecho a la libre circulación, sino generando un deterioro total en el aparato productivo de la región y del país. Por ejemplo, la escasez y la afectación en las vías generaron un aumento en los precios de los elementos básicos como alimentos y bienes de primera necesidad, entre otros.

De otro lado, el país y la región están entrando a una economía de recesión,

lo cual aumenta los niveles de pobreza y la incapacidad de la población de procurarse medios para salir adelante. En este panorama, la falta de combustible empieza a constituirse en un sinónimo de pobreza.

“Más de 20 días después del inicio del paro, seguimos en una crisis de abastecimiento y garantías limitadas de seguridad. Por esto, la ciudad enfrenta un panorama de incertidumbre y falta de oportunidades, en donde el sentimiento de impotencia y desolación hacen parte del diario vivir de los ciudadanos y en donde, además, el tiempo juega en contra y parece contar de manera regresiva”, explicaba la directora ejecutiva de Sodicom en su momento.

Al día de hoy, no se cuenta con una estrategia clara del gobierno nacional y local para finalizar el paro y gestionar políticas de reactivación. Los empresarios siguen teniendo que cumplir con sus obligaciones tributarias como si hubiera un total desconocimiento de la situación; de hecho, el sector de distribución minorista de combustibles es uno de los más grandes contribuyentes en términos de impuestos, ya que a pesar de que su producción ha disminuido sustancialmente, se ve obligado a destinar parte de sus recursos a estos aportes.

“Como sector necesitamos garantías reales y sostenibles para operar y reanudar de manera total nuestro funcionamiento. Solo esto nos permitirá garantizar un servicio para todos los ciudadanos. Como gremio, nuestro deseo es poder volver a trabajar y construir. Solo así, de la mano de todos, podremos crear una región más equitativa y próspera, capaz de brindar oportunidades para todos, que sea el epicentro de grandes iniciativas y el ejemplo de esfuerzo y resiliencia para otras regiones del país”, concluye Awakon.

Hoy, aunque la situación ha ido mejorando con el correr de los días, en Cali aún se siente la zozobra por la situación económica y social, que seguramente tardará varios años en recomponerse. La participación de todos los sectores, incluida la distribución de combustibles a través de las EDS, será fundamental para hacer de la capital del Valle del Cauca nuevamente ‘la sucursal del cielo’.

## LOS DAÑOS A LAS ESTACIONES

Los daños a las Estaciones de Servicio de la ciudad de Cali, Buga, Popayán y otras ciudades del suroccidente, que fueron vandalizadas desde el 28 de abril:

- Robo de combustible con ingreso a tanques.
- Daños de la estructura (oficinas, almacenes, centros de servicios).
- Daños de los equipos (surtidores/dispensadores, mangueras, tanques, etc.).
- Robo de redes eléctricas, equipos de oficina, documentación, equipos,
- Cámaras de seguridad, lámparas, avisos, entre otras.
- Lucro cesante. ☹

# ‘¡SEGUIREMOS ADELANTE!’:



**Qué fue lo que pasó en Cali en mayo de este año?**

El 28 de abril fue convocado el Paro Nacional por motivo de la reforma tributaria que se encontraba en proceso. Por una suma de diferentes factores y la coyuntura, el país se enfrentó a un paro sin precedentes teniendo como epicentro a la ciudad de Cali. Desde un primer momento la ciudad, sus principales vías de acceso y puntos estratégicos se convirtieron en puntos de “resistencia” y protesta cerrando a la ciudad completamente y afectando la entrada de bienes de primera necesidad, tales como alimentos y combustible, además de dejar en su interior una guerra civil que cobró vidas, negocios y el futuro de cientos de familias.

Por más de un mes, Cali fue blanco de diferentes actos vandálicos, los cuales generaron un impacto aún no dimensionado sobre la economía de la región y del país. El cierre de vías, el daño a la infraestructura pública y privada de la ciudad afectaron a toda la población, creando traumatismo en la vida de todos los que hacen parte del aparato productivo de la ciudad, pues por mucho tiempo Cali se vio incapaz de movilizar los recursos mínimos para seguir funcionando, aumentando la brecha de pobreza y la desigualdad.

## **¿Por qué los vándalos se ensañaron con las Estaciones de Servicio?**

Los factores pueden ser múltiples, pero en este contexto tres fueron los principales: la infraestructura de las Estaciones de Servicio las convierte en un target fácil de vandalizar o robar, dadas sus características de ser espacios abiertos, con productos exhibidos y con alto flujo de efectivo. Además, el tema de seguridad de las EDS no es el más fuerte y cuando comenzaron los actos vandálicos las EDS estuvieron solas por horas e incluso días a merced de los delincuentes.

El desabastecimiento de combustible vivido a raíz de los bloqueos en las vías de acceso a la ciudad generó pánico colectivo, al punto de que se difundió la información falsa en la cual se aseguraba que las EDS tenían combustible pero que no querían vender. Esto llevó a la gente a

**Sandra Awakon, la Directora Ejecutiva de Sodicom, el**

**gremio que reúne a los minoristas del Valle del Cauca y el Cauca, hace su análisis de lo que pasó con las EDS.**

sacar el combustible de los pozos por sus propios medios, lo cual generó daños de los equipos de las EDS, contaminación en los pozos y surtidores y la venta ilegal y adulterada de combustible, lo que puso en riesgo la vida de comunidades enteras.

Por último, en el país y en la región existe una concepción errónea sobre el sector de la distribución minorista de combustibles. Dado el requerimiento de portar la bandera del distribuidor mayorista en las EDS, las personas del común creen que las estaciones pertenecen a los “gigantes” que realmente solo tienen un acuerdo comercial de distribución con los minoristas, que en esencia son pequeños y medianos empresarios que llevan años de trabajo y generaciones de esfuerzo para consolidar su negocio.

## **¿Cuál fue el papel de Sodicom?**

Durante las semanas del Paro Nacional y posterior a esto, Sodicom acompañó y asesoró permanentemente a las EDS de la región ante el contexto de crisis enfrentado por el sector por cuenta de la emergencia sanitaria y el paro nacional que inició el 28 de abril. Ante esta coyuntura, el gremio desempeñó su rol como megáfono, intermediario e interlocutor ante los diferentes entes relacionados y competentes, además de acompañar de manera grupal e individual a las diferentes EDS afectadas.

## **¿Qué lección deja todo lo ocurrido?**

Todo esto sacó a flote diferentes problemáticas que enfrentan las Estaciones de Servicio en la región y en el país. La concepción errada sobre el modelo de negocio, la vulnerabilidad en la que se encuentran las EDS ante cualquier hecho vandálico y/o de delincuen-

cia común y la falta de apoyo por parte de las diferentes autoridades locales, regionales, nacionales y actores competentes.

Esta situación dejó entrever la importancia del sector minorista de combustibles en el funcionamiento del país y en el desarrollo económico de todos los actores de la sociedad, gracias al suministro de combustibles que garantiza el derecho a la locomoción y al trabajo.

También, la necesidad imperativa de tener acompañamiento y apoyo permanente por parte de los organismos involucrados para garantizar la prestación adecuada de este servicio sin que exista el riesgo de vulnerar los negocios y las vidas de las personas encargadas con la prestación del servicio.

Por último, la urgencia de crear campañas de pedagogía ante la población sobre el rol de los distribuidores minoristas de combustible en la sociedad y su constitución como pequeños y medianos empresarios, de manera que se incentive el sentido de pertenencia en los barrios y sectores donde se encuentran las EDS y así protegerlas en colectivo.

## **¿Qué piensan hoy los minoristas?**

Son tiempos difíciles, pasamos por momentos muy complejos, pero vemos en Colombia un país donde aún tenemos mucho por rescatar. En el Valle vemos una región donde su vocación ha sido industrial, donde la pujanza y la tenacidad de los empresarios ha sido muy fuerte. Hoy, pensamos en trabajar, sostener y vitalizar la distribución de combustibles en la región. ¡Seguiremos adelante!

## **¿Qué viene hacia el futuro?**

Viene un proceso de transformación energética para el sector. No solo queremos seguir trabajando en los combustibles fósiles, sino en la transición energética que ya está moviendo al mundo entero.

Los distribuidores minoristas de combustible del Valle del Cauca y Cauca seguirán trabajando fuertemente para continuar siendo constructores de progreso, generadores de empleo y bienestar a todas las personas que hacen parte del sector y la región. ☞



0020562504

Durante más de dos décadas como una empresa especializada en almacenamiento de líquidos, hemos garantizado que su inversión este protegida, siendo promotores en adoptar prácticas de manejo e instalación segura en nuestro portafolio de productos que cumplen estrictas certificaciones internacionales.




**RECUPERACIÓN  
TANQUES  
RETANK**

**UL-1856**

Única empresa con certificación UL-1856 en recuperación de tanques subterráneos en Latinoamérica.

#SeguroEsFluid



**TUBERÍAS  
Y ACCESORIOS**

**UL-971**

Tuberías Flexibles, Electroválvulas y Bombas Sumergibles para manejo seguro de combustibles.

#SeguroEsFluid



**3D CALIBR X**

**MEDICIÓN  
DE AFORO  
LASER**

**ENTREGA DE TABLAS  
DE AFORO EN 48 HORAS**

Tecnología de vanguardia que funciona con hasta el 20% de aforo de líquidos y un tiempo promedio de 1 hora de proceso.

#SeguroEsFluid

## COLOMBIA

Calle 15 # 1 - 59 Este, Barrio El Corbijo, Madrid, Dpto. Cundinamarca

Fijos: +57 1 825 23 25 / 825 41 96 ext 110  
Móvil Planta: +57 318 706 8656

## VENEZUELA

Av. A. entre Calle Fy G Galpón D3, Zona Industrial San Vicente II, Maracay-Edo, Aragua

+58 243 553 78 23  
+58 414 486 53 26

## PERÚ

Calle Valladolid N° 225, Mayorazgo, Ate, Lima, Perú

+51 1 743 36 63  
+51 975 132 478

#SeguroEsFluid



www.fluidcontainment.com

# LA NUEVA MORFOLOGÍA DE LAS EDS EN COLOMBIA (II)

En esta segunda entrega ofrecemos un panorama de cómo ha cambiado el mercado de la distribución minorista de combustibles en la última década, con énfasis en el último quinquenio, en términos de tamaño, agentes y la estructura de sus propietarios. Esta transformación ha implicado retos económicos, financieros y sociales para el sector y sus agentes participantes.

Por: **Dovydas Kopf**  
Profesional especializado

**E**l mercado de la distribución minorista de combustibles en el país se encuentra en una segunda fase de desarrollo (siendo la primera entre 1998 y 2007). Esa fue la conclusión de la primera parte de este informe que fue publicada en la pasada edición y que expuso información y argumentos con respecto al progreso que ha experimentado la cadena de suministro Downstream en la última década.

La segunda fase se ha distinguido por la consolidación de los agentes denominados como grupos económicos de mediano y gran tamaño, quienes han concentrado sus esfuerzos en caracterizar y explotar nichos de mercados rentables, estableciendo nuevos modelos de negocio creativos y flexibles a partir de su análisis del mercado, sus tendencias y los competidores.

En la actualidad, los grupos económicos constituyen menos del 20% del total de los propietarios y cuentan con una importante influencia en el mercado y poseen una estructura económica y financiera fuerte, dinámica y consolidada. Estos agentes constituyen un reto y a su vez una amenaza para el 83% de los distribuidores minoristas que no cuentan con las mismas condiciones de eficiencia para operar en un mercado complejo en términos de competencia, altamente regulado y que busca dinamizarse de acuerdo con los objetivos de política pública perseguidos por el Gobierno Nacional.

Los desafíos visibles y latentes para los agentes más pequeños van desde reformas

# 20%

del total de los propietarios cuenta con una importante influencia en el mercado y poseen una estructura económica y financiera fuerte, dinámica y consolidada

en sus estructuras de costos, la competencia, el posicionamiento de marca, ampliar la oferta de servicios asociados en las estaciones, con el fin de aumentar la curva de demanda, el plan de abasto, la incidencia de regulación y supervisión de diferentes agentes y la inteligencia de negocio.

También tienen que ver con las inversiones en infraestructura y equipos de suministro, la calidad del producto, el manejo de la volatilidad de precios en competencia y la gradual transición energética que actualmente se impone como una necesidad y que demanda procesos de innovación, así como una disminución en el consumo y quema de los combustibles derivados del petróleo, para comenzar a ofrecer otros combustibles menos contaminantes como el AutoGLP, el hidrogeno verde y azul y, por supuesto, la oferta de

electricidad necesaria para los vehículos eléctricos e híbridos.

## PARTICIPACIÓN

Los procesos de transición y transformación en los modelos de operación más relevantes en la cadena de suministro se observan en el middleman (los distribuidores mayoristas) y en el último eslabón, los distribuidores minoristas.

Ahora bien, durante la vigencia 2011, año de creación del Sistema de Información de los Combustibles Líquidos (SICOM), se registró operación por parte de 15 distribuidores mayoristas y un total 4.705 EDS. La distribución de combustibles se encontraba en cabeza de Terpel con un 37% de participación de mercado (ventas totales a través de los distribuidores minoristas), seguido de ExxonMobil (hoy en día Primax) con un 25,8% y Chevron-Texaco con el 12,1%; estos tres mayoristas representaban el 75% del mercado (2.340 millones de galones).

Posteriormente, en la vigencia 2015, se observó participación en el mercado por parte de 17 distribuidores mayoristas y 5.006 EDS. Al evaluar el comportamiento de mercado entre el año 2011 y 2015, se observó que la repartición del mercado de distribución minorista se dividió en las mismas tres banderas que señalamos previamente y en su conjunto abarcaron el 75,5% del mercado: Terpel (40,9%), Esso (23,5%) y Chevron (11%).

La primera gran diferencia que se observa es cómo el distribuidor mayorista que lidera la distribución en el país ganó porcentaje de participación, mientras que los otros competidores "más cercanos" perdieron mercado. Así mismo se notan las brechas



# 19%

que existen entre estos competidores y el resto de competidores y cómo se abre la brecha entre los nueve mayoristas con participación de dos dígitos en el mercado y aquellos que evaluados de manera individual no superan el 1% de participación y de manera conjunta no sobrepasan el 4%.

Si bien las cuotas de mercado dictaminan el comportamiento de los agentes participantes, también es relevante ilustrar qué tanto ha crecido el mercado en términos de galonaje y distribuidores minoristas. Entre 2011 y 2015, el mercado de los combustibles creció un 19% -cerca de 500 millones de galones (entre gasolina corriente, extra y ACPM)-, por lo que cualquier variación por pequeña que sea en las cuotas de mercado de los mayoristas significa un incremento o pérdida en sus márgenes de operación.

Ahora contrastando a los distribuidores minoristas, durante 2011 se registró operación por parte de 4.705 distribuidores minoristas; mientras que en 2015 pasó a 5.006 minoristas, un incremento del 6,4% de nuevos agentes en el mercado. La relevancia de estos datos permite apreciar el rápido crecimiento del sector, tanto en galonaje como en agentes participantes de la distribución

fué el crecimiento del mercado de los combustibles entre 2011 y 2015

minorista de combustibles. El sector expuso una tendencia de crecimientos por encima del crecimiento económico nacional (PIB), el cual tuvo un promedio de crecimiento anual entre 2011 y 2015 de apenas 4,4%.

Simultáneamente, al analizar las mismas variables (reparto de mercado, galones comercializados y número de distribuidores minoristas) con corte de la vigencia 2020, se observa la participación en el mercado de 20 distribuidores mayoristas. Sin embargo, los líderes en participación y cuotas de mercado se mantienen en los mismos agentes: Terpel, Primax y Chevron, que presentan participaciones del 40%, 25% y 12% respectivamente, controlando estas tres mayoristas el 77% del abastecimiento y distribución de combustibles en el país.

Teniendo en cuenta la fuerte contracción del mercado producto de la pandemia

(contracción del -15%), el crecimiento de los despachos entre 2015 y 2019 fue del 14,2%, con un incremento de cerca de 450 millones de galones. Por su parte, el número de distribuidores minoristas registró un incremento del 11,8% (equivalente a 592 nuevos distribuidores minoristas).

Según estas cifras oficiales, resultado de analizar información contenida en el Sicom, este sector económico cuenta con un mercado con bastante potencial aún por explotar y aquellos agentes con información privilegiada e influencia en el moldeamiento del mercado son los que han sacado el mayor provecho en los últimos años.

### COMPOSICIÓN DEL MERCADO MINORISTA EN 2015

De la información extraída y procesada del Sicom para la vigencia 2015 se observó un registro de 3.664 distribuidores minoristas-registro de propietarios a partir de su razón social.

Para la presentación y análisis de los datos clasificaremos la información en tres grupos, de acuerdo con el tamaño de la razón social del propietario, la cantidad de transacciones, su estructura financiera, nivel de activos, pasivos y fuerza laboral asociada.

**La Tabla 1** expone el listado de 24 distribuidores minoristas/propietarios de 721 EDS (14,4% del total de las EDS) denominados como grandes grupos económicos; así mismo se expone el número de EDS que manejaron y la proporción en ventas totales durante la vigencia 2015.

El mayor propietario de estaciones de servicio es Organización Terpel con un registro de propiedad de 206 EDS, en segundo lugar, se encuentra Distracom con 177 estaciones y el 4,1% de mercado, la tercera posición es compartida por dos minoristas, con una diferencia de más de 130 estaciones de servicio en comparación con el segundo lugar: GNE Soluciones y Grupo Autogas.

Es importante observar las proporciones de ventas. Por ejemplo, se observa que GNE Soluciones y el Grupo Autogas comparten el mismo número de EDS, pero es más fuerte en términos de ventas el distribuidor Autogas con un 2,1%, en comparación al 1,3% que arroja GNE. Esta diferencia es equivalente a cerca de 25.5 millones de galones y \$203 mil millones de pesos en ventas entre los distribuidores.

En resumen, estos cuatro distribuidores minoristas registraron propiedad de 463 EDS (9,2% del total de estaciones) y comercializaron el 17,86% del total de ventas durante la vigencia 2015, equivalente a \$4,3 billones.

Los 20 distribuidores restantes juntos representan 258 EDS, pero a duras penas capturaron el 7,34% del total de ventas, \$1,8 billones. Por otra parte, al comparar las cifras de 2015 con las de 2020, se refleja un incremento de 12 propietarios entre los grandes grupos económicos y cerca de 59 millones de galones (7,5%).

Teniendo en cuenta la caída en el nivel de precios presentada en marzo de 2020, los precios de la vigencia 2020 se acercaron a niveles del 2015, por lo que la proporción en

términos de ventas resulta similar. Aunque en esta vigencia (2015) participan menor cantidad de propietarios y EDS que las registradas y analizadas en la vigencia 2020.

La caracterización de información realizada para este grupo proyecta que es el segmento con la menor cantidad de propietarios, pero con la mayor concentración de ventas, el equivalente a más de 780 millones de galones, 25,2% de las ventas realizadas y una estimación de \$6.1 billones en ventas durante la vigencia 2015.

Vale la pena destacar que en este grupo de propietarios y en la Tabla 1 se resaltan en amarillo tres distribuidores mayoristas integrados verticalmente en el segmento minorista (Terpel, GNE Soluciones-Biomax y Petrobras). Terpel es el mayor propietario de EDS y el agente con mayor proporción de ventas sobre el total del mercado, con una cifra cercana al 10% en sus EDS propias.

El segundo grupo caracterizado está conformado por los distribuidores minoristas clasificados como grupos económicos de mediano tamaño, distribuidores que bajo su propiedad tienen entre 4 y 6 EDS.



La Tabla 2 presenta 61 propietarios clasificados para este segmento, que representa el 1,6% del total de distribuidores y controlan 270 EDS (5,4% del total de EDS). Los medianos grupos económicos capturaron el 5,87% de la demanda nacional (cerca de 183 millones de galones), el equivalente a \$1.4 billones. En comparación con la vigencia 2020, se observa en el último quinquenio un crecimiento en este grupo de 12 propietarios y 54 EDS, pero una disminución del 0,15% en la demanda (más de 4 millones de galones).

## GRANDES GRUPOS ECONÓMICOS Y SUS EDS PROPIAS (2015)

TABLA 1.

RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO	#EDS	%Vtas	RAZÓN SOCIAL DEL PROPIETARIO	#EDS	%Vtas
Organizacion Terpel S.A.	206	9,3%	Incomsa S.A.S.	9	0,1%
Distracom S.A.	177	5,2%	Antioquena de Combustibles S.A.S.	9	0,1%
Gne Soluciones S.A.S.	40	1,3%	Estaciones Innovadoras S.A.S.	9	0,2%
Grupo EDS Autogas S.A.S.	40	2,1%	Distribuciones Hernandez Velasquez Ltda	8	0,2%
Cencosud de Colombia S.A.	39	1,1%	Inversiones Ligol S.A.S.	8	0,6%
Combuscol S.A.	24	1,0%	Combustibles H&R Ltda	8	0,3%
Almacenes Exitto S.A.	22	0,6%	Aguirre Vanegas Gladis	7	0,1%
HL Combustibles S.A.S.	21	0,7%	Coordinadora Mercantil	7	0,1%
Petrobras Colombia Combustibles S.A.	20	0,7%	Movilgas Ltda	7	0,3%
Gilberto Mejia Rivera	17	0,4%	Metropolitana de Combustible Limitada	7	0,1%
Cemex Colombia S.A.	12	0,03%	Londcar S.A.	7	0,1%
Distribuciones Hernandez Gomez Limitada	10	0,3%	Green S.A.S.	7	0,2%
<b>TOTAL EDS PERTENECIENTES A GRANDES GRUPOS ECONÓMICOS</b>				<b>721</b>	<b>25%</b>

Fuente: Elaboración a partir de datos de SICOM.



4,4%

fue el promedio de crecimiento anual entre 2011 y 2015 para el sector, muy por encima del crecimiento del PIB.

se agrupan 42 propietarios y 168 EDS. Este segmento es el más fuerte en términos de demanda, pues en total capturó el 4,02% de la demanda total nacional. El propietario que mayor nivel de distribución alcanzó fue del 0,25%, con cerca de \$60 mil millones en ventas.

El tercer y último grupo incluye a las pymes que tienen entre 1 y 3 EDS.

**La Tabla 3** clasifica a los propietarios de acuerdo con el número de estaciones que poseen; este grupo es el más representativo en cuanto al número de agentes y una baja media aritmética (0,019%) en relación con las cuotas de mercado de otros agentes descritos previamente.

En la vigencia 2015, las pymes estuvieron integradas por 3.579 propietarios (97,68%), los cuales en su conjunto operaron 4.015 EDS (80,2% del total de estaciones). Al desintegrar el grupo, el primer segmento estuvo compuesto por los propietarios de 3 EDS; se registró participación en el mercado por parte de 75 distribuidores (2,05%) que agruparon un total de 225 estaciones de servicio, las cuales cubrieron el 4,39% de la demanda 136 millones de galones en la vigencia y un estimado de \$1 billón; el promedio por distribuidor fue de 0,058% (un equivalente de 50.528 galones al mes por EDS).

En los últimos cinco años este segmento ha crecido en 34 propietarios, acumulando un total de 102 estaciones y un incremento en las ventas del 0,45% (más de 600 mil galones).

Conforme se reduce el número de estaciones por propietario, el segmento acumula una mayor proporción de demanda atendida. Sin embargo, la brecha con respecto al promedio por estación en cada segmento aumenta a medida que nos aproximamos al segmento representado por la mayor cantidad de propietarios.

Para el segmento de propietarios con dos estaciones se registraron 286 propietarios, que en su conjunto manejaban 572 estaciones y atendían el 10,9% de la demanda durante la vigencia 2015, equivalente a 338 millones de galones y un estimado en ventas de \$2.6 billones.

A la hora de comparar el promedio por estación, se disminuye en 0,012% situándose en 0,038% (49.000 galones al mes por estación). En el último quinquenio

Al desagregar este grupo encontramos en primer lugar que 7 propietarios tienen 6 EDS, que en su conjunto suman 42 estaciones y una cuota de mercado del 0,54%; el mayor propietario aporta el 0,15% de las ventas nacionales, el equivalente a 4.6 millones de galones y más de \$36 mil millones en ventas. En comparación con la vigencia 2020, se observa en el último quinquenio un crecimiento en este segmento de 1 propietario y 6 EDS, pero una disminución del 0,21% en la demanda.

En segundo lugar encontramos 12 propietarios donde cada uno posee 5 EDS, que suman 60 estaciones de servicio y una cuota de mercado del 1,31% (alrededor de 41 millones de galones). El propietario que más aporta a esta cuota de mercado contribuye con el 0,26%, el equivalente a 8.2 millones de galones y más de \$64 mil millones en ventas.

Si comparamos la operación de este agente con los observados hasta este punto es posible afirmar que la cantidad de EDS no necesariamente es una determinante para que el propietario tenga una mayor curva de demanda. Al comparar el crecimiento de este segmento en los últimos cinco años se observa un crecimiento de 8 propietarios y 40 EDS, lo que representa un crecimiento de la demanda del 0,54%.

En tercer lugar, se categorizan los distribuidores con propiedad de 4 EDS, donde

**MEDIANOS GRUPOS ECONÓMICOS Y SUS EDS PROPIAS (2015)**

TABLA 2.

# DE EDS POR PROPIETARIO	# DE PROPIETARIOS	% PROPIETARIOS	# DE EDS	% VENTAS
6	7	0,19%	42	0,54%
5	12	0,33%	60	1,31%
4	42	1,15%	168	4,02%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>270</b>	<b>5,87%</b>

Fuente: Elaboración a partir de datos de SICOM.





este segmento ha crecido en 78 propietarios y 156 EDS. Aunque se muestra un crecimiento en propietarios y establecimientos, el promedio ha disminuido en 0,009% (disminución de hasta 10.000 galones al mes).

El último segmento de los grupos caracterizados corresponde a los propietarios que tienen una sola estación de servicio, y es donde se concentra el centro de poder que le da vida y dinamismo al sector de la distribución minorista de combustibles líquidos.

En este segmento se contabilizaron 3.218 propietarios (87,38% de los propietarios), 3.218 estaciones que en su conjunto distribuyeron el 53,93% de la demanda del mercado para la vigencia 2015. En su conjunto distribuyeron más de 1.600 millones de galones y proporcionaron a la economía cerca de \$13 billones. Sin embargo, el promedio por estación es de apenas el 0,016%, el equivalente a 43.000 galones al mes.

## PRINCIPALES CONCLUSIONES

1. El sector de la distribución minorista crece a ritmos anuales que superan el mismo crecimiento de la economía. Es un mercado que se caracteriza por contar con una oferta de distribuidores mayoristas con tendencias de oligopolio; en los últimos años se observa los mismos mayoristas dominando el mercado.
2. Las disparidades en cuanto a participación del mercado minorista y la heterogeneidad de operación entre los distribuidores es una amenaza para la mayor parte de los propietarios, mientras que para los grandes grupos económicos constituye una ventaja competitiva. Hoy en día el acceso a información, el uso y explotación de la misma puede garantizar la expansión de un agente sobre otros y en este caso -cuando un agente está integrado verticalmente- presenta unas condiciones iniciales que permiten buscar y

gestionar la eficiencia económica, lo que le permite reducir sus costos y con ello sus márgenes de operación.

3. El mercado de los combustibles en Colombia se considera como un mercado maduro, pues en los últimos años se observa un crecimiento tanto en el número de distribuidores como en la cantidad de galones comercializados.

No obstante, al ser un mercado con producto homogéneo y sin posibilidad de sustitutos inmediatos, la demanda se ve motivada principalmente por el precio; el uso de estrategias como ofrecer productos y servicios asociados permite a un propietario diferenciarse sobre otros.

4. A pesar de que se categorizó el mercado de la distribución en tres segmentos, son dos los que tienen la mayor influencia en el mercado. Los grandes grupos económicos conforman un segmento importante de la oferta de combustibles y una participación individual significativa, lo cual les confiere un poder de mercado sobre el resto de los agentes.

5. El aumento en la proporción de mercado y consolidación de ciertos agentes en los últimos años marca unas pautas en la operación de los demás competidores, teniendo en cuenta que los agentes más fuertes precisan en buscar mercados relevantes estratégicos en diferentes zonas de la geografía nacional, para el desarrollo de tácticas que finalmente inciden en un reajuste del mercado, marcando pautas y buscando aumentar sus curvas de demanda a costa de reducir la de sus competidores.

6. Finalmente, bajo esta perspectiva, es inevitable que el distribuidor minorista debe innovar en la prestación de sus servicios, así como recopilar y usar la información construida a partir de la interacción con sus clientes, generar la segmentación por valor como el manejo y gestión de clientes buscadores de precio, ofertar soluciones innovadoras, productos o servicios asociados a la distribución de combustibles y que apunten a esa transición del sector y la evolución de los combustibles señalados en la matriz energética impulsada por el Gobierno Nacional y finalmente en la medida de lo posible reducción de costos. ☞

## PYMES Y SUS EDS PROPIAS (2015)

TABLA 3.

# DE EDS POR PROPIETARIO	# DE PROPIETARIOS	% PROPIETARIOS	# DE EDS	% VENTAS
3	75	2,05%	225	4,39%
2	286	7,81%	572	10,90%
1	3218	87,83%	3218	53,93%
<b>TOTAL</b>	<b>3579</b>	<b>97,68%</b>	<b>4015</b>	<b>69,22%</b>

Fuente: Elaboración a partir de datos de SICOM.



Riesgos Laborales



# SER VALIENTE NO TE HACE INVENCIBLE, PROTEGE A TU EQUIPO DE TRABAJO.

No todos tus trabajadores necesitan lo mismo de su ARL, por eso hemos diseñado un **Modelo de Gestión en Riesgos Laborales** que nos permite atender las verdaderas necesidades de protección de tus trabajadores y de esta manera, prevenir enfermedades y accidentes laborales.

**Afilia a tu equipo a nuestra ARL y vive con esperanza.**



Para más información ingresa a [ColmenaSeguros.com/oferta](https://ColmenaSeguros.com/oferta) o escanea este código QR.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA Colmena Seguros S.A.



Síguenos en:

Más información Línea Efectiva:  
Bogotá / 401 0447  
Otras ciudades / 01 8000-9-19667  
[www.colmenaseguros.com](http://www.colmenaseguros.com)



Colmena  
Seguros



# ‘LA LIBERACIÓN DEL MERCADO NO SÓLO ES FACTIBLE, SINO NECESARIA’

Para el nuevo presidente de la Organización **Terpel, Oscar Bravo Restrepo**, la liberación del mercado permitiría mejorar la calidad y confiabilidad de los productos, lo que se traduciría en mayores beneficios para los consumidores.

**i** *Cuáles son sus principales objetivos al frente de la Organización Terpel, que hoy se consolida como líder en el mercado de distribución de combustibles en Colombia?*

Nuestra prioridad es trabajar para recuperar el ritmo de crecimiento de la compañía y volver a los niveles que veníamos registrando en los últimos años. Así mismo, seguimos enfocados en garantizar la estabilidad laboral de nuestros empleados y fortalecer las líneas de negocio que se han visto más afectadas por la pandemia.

En este 2021 seguiremos al servicio de los colombianos, consolidando un portafolio diverso, que les ofrezca todos los tipos de energía que necesitan para movilizarse por las carreteras del país (combustibles líquidos, electricidad, GNV y GLP), así como una red servicios de conveniencia, con tiendas y quioscos. También estamos desarrollando proyectos para ser parte activa de la transición energética.

Adicionalmente, uno de los retos más importantes para nuestra compañía es incorporar nuevas tecnologías que contribuyan a brindar experiencias memorables a nuestros usuarios. En ese camino venimos avanzando desde 2020. Queremos mejorar los procesos, ser mucho más ágiles y generar más valor y beneficios a nuestros clientes y usuarios.



Foto. TERPEL

**¿Cuál es su visión del sector de distribución minorista de combustibles en Colombia durante los próximos cinco años?**

Sin duda una de las prioridades del sector en el corto y mediano plazo será la recuperación del crecimiento que veníamos registrando en los últimos años.

De acuerdo con el informe ‘Evolución y perspectivas 2020-2021 del mercado de combustibles líquidos en Colombia’ de la ACP se prevén crecimientos anuales promedio del 2% en la demanda de gasolina y diésel, inferior a la tendencia de los dos últimos años (4% anual). En este sentido, se espera que el incremento del consumo de combustibles esté atado directamente al crecimiento económico, y parcialmente influenciado por la transición a la movilidad eléctrica.

A nivel global, las proyecciones señalan escenarios de desaceleración del consumo de combustibles líquidos e inicio de su caída a partir de 2025-2030, como resultado de las mejoras en eficiencia de los vehículos y de la electrificación del sector transporte. Tendremos un horizonte definido por políticas de descarbonización de la economía (de impulso a las energías renovables y a la electrificación); un consumidor más empoderado e importantes retos fiscales para los países a causa de la reducción de los ingresos por producción de petróleo y consumo de combustibles fósiles.

Bajo este panorama considero que la distribución minorista está llamada a participar activamente en la transición energética, involucrándose en los nuevos esquemas que trae la movilidad sostenible (servicios

de recarga, oferta de combustibles más amigables con el medio ambiente como GNV y GLP).

Así mismo, responder a las necesidades del nuevo consumidor, se convierte en un desafío permanente. Por eso permanecer actualizados, modernizarse constantemente y ofrecer servicios y productos diferenciadores para conquistar a los consumidores en un mercado cada vez más competido, es fundamental para el desarrollo del segmento en los próximos años. El uso eficiente de la tecnología será un gran aliado en este propósito.

**¿Cómo ve la conformación de algunos grupos empresariales de EDS que hoy vienen operando con economías de escala en el sector minorista?**

Los grupos empresariales son una realidad en la operación de estaciones. En algunas zonas del país impulsan la dinamización del mercado y generan alianzas en favor del consumidor. Además, contribuyen al crecimiento del sector y al posicionamiento de las diferentes marcas.

En este sentido, considero que cualquier alianza o acción que se desarrolle en el marco de las mejores prácticas para concurrir al mercado, de la ética y la transparencia, sin duda tiene beneficios para el consumidor y es bienvenida por toda la industria.

**Dada la creciente fuerza que viene tomando la movilidad eléctrica a nivel mundial, y especialmente en nuestro país, ¿cómo enfrentará Terpel este nuevo mercado en las EDS?**

En noviembre de 2019 incursionamos en el segmento de la movilidad eléctrica con la inauguración de nuestro primer punto de recarga ubicado en la estación Báscula, a la salida de Bogotá por la calle 80. Este hito marcó el inicio de una estrategia de negocio con la cual buscamos conectar a toda Colombia, a través de una red de electrolinerías que nos permitirá desurbanizar el uso del vehículo eléctrico.

De otro lado, ya culminamos la primera fase de esta estrategia, con la conexión de la troncal Bogotá-Medellín. El año pasado, con la marca Terpel Voltex nos convertimos en los proveedores de energía de la primera flota de buses eléctricos de



La distribución minorista está llamada a participar activamente en la transición energética, involucrándose en los nuevos esquemas que trae la movilidad sostenible’ ”

la ciudad de Bogotá y este año seguimos participando en proyectos similares.

El año pasado inauguramos la primera terminal Terpel Voltex con cargadores eléctricos para atender una flota de 13 buses eléctricos del servicio de transporte público SITP en Bogotá.

Hoy tenemos operación en tres patios más, ubicados en Usme, Fontibón y Perdomo; así mismo, contamos con la adjudicación de dos nuevos puntos. De esta forma atenderemos una flota de 386 vehículos eléctricos del transporte público en cinco patios de la ciudad.

Avanzamos en la interconexión de las principales troncales del país a través de electrolinerías, que permitirán a los dueños de vehículos eléctricos realizar trayectos por fuera de las ciudades, sin limitarse por la autonomía de sus vehículos. Así, en las próximas fases de nuestra estrategia de nueva movilidad ubicaremos cargadores en seis troncales y transversales del país. También aumentaremos la disponibilidad de estaciones de carga en las principales ciudades.

Entretanto, seguiremos trabajando articuladamente con las autoridades y los encargados de los sistemas de transporte masivo de las regiones para apoyar la operación de sus flotas de buses eléctricos, contribuyendo a la ampliación de la oferta de fuentes de energía para movilidad que adelanta nuestro país.

**¿En un mercado comoditizado como el de la distribución minorista de combustibles,**

## ASÍ ES EL NUEVO PRESIDENTE DE LA ORGANIZACIÓN TERPEL

A partir del 1º de enero de 2021, Óscar Bravo Restrepo se desempeña como presidente de la Organización Terpel. Bravo Restrepo es ingeniero industrial de la Pontificia Universidad Javeriana, cuenta con un Máster en Gerencia Internacional de la Universidad St. Thomas-Minnesota y cursó un programa de Gerencia General en la Universidad de Harvard en Estados Unidos.

Hasta hace muy poco se desempeñaba como vicepresidente de Finanzas Corporativas de la Organización Terpel, donde lideró el desarrollo de nuevos negocios para la compañía, su expansión internacional hacia países como Ecuador, Panamá y Chile, las emisiones de bonos y la financiación del proyecto de integración empresarial con Exxon Mobil en Colombia, Perú y Ecuador, entre otros temas.

Además, ha tenido una continua formación en áreas relacionadas con la industria de petróleo y gas y la creación de valor desde la perspectiva financiera en instituciones como la escuela de negocios de Wharton y Thunderbird School of Global Management.

Uno de los primeros retos del nuevo presidente, de acuerdo con la Junta Directiva de Terpel, será centrarse en la transformación digital y la nueva movilidad. Además, deberá continuar trabajando en el posicionamiento de la empresa y la inversión en energías renovables, promovidos por su antecesora. ☞





**Óscar Bravo Restrepo**  
 Presidente de  
 la Organización  
 Terpel

**¿cree usted que los precios bajos son el principal factor diferenciador? ¿Cómo alejarse de este para competir en el mercado?**

No considero que el precio sea el principal factor diferenciador, pero sí es un elemento muy relevante. De hecho, está entre las tres variables más importantes para el consumidor (ubicación, precio y servicio). Por ello si se quiere ganar su fidelidad es necesario ser siempre competitivos y entender que el mercado cambió y el consumidor quiere economía. Hay que alinearse con esa necesidad y con los intereses de los usuarios.

Atendemos personas y no vehículos, esa es la filosofía que nos permite enfocar nuestro trabajo diario en ofrecer experiencias memorables a nuestros consumidores, más allá del tanqueo. Además del precio, ofrecer productos diferenciados, un servicio de excelencia y una infraestructura moderna hace que el consumidor se sienta cómodo, seguro y a gusto; y eso impacta directamente su fidelidad.

Por esta razón, la estrategia de Terpel descansa en la eficiencia y en la satisfacción del consumidor final, a través de tres pilares básicos: una infraestructura renovada, el mejor servicio y un precio competitivo. Este es el camino que hemos elegido para competir en un mercado dinámico, con un consumidor cada vez más exigente.

**¿Ve usted la liberación total del mercado y de los precios de los combustibles como un escenario factible en los próximos años?**

Es un escenario completamente factible y necesario. La industria de distribución de combustibles líquidos en el país es un sector altamente regulado y competitivo. Hace 10 años en Colombia existían 5 mayoristas y 2.500 estaciones de servicio, hoy existen más de 5.000 puntos de venta o minoristas y más de 18 marcas mayoristas que buscan conquistar al consumidor colombiano, lo que favorece una liberación.

La liberación del mercado permitiría mejorar la calidad y confiabilidad de los productos, lo que se traduciría en mayores beneficios para los consumidores. En una economía de libre mercado como la

colombiana, el consumidor debe ser la razón de ser de las decisiones económicas y empresariales. Además, la experiencia internacional muestra una preferencia por la abolición de sistemas de control de precios, dando paso a la formulación de políticas basadas en los principios de libre mercado.

Un esquema de liberación permitiría incentivar la competencia, garantizar el abastecimiento de combustible en todas las zonas del país, mejorar el servicio en beneficio de los consumidores, promover el ingreso de nuevos agentes al mercado, garantizar la libertad de escogencia de los usuarios, fomentar la libertad de permanencia de los agentes y evitar asimetrías económicas, entre otros beneficios.

**¿Cómo ha cambiado la pandemia del COVID-19 los hábitos de consumo de los clientes de las estaciones de servicio? ¿Será que estos hábitos llegaron para quedarse?**

Si bien el mercado se vio afectado en los periodos en los que el Gobierno Nacional decretó el confinamiento general para mitigar el impacto de la pandemia, los momentos posteriores demostraron que el abastecimiento de combustible continúa siendo necesario para la movilización y el desarrollo de la vida cotidiana de las personas.

Habrán mayores cambios en lo que tiene que ver con la digitalización de las operaciones y la modernización de la infraestructura. Es muy posible que migremos a pagos sin contacto, a través de herramientas digitales. Este es un cambio que se viene dando en otros segmentos y seguramente se instalará en la distribución de combustible.

De otro lado, una de las transformaciones que adelantamos durante la pandemia fue la adaptación de la oferta de las tiendas Altoque para que los colombianos encontrarán en ellas alimentos de primera necesidad, como leche, pan, granos, huevos, las 24 horas del día. Queremos convertir a la estación en una parada que ofrezca soluciones ágiles a los consumidores, adaptadas a sus requerimientos. ☺



Foto. TERPEL

# NUEVO REGLAMENTO TÉCNICO, EN MARCHA DESDE MARZO DE 2022

**P**ara el 27 de junio de 2021 se esperaba que entrara en vigencia el nuevo reglamento técnico aplicable a Estaciones de Servicio adoptado mediante Resolución 40405 del 24 de diciembre de 2020 del Ministerio de Minas y Energía.

Sin embargo, el Covid-19 y el paro nacional trajeron consigo graves afectaciones a los distintos sectores de la economía nacional, incluido el de la distribución minorista de combustibles, que fue gravemente afectado con el ataque y destrucción de varias EDS en algunas ciudades del país.

En buena hora, el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Minas y Energía, aceptó que el término de seis meses otorgado por la norma para ajustar las EDS a los lineamientos que allí se indicaban podría ser insuficiente y tomó la decisión de modificar el anexo general de la Resolución 40405 y prorrogar su entrada en vigencia hasta el 30 de marzo de 2022.

Aunque la prórroga debió ser mayor, el sector y los gremios que conforman la confederación COMCE recibieron con satisfacción la expedición de la nueva Resolución 40198 del 24 de junio de 2021, que amplía el plazo para la entrada en vigencia del reglamento técnico.

Para tomar esta decisión, el Ministerio de Minas y Energía consideró que el término

# 30

de marzo de 2022  
entra en vigencia  
la norma para  
ajustar las EDS a los  
lineamientos



“

Recibimos con satisfacción la expedición de la nueva Resolución 40198 del 24 de junio de 2021, que amplía el plazo para la entrada en vigencia del RT

”

de seis meses para que entrara en vigencia el nuevo reglamento técnico podría ser insuficiente para que los distribuidores minoristas pudieran adaptar las EDS a las nuevas exigencias, en razón a las distintas afectaciones en el abastecimiento de combustibles, las graves afectaciones económicas derivadas del vandalismo en los días de paro y las contracciones en el consumo de combustibles durante este periodo.

De otro lado, el Ministerio comprobó la necesidad de reemplazar en su integridad el anexo técnico general, con el fin de dar claridad y seguridad jurídica sobre los requerimientos contemplados en la Resolución 40405 de 2020.

Este reemplazo se justifica concretamente por la necesidad de realizar varias modificaciones en la numeración del anexo general, así como los cambios sustanciales que se mencionan específicamente en la Resolución 40198 del 24 de junio de 2021.

En nuestra próxima edición analizaremos en detalle los ajustes de la nueva resolución del Ministerio y explicaremos los nuevos plazos establecidos para cada uno de los ítem que deben tener en cuenta las EDS de todo el país. ☐

# ASÍ AVANZA COMCE EN EL 2021



En un primer semestre convulsionado y lleno de desafíos para la distribución minorista de combustibles, **Juan Pablo Fernández**, Presidente Ejecutivo de **COMCE**, realiza un balance de las principales acciones adelantadas por la confederación y en defensa de los minoristas.

## Y LA PANDEMIA AHÍ

**E**stamos en una época de grandes retos. Aunque para el mes de diciembre del 2020 los niveles de ventas fueron positivos, el año cerró con saldos en rojo a causa de los resultados acumulados a lo largo de la pandemia. Y aunque al finalizar los primeros cuatro meses del 2021, el consumo de combustibles superaba el del 2020 y el 2019, aún se ubicaba por debajo de los niveles de 2018, 2017 y 2016.

A partir del 28 de abril inició el paro y la distribución de combustibles, una actividad altamente sensible a la movilidad social y económica, se vio otra vez afectada. A lo dejado de vender entre marzo de 2020 y abril de 2021, se sumaron \$530.000 millones en pérdidas por ventas y daños a la infraestructura de Estaciones de Servicio (EDS) saqueadas y destruidas.

En total, la pandemia le ha quitado en ventas al empresariado de la distribución minorista \$4,7 billones, lo que equivale a 550 millones de galones de combustibles. ¡Es como si durante 65 días no se hubiera vendido un solo galón de combustibles en el país!

## SOBRE LOS BLOQUEOS EN EL SICOM

A la Dirección de Hidrocarburos del Ministerio de Minas y Energía, la Confederación le ha expuesto cómo el Sistema de Información de los Combustibles (SICOM) está afectando la continuidad y estabilidad de las operaciones de los distribuidores minoristas.

Lo anterior, en razón a los bloqueos, a la excesiva demora en los trámites y en las respuestas, y a la falta de un procedimiento sancionatorio reglado que respete las garantías constitucionales de los distribuidores minoristas.

Por eso COMCE le ha insistido a la Dirección sobre la necesidad de desarrollar una mesa técnica para subsanar las situaciones identificadas.

## IMPULSANDO LOS INTERESES DE LOS DISTRIBUIDORES

La caída en las ventas, junto con las pérdidas por daños en la infraestructura de las EDS, fundamentaron la solicitud hecha al Ministerio de Minas y Energía por parte de COMCE para que fuera aplazada la entrada en vigor del nuevo Reglamento Técnico (Resolución 40405 de 2020).

La Confederación, en aplicación de su política de acercamiento con otras agremiaciones de la cadena, realizó en conjunto con la Asociación Colombiana del Petróleo (ACP) una solicitud para que hasta marzo de 2023 entre en vigencia el Reglamento.

Además, COMCE le ha explicado al Ministerio que el margen minorista no está alcanzando el propósito de garantizarle la suficiencia financiera a los distribuidores minoristas. Al respecto ha explicado que

entre 2015 y 2020, el margen ha aumentado en 19,8% mientras el principal elemento de los costos operacionales (los salarios del personal que laboran en las EDS) lo ha hecho en 36,3%.

La Confederación también le ha señalado al Ministerio que un ejercicio de indexación del margen propuesto por Sumatoria (estudio contratado por la CREG en 2015) se muestra cómo este elemento de la estructura de precios a los combustibles debería ser de \$842,76 por galón.

De otra parte, en audiencia pública citada por la Comisión Primera de la Cámara de Representantes, COMCE explicó cómo son necesarias acciones que protejan la diversidad del tejido empresarial en el mercado de la distribución de combustibles.

## FONDO SOLDICOM

A principios de febrero pasado, la Dirección de Hidrocarburos inició entre los gremios de distribuidores minoristas la verificación de cumplimiento del artículo 7° de la Ley 26 de 1989, donde se establece que administrará el Fondo Soldicom quien represente al menos a la tercera parte de los distribuidores.

La Dirección generó dos mecanismos: una certificación de afiliados y una encuesta aplicada a los distribuidores. En ambos casos COMCE demostró agrupar a más de la tercera parte del empresariado de la distribución minorista, hecho reconocido por el Ministerio el 5 de marzo de este año.

Desde ese momento se desarrolló el proceso de contratación del administrador del Fondo, el cual, a partir de la vigencia que iniciaba el 27 de marzo estaría conformado por dos agremiaciones, entre ellas COMCE.

Pero después el gremio que siempre ha administrado los recursos parafiscales del sector señaló que no entendía el negocio jurídico, con lo cual el contrato que finalizaba el 26 de marzo fue extendido por la Dirección de Hidrocarburos hasta el 26 de junio, fecha a partir de la cual iniciaría una nueva administración del Fondo.

Sin embargo, el primero de julio y después de que hubiera sido suscrito el contrato por parte de COMCE, la Dirección de Hidrocarburos informó que quien siempre ha administrado el Fondo ahora decía que no estaba de acuerdo con la minuta del contrato, la cual ya había sido suscrita por su representante legal, entonces, volvió a extender el contrato por seis meses más y volverá a iniciar el proceso.

COMCE siempre ha actuado con buena fe, y en medio de falta de seriedad negocial, el Ministerio de Minas y Energía desconoció a la representatividad de la Confederación.

## ‘EL MINISTERIO DESCONOCE LA VOLUNTAD DEL SECTOR’

Luego de cumplir un proceso de selección implementado por el Ministerio de Minas y Energía para adjudicar la administración del Fondo Soldicom en el periodo 2021 y 2022, la confederación COMCE (FEBECOL, FECEC, FEDISPETROL, AES COLOMBIA, SODICOM, ASESNORT Y ESOCOL) reunió el 33% de los empresarios de combustibles del país y, por lo tanto cumplió a cabalidad con lo establecido en la Ley 26 de 1989, Artículo 7°: “El Fondo de Protección Solidaria será administrado por la Federación o Federaciones de distribuidores minoristas de combustibles líquidos del petróleo, a nivel nacional, que agrupen por lo menos el 30% de ellos, debidamente acreditadas ante el Ministerio de Minas y Energía”.

“Todos queríamos un cambio en la manera como se maneja el Fondo Soldicom desde hace 30 años, pero el Ministerio de Minas y Energía no lo permitió. Lo que hizo fue desconocer la voluntad del sector, y vulnerar un derecho adquirido en virtud de la misma ley, al aceptar la negativa de Fendipetróleo para coadministrar el Fondo y extenderle la exclusividad del mismo hasta diciembre de 2021”, sostiene Farid Jhoany Jones, Director Ejecutivo de Febecol.

Por su parte, Alejandro Ribero, Director Ejecutivo de FECEC, piensa que “en este caso no se aplicó el principio del derecho que refiere que nadie puede alegar la propia culpa en beneficio propio y, por el contrario, se aceptó el juego de admitir la negativa a la coadministración de uno de los facultados para coadministrar, como justificación para prorrogarle la administración exclusiva, aún a sabiendas que se debía suscribir un nuevo contrato y que había un sujeto de derechos como lo es COMCE, idóneo, capaz, y sobre todo, reconocido por la ley para administrar el fondo. Mala cosa”.

Para los siete gremios reunidos en COMCE, desafortunadamente el Ministerio de Minas y Energía desconoció no solo a COMCE como gremio idóneo, capaz y reconocido por la Ley para administrar el fondo, sino también a los distribuidores minoristas que se encuentran afiliados a esta confederación, que diligenciaron confiados la encuesta creada por el mismo Ministerio.

## UNA VOZ, UNA FUERZA DIVERSA

Las reglamentaciones técnicas para la operación de las EDS, los temas impositivos al consumo de combustibles y a los distribuidores, las políticas de competencia, el manejo de los recursos parafiscales, la operación del SICOM y las medidas de apoyo al sector en medio de la Pandemia han sido abordados oportuna y técnicamente por parte de COMCE.

Estos son temas sobre los que existen diversas visiones por parte del empresariado de la distribución minorista, pero que en un ejercicio de democracia gremial -que construye opiniones desde las regiones hacia la vocería nacional y que constantemente son retroalimentadas- se han llevado ante las autoridades e instituciones nacionales. Sigue así la Confederación avanzando en la defensa y promoción de los intereses de los distribuidores minoristas. ♠

La cadena necesita medidas que garanticen la coexistencia de actores pequeños, medianos y grandes con conglomerados económico-financieros, quienes tienen ventajas competitivas a las que no acceden los demás actores por no estar integrados verticalmente o por no tener relaciones con los medios de financiación de los mercados bursátiles.

A los Ministros de Hacienda y de Minas, la Confederación también les solicitó pólizas de seguros retroactivas para cubrir los daños de las EDS afectadas por destrozos; suspender bloqueos en el SICOM, pues medidas de este tipo obstruyen el ejercicio de la actividad económica; establecer un margen de valor mínimo para promover la competitividad de todos los distribuidores; elevar transitoriamente los plazos de pago de la cadena de valor y dejar para cuando se superen los efectos de la Pandemia la entrada en vigor del Reglamento Técnico.



# ¿QUÉ PASÓ CON LA SOBRETASA?

Por: **Juan Pablo Fernández M.**  
Presidente Ejecutivo COMCE

## COMBUSTIBLES E IMPUESTOS

**L**os combustibles líquidos son el principal bien de consumo masivo del país y el mayor generador de ingresos para la Hacienda Pública. De cada cien pesos que se venden de todos los combustibles veinte van a las arcas estatales (\$6,53 billones en 2019). Existe además un “aditivo” que hace fiscalmente atractivos a la gasolina y al diésel para gravarlos: la demanda cautiva.

En cada galón de combustibles fósiles se pagan impuesto nacional, IVA, impuesto al carbono y sobretasa, que solo en 2019 recaudó \$2,41 billones, recursos que nutren las finanzas de municipios y departamentos (Comisión de Estudio de Sistema Tributario Territorial, CESTT, 2020). La sobretasa fue creada por la Ley 86 de 1989 para financiar el transporte público urbano.

La estructura de impuestos a los combustibles grava de forma diferenciada su consumo. Las tarifas son valores absolutos o porcentajes con una base gravable atada al precio de Ecopetrol o a algún otro elemento de la fórmula. La administración de los impuestos, como sucede, por ejemplo, con el IVA al margen mayorista, otorga liquidez adicional y otros beneficios generadores de ventajas competitivas. En el caso de los combustibles líquidos de origen vegetal estos no tributan en el consumo para reducir la prima que pagan los consumidores.

## SOBRETASA INCONSTITUCIONAL

“La ausencia de parámetros legales para el cálculo de la base gravable de la sobretasa a la gasolina y al ACPM no hace posible dilucidar el contenido del elemento estructural del tributo.” (Sentencia C30 de 2019) Con este argumento, la Corte Constitucional dio la razón a los autores de la demanda que abrió el proceso y declaró que el artículo 121 de la Ley 488 de 1998 vulneraba los principios de legalidad y certeza tributaria.



## SOBRETASA A LA GASOLINA 2021

TARIFA GENERAL POR GALÓN	ÁREA GEOGRÁFICA	GASOLINA CORRIENTE	GASOLINA EXTRA
	Municipal y Distrital	\$940	\$1.314
	Departamental	\$330	\$462
	Distrito Capital	\$1.270	\$1.775
TARIFA EN ZONAS DE FRONTERA POR GALÓN	ÁREA GEOGRÁFICA	GASOLINA CORRIENTE	GASOLINA EXTRA
	Municipal y Distrital	\$352	\$1.314
	Departamental	\$124	\$462

La Corte estableció que la inconstitucionalidad regiría desde el cierre de la legislatura en el Congreso en junio de 2021. La razón: “La ausencia de tributación por sobretasa a los combustibles tendría (...) un impacto directo en los presupuestos [públicos], (...) extinguiendo los recursos para el pago de obras presupuestadas e incluso contratadas.” De esta manera se le dio al Congreso y al Gobierno dos años para atender la situación.

El plazo corrió durante once meses en 2019, todo el 2020 y la mitad del 2021. El 15 de abril del 2021 se inició el primer intento por atender el mandato de la Corte, el cual no se concretó porque la reforma tributaria, llamada de solidaridad sostenible, fue retirada del Congreso el 4 de mayo. Después se presentaron dos proyectos de ley que en materia de sobretasa copiaban a la reforma tributaria retirada; el primero también fue retirado y el segundo se convirtió en la Ley 2093 de 2021.

### QUIÉN LA PAGA Y CÓMO SE DISTRIBUYE

El hecho generador de la sobretasa es el consumo de gasolina y el consumo de ACPM (Ley 488 de 1998, art. 118). Las exportaciones no generan el impuesto. El sujeto pasivo es el distribuidor mayorista y los productores e importadores de gasolina y de ACPM. Los minoristas por su parte cancelan el valor de la sobretasa al mayorista, responsable de girarles el impuesto a las entidades territoriales o a la Nación. Si el minorista no justifica la procedencia del combustible que comer-

cializó responde por la sobretasa. El pago al ente territorial se hace durante los 18 primeros días de cada mes.

La sobretasa es un ingreso de libre destinación; y de manera particular, en el ACPM es una contribución nacional, recaudada por el gobierno central, cuyas rentas se distribuyen por mitades entre los departamentos y Bogotá y la Nación para infraestructura de transporte y vías (CESTT, 2020). Por la Emergencia del Covid-19, el recaudo del ACPM hasta diciembre de 2021 se cederá todo a departamentos y a Bogotá.

### LA “NUEVA” SOBRETASA

La Ley 2093 definió la nueva base gravable: “el volumen del respectivo producto expresado en galones”, sin incluir los bio-

combustibles. Y las tarifas (artículo 3º) son las siguientes: Ver Cuadro.

Sobretasa al ACPM: Tarifa de \$301 pesos por galón. En municipios zonas de frontera la tarifa es de \$204 para el producto nacional y de \$114 para el importado.

Para municipios de zonas de frontera, respecto de la sobretasa a la gasolina, los Concejos municipales “podrán optar entre la tarifa municipal para zonas de frontera establecida en la tabla de este artículo o la adopción de una tarifa diferencial de \$114 por galón de gasolina corriente y de \$426 por galón de gasolina extra.” A partir de enero de 2023, los valores expuestos se ajustarán con una proyección del IPC.

Hubo siete días (del 23 al 29 de junio) en que la sobretasa no se generó, durante los cuales el precio al consumidor final no varió, pero si la distribución en la estructura de precios. Los valores de la sobretasa los absorbió el precio al productor. \$40.000 millones de caja con la que no se contaba y que debieron pasar al Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles.

### LA DISCUSIÓN SEGUIRÁ VIVA

La evolución natural de la demanda de los combustibles líquidos sostendrá su presencia entre la población. Esa presencia, el criterio de administrar su organización como servicio público, las políticas públicas de producción y consumo de energéticos y las necesidades fiscales mantendrán viva la discusión sobre los impuestos a los combustibles líquidos. ☐



# EL GNV, ¡A LA CARGA!

El **Gas Natural Vehicular** toma un segundo aire en el mundo y Colombia no es la excepción. El energético se posiciona como una interesante alternativa para el transporte de pasajeros y las flotas de carga en los servicios empresariales.

**E**l Gas Natural Vehicular continúa posicionándose en Colombia y el mundo como una gran alternativa técnica, económica y ambiental no sólo para sistemas de transporte masivo de las principales ciudades del país, sino también para el segmento de transporte de carga.

Los hechos son contundentes: En el 2019, Estados Unidos adquirió 2.500 buses que utilizan GNV como combustible; Lima (Perú) adquirió en 2010 más de 600 buses y en el 2006 Beijing (China) ya contaba con 4.400 buses, mientras que para ese mismo año España adquiría también 800 buses.

En el segmento de carga, UPS, el servicio de mensajería más grande de Estados Unidos, adquirió más de 1.400 camiones, mientras que Italia posiciona en ambulancias y carros de policía sus vehículos Fiat con GNV. Recientemente, Amazon confirmó la compra de 700 camiones que funcionan con Gas Natural Vehicular para su operación de distribución.

Claramente, la adopción de tecnologías de gas natural ha demostrado ser una solución rentable para mejorar la calidad del aire y reducir las emisiones de Gases Efecto Invernadero a nivel mundial.

“El mundo está girando hacia la utilización de nuevas tecnologías limpias en movilidad y el país no es ajeno a esta tendencia, principalmente por los problemas detectados en la salud de las personas que son ocasionados por la utilización de vehículos

“

El mundo está girando hacia la utilización de nuevas tecnologías limpias en movilidad y el país no es ajeno a esta tendencia ”

**Javier Escobar**  
Gerente de GNV Vanti

que ya cumplieron su vida útil y son generadores de grandes cantidades de material contaminante al ambiente, además de gastos ineficientes en la operación. En Colombia cerca del 50% de la flota de carga tiene cerca de 20 años de funcionamiento”, asegura Javier Escobar, gerente de Gas Natural Vehicular de Vanti.

En este escenario de nuevas tecnologías limpias, el Gas natural Vehicular ha venido creciendo en participación en el uso para la movilidad sostenible debido a los beneficios económicos con ahorros en combustible entre el 14% y 20% en la operación para propietarios y conductores.



Un factor importante ha sido la llegada al país de fabricantes con vehículos dedicados con GNV como Scania, Faw, Mitrak Dong Feng, Fiat, Golden, entre otras, que además genera beneficios ambientales y exige beneficios arancelarios y de movilidad.

Los primeros tracto-camiones a GNV que llegaron al país fueron traídos en 2017 por Arintia Group. Estos vehículos de la marca FAW Trucks eliminan un 99 por ciento el PM 2.5, reducen aproximadamente el 30 por ciento los GEI y generan un 40 por ciento menos de ruido que los tradicionales equipos con motor diésel.

A pesar de los beneficios medioambientales, “adoptar estas nuevas tecnologías en un sector tan tradicional como el de transporte ha sido retador para noso-



## LAS CIFRAS DEL GNV EN COLOMBIA Y EL MUNDO

Colombia ya tiene alrededor de 3.000 vehículos pesados dedicados a gas natural, los cuales incluyen transportes de pasajeros, camiones, tracto-camiones y volquetas. Antioquia presenta el aporte más alto en vehículos pesados a gas natural, seguido de Bolívar, Bogotá y Valle del Cauca.

Además, existen 808 estaciones de recarga en 122 municipios, principalmente en Cundinamarca, Valle del Cauca, Atlántico, Antioquia, Santander, Meta, Bolívar y Magdalena.

En el mundo, el GNV cada vez más penetra este segmento. El gas natural vehicular es una tecnología probada a nivel mundial. Así lo demuestran casos como el de Corea con más de 30.000 buses; Estados Unidos con más de 20.000 buses; Nueva Delhi (India) con más de 11.000 vehículos; China con más de 10.000; España con más de 1.000; y Lima (Perú) con 600 buses de diferentes tipologías (BCG 2018).

En Estados Unidos, los buses a GNV aportan el 62% del consumo de este combustible en transporte público, y más de 35 aeropuertos ya cuentan con buses con esta tecnología. Compañías como AT&T, UPS, Pepsico, Coca Cola y Verizon anunciaron flotas ecológicas con GNV por sus ventajas ambientales y el ahorro que representan. Y en España, a pesar de la pandemia de 2020, el parque de camiones a gas natural licuado creció un 27% y el de autobús de gas natural comprimido aumentó en 17%. ↗

Foto. VANTI GNV

tros, varios todavía tienen mitos sobre el desempeño en la topografía colombiana de los equipos GNV, disponibilidad futura del GNV, cobertura de estaciones de servicio o respaldo en la posventa de los equipos”, explica Andrés Méndez, VP Automotriz en Arintia Group.

Empresas del sector transportador como Transportes Gandur Numa, OPL Carga, Renting Colombia, Unión Andina, Ditransa, Tractocar, Servientrega, Tanques del

Nordeste, Transucosta, Transcarga RG y Sisacargo, e industrias o compañías generadores de Carga como Incubadora Santander, Alpina, Plexa, Cargill, Argos, Zenú, Pastas Doria, Concescol y Grupo Familia ya les han abierto la puerta a las nuevas tecnologías limpias con FAW Trucks.

“En este sentido, el gas natural se posicionará en el largo plazo principalmente en los segmentos de transporta de carga y pasajeros: para las prestaciones pesadas se

prevé una participación creciente en la canasta energética, según el Plan Energético Nacional de la UPME: Participación del 23% de las flotas urbanas, esto es algo más de 30 mil unidades en 2050 y participación del 37% de las flotas de carga, más de 120 mil unidades en 2050”, sostiene Escobar.

### LA CALIDAD DEL AIRE, CLAVE

La calidad del aire es el principal problema ambiental de las grandes ciudades. El deterioro actual está asociado, entre otros, a la emisión de material particulado de fuentes fijas y móviles, representado en usos industriales (fijas) y sistemas de transporte público y privado de pasajeros y carga (móviles).

En ese sentido, la implementación de flotas a gas natural resulta ser una solución altamente efectiva porque las nuevas tecnologías cumplen el estándar euro 6 que reduce la emisión de PM2.5 en un 99%, el dióxido de azufre en un 99%, óxidos de nitrógeno en un 95%, monóxido de carbono en un 90% y adicionalmente hasta un 50% de emisión de CO2, principal Gas de Efecto Invernadero (GEI) responsable del cambio climático, aporte

“ La reducción de aranceles y la incorporación de vehículos dedicados a gas a la flota de diversas empresas viene aumentando la demanda de este tipo de combustible en el país. ”

Johand Patiño Vicepresidente Comercial de Terpel



superior a la meta nacional de reducir el 20% de emisiones para 2030.

“El transporte de carga es el principal contaminante en las ciudades y causante de la mala calidad del aire. En Bogotá, por ejemplo, es el responsable del 38% de las emisiones de material particulado. Un tracto-camión con motor 100% dedicado gas natural vehicular (GNV), que tiene la capacidad para transportar en las exigentes carreteras del país, presenta reducciones cercanas al 100% en material particulado, disminución en 30% en la emisión de CO2 y ahorro en los costos de transporte superiores al 35%”, afirma Naturgas, el gremio que reúne a las principales empresas del sector.

En el caso de Bogotá, los avances han sido significativos. Transmilenio le apostó a unas pruebas con tres buses padrones en 2016; en 2018 llegó el primer bus GNC biarticulado del mundo, estándar Euro 6, el cual inició la operación en la red troncal y para diciembre del mismo año se adjudicaron cuatro patios con 741 buses articulados y biarticulados Euro 6, 100% con suministro e infraestructura de carga aportada por Vanti. Para el 2020 ya se contó con ocho patios del SITP zonal para un total de 1.036 nuevos buses a GNC Euro 6. Hoy, Colombia es líder en tecnología euro 6 en transporte masivo de pasajeros con la flota operativa actual.

**MÁS VEHÍCULOS DEDICADOS**

El desarrollo del mercado del GNV en el segmento de carga se ha dinamizado

“ El sector de carga y el transporte de pasajeros son los mercados de mayor potencial de crecimiento en el país, especialmente para la renovación de vehículos. ”

gracias a la mayor oferta de vehículos dedicados por parte de los importadores y fabricantes y los temas regulatorios ambientales, que proponen una renovación del parque automotor para ayudar con el medio ambiente.

También, gracias a los diferentes generadores de carga que le apostaron a ser

pioneros en cuanto a la adquisición de tecnología, obteniendo excelente desempeño, servicio posventa, rentabilidad y ahorros en operaciones de transporte.

“Hoy existe un ahorro mayor para las compañías; Vanti, en su papel como proveedor de combustible, es un aliado importante de las diferentes marcas aportando no solo una red de estaciones en donde se valida y refuerza la capacidad técnica, sino también en la identificación de oportunidades donde se puedan colocar vehículos con esta tecnología”, señala Javier Escobar.

En el caso del segmento de carga, en el 2018 Vanti colocó las primeras cinco unidades de carga liviana en Bogotá, para el 2019 adquirió 15 tracto-camiones y en el 2020 ya contaba con 208 vehículos dedicados abasteciendo su red de servicios. Empresas como Huevos Kikes, OPL y Teca han sido pioneros en el uso de esta tecnología. En carga liviana, empresas de distribución de última milla como Envía, 4/72 y Servientrega les han apostado a tecnologías limpias como el GNV.

La compañía de logística y transporte OPL, con la colaboración de Gases del Caribe, Promigas y Vanti adquirió 22



tractocamiones Euro VI dedicados 100% a Gas Natural Vehicular que ya operan en rutas nacionales del centro del país a la Costa Atlántica, ampliando así su parque automotor con energías limpias.

“En OPL nos sentimos muy orgullosos de esta adquisición que representa grandes beneficios económicos y ambientales para nuestra operación y territorio. Estamos a la espera de 12 vehículos adicionales que están próximos a llegar y así cerrar el año con un total de 55 camiones completamente amigables con el medio ambiente”, asegura Edgardo Espinosa Martínez, Vicepresidente de Licitaciones y Contratos de OPL.

Es importante mencionar que los vehículos dedicados a GNV generan reducciones superiores al 95% en las emisiones de material particulado y óxidos de azufre, en comparación con un vehículo diésel (tecnología Euro VI). Además, el gas natural representa reducciones de alrededor del 30% en las emisiones de gases de efecto invernadero como el CO<sub>2</sub>.

**UNA RED DE ESTACIONES GNV**

“Hoy, los vehículos dedicados a GNV no pueden salir de las ciudades porque no existe una red de estaciones que les permita realizar trayectos largos. Por eso, en Terpel

tomamos la decisión de atender esta necesidad e impulsar el uso de los vehículos a gas, conscientes de que hay una demanda creciente por parte de la industria que utiliza en su operación vehículos pesados que usan exclusivamente GNV”, anota Johand Patiño, vicepresidente comercial de Terpel.

Su marca Gazel atiende actualmente el sistema de transporte masivo de Cartagena, con más de 300 vehículos a gas natural en operación. Para las grandes flotas y vehículos pesados, y con el objetivo de dinamizar el mercado y el consumo del GNV, Terpel lanzará al mercado una innovación que permitirá la conversión a GNV de un vehículo liviano con motor a diésel; será el primer vehículo liviano Diésel-GNV en la industria.

“La operación de carga es una operación que requiere eficiencia en el suministro del energético en toda la infraestructura de la operación, por eso hoy contamos con una red de 179 estaciones en los principales corredores en nuestra área de influencia. Estamos realizando inversiones en adaptar estaciones en los principales corredores con tecnología de llenado rápido para el suministro”, afirma el representante de Vanti.

El sector de carga se destaca como motor de crecimiento para la renovación de vehículos estimulada por el Mintransporte y junto al transporte de pasajeros son los mercados de mayor potencial de crecimiento en el país, ya que están compuestos por los generadores de carga a nivel empresarial con un 30% y el tracto-camión con un 70% de participación en carga y un enorme potencial en transporte escolar, transporte intermunicipal, turismo y servicio público en general.

Para acelerar esta transformación del sector transportador, el Gobierno nacional viene ofreciendo incentivos tributarios como la exención del IVA y la devolución del 25 por ciento de la inversión vía renta para personas jurídicas. Así mismo, la cadena del sector del gas entrega bonos como incentivos para la compra de equipos GNV.

Se espera que en cuatro años el 5% del parque automotor de transporte de carga funcione con GNV o energía eléctrica. Como dice el viejo adagio: ¡Amanecerá y veremos!



Fotos. VANTI GNV

# EL SUEÑO CUMPLIDO DE DISTRACOM

“Es mi papá el que ha logrado todo”. Con esta frase, **Juan Camilo Londoño** atribuye todo el esfuerzo de la consolidación del **nuevo grupo empresarial** a su papá **Marco Londoño**, gran visionario del sector de la distribución de combustibles en Colombia. Esta es su historia.

**E**n San José de la Montaña, un pequeño municipio del nordeste antioqueño, cerca de Ituango, nació Marco Antonio Londoño, el artífice de lo que hoy se conoce en Colombia como el Grupo Distracom.

Juan Camilo Londoño, su hijo y hoy gerente del conglomerado empresarial, recuerda sus comienzos hace 30 años, cuando incursionó por primera vez en el negocio de los combustibles en una estación de servicio Mobil al norte de Medellín, que arrendó junto con ocho socios y donde el promedio de venta era de 150 mil galones mensuales en aquella época.

“Mi padre fue médico de formación y negociante de corazón. Tomó su primer préstamo alrededor de los 12 años, con su padre como fiador. La palabra en ese entonces tenía mayor poder que los bienes de una persona, por eso desde los seis años trabajaba con mi abuelo en la tierra, trataba de comprar animales, comprar títulos cafeteros, carros usados, con un gran espíritu de emprendimiento, que lo llevó a incursionar en varios negocios”, asegura Juan Camilo.

El negocio de los combustibles le llamaba la atención a don Marco por la liquidez que generaban, y poco a poco se fue encariñando y enamorando del negocio y explorando nuevas oportunidades de crecimiento.

Así, junto con sus socios de entonces, fueron incursionando bajo esa modalidad de arrendamiento de EDS, especialmente en las zonas rurales, donde las estaciones eran más accesibles por su menor costo.



“

Mi padre fue médico de formación y negociante de corazón. Tomó su primer préstamo alrededor de los 12 años, con su padre como fiador. La palabra en ese entonces tenía mayor poder que los bienes de una persona”

“Yo lo acompañaba como un niño que acompaña a su papá a trabajar, por eso crecí en medio de estaciones y combustibles, más allá de estudiar y jugar”, recuerda Juan Camilo.

En esa exploración llegó a los municipios de la Costa Atlántica, en Córdoba, Sucre, Bolívar, Atlántico y Magdalena, donde las EDS no tenían un énfasis muy importante en su momento para la competitividad. No eran bien iluminadas, no tenían servicio 24-7, ni una buena medida del combustible; era una industria muy informal, donde había un solo propietario-operador que abría cuando se podía y donde las estaciones tenían el piso de tierra y los equipos no eran muy modernos.



“Mi papá vio que había una oportunidad de mejorar el servicio en esas zonas donde solo había una EDS por municipio, que tenían actividades agrícolas y pecuarias, con poblaciones en crecimiento, y vio que ese era un eje diferenciador y no tenía limitante en cuanto al capital de inversión. Por eso empezó con estaciones muy pequeñas, pero con el factor diferenciador que le imprimió comenzaron a crecer y a retornar las inversiones y seguir creciendo”, dice Juan.

Esa expansión del naciente negocio fue la que permitió con el tiempo hacer la capitalización de la compañía, apoyado en los préstamos de los bancos para invertir en las ciudades.

Para Juan Camilo, el crecimiento vertiginoso de Distracom en cabeza de don Marco Londoño se debe fundamentalmente a tres factores: una sed de conocimiento y aprendizaje permanente, una automotivación que tuvo desde pequeño

de salir adelante –acompañada de una visión muy importante para saber dónde se pone el esfuerzo- y una capacidad de endeudamiento y baja aversión al riesgo.

“Hoy, la compañía fundamenta su crecimiento en el apalancamiento financiero. El 50% del plan de expansión cada año depende del apalancamiento financiero y el otro 50% de la reinversión de utilidades”, dice.

Su gran aliado estratégico en esa etapa de crecimiento y consolidación fue la mayorista Mobil; pero luego se enfriaron esas relaciones y se acercó a Chevron Texaco, quien hoy es su gran partner de negocio.

“Con todos los mayoristas se han encontrado unas sinergias y unas oportunidades de crecimiento mutuas muy interesantes, con fortalezas y debilidades. Con Chevron Texaco, Exxon-Mobil y Primax hemos desarrollado relaciones de negocio sostenibles y productivas para ambas partes”, afirma Juan Camilo.

#### UN GRUPO EMPRESARIAL

¿Pero cómo se llegó a conformar este grupo empresarial que hoy tiene alrededor de 2.500 empleados y opera integralmente varias líneas de negocio: distribución minorista, comercialización industrial, centros alternos y hoteles y parqueaderos?



La cadena de hoteles Las Olas ofrece más de 1.000 habitaciones a los transportadores de carga en el país.



Para Juan Camilo, lo que hoy es Distracom se debe al trabajo abnegado y persistente de don Marco Londoño durante 30 años, en el que destaca cuatro aspectos importantes para el establecimiento de la compañía: su visión, su capacidad de trabajo, su sed de aprendizaje y la poca aversión al riesgo para invertir en el sector.

“Esa experiencia ya consolidada en el sector transporte, le permitió a mi padre entender de una manera natural las necesidades de ese sector. Entendió que para ser un sector competitivo tenía que ser eficiente y para ser eficiente debía operar de una manera muy costo-eficiente. Necesitaba combustible económico y de buena calidad, que la medida fuera muy exacta; y que el operador del vehículo tuviera un sitio cómodo donde descansar. Por eso el primer enfoque fue vamos a lograr una red nacional que le dé cobertura a ese transportador y le dé valor agregado”, cuenta.

Y a fe que lo hicieron. Reinvertieron el 100 % de sus utilidades y luego le dieron relevancia a la integralidad de esa oferta, complementaron las EDS con centros de lubricación, parqueaderos, centros de mecánica y centros de servicio al transportador.

Pero adicionalmente, los transportadores requerían una conectividad permanente y contar con información relevante en tiempo real, como saber cuándo tanquearon sus vehículos, quién los abasteció, la cantidad, el producto, a qué precio tanquearon.

“Pusimos en manos del cliente esa información y le entregamos unos informes para que mejoraran su toma de decisiones y fuera más eficiente. Nos enfocamos muy fuerte en desarrollar una plataforma tecnológica propia que se ha venido enriqueciendo hace ya 11 años con los mismos transportadores”, afirma Juan Camilo.

En esa tendencia a la digitalización de la información, Distracom les entrega a sus clientes informes de rendimiento en materia de kilómetros, toneladas, pesos por kilómetro y por tonelada, genera un ranking de los vehículos con mayor rendimiento en la semana o en el mes, que sea lo más fácil de entender para los transportadores.



**Juan Camilo Londoño**  
Gerente del conglomerado empresarial

“

Tienes que ofrecer el paquete completo, la competitividad nos exige. Debes diferenciarte porque el consumidor está cada vez más informado y más empoderado”

“Tienes que ofrecer el paquete completo, la competitividad nos exige. Debes diferenciarte porque el consumidor está cada vez más informado y más empoderado”, dice Juan.

Pero, sin duda, el alma de Distracom son sus 249 estaciones de servicio, que hoy

representan el 4,5% de más de 5.500 estaciones que operan en el país.

“Ese es el ADN que le ha impreso mi padre a la compañía, con un gran equipo de trabajo a lo largo de estos 30 años en la industria. Cuidar el centavito, tomar decisiones certeras en su momento, ese ha sido el secreto y es lo que ha dado como resultado un buen crecimiento de la compañía”, dice.

En su opinión, los tres pilares que sostienen hoy a Distracom son: la cobertura nacional, la integralidad del portafolio y la digitalización de la información.

Hoy por hoy, don Marco mantiene la intensidad de cuando era niño y sigue recorriendo el país con la misma frecuencia, visitando las estaciones más pequeñas y más rurales en una rutina donde recorre hasta 80 mil kilómetros al año por carretera.

“Hemos tratado de mantener la organización muy plana y con mucha cercanía. Esa economía de buscar el centavito, de la eficiencia y de que a todos nos duela todo es lo que siempre ha buscado mi papá”, concluye Juan Camilo. ☺



# INNOVACIONES Y SEGURIDAD FRENTE AL REGLAMENTO TÉCNICO COLOMBIANO

Los productos y servicios de **Franklin Fueling Systems**, líder mundial en la **fabricación de equipos para estaciones de servicio de combustibles líquidos**, cumplen con los requerimientos de seguridad, especificaciones técnicas y certificaciones exigidas en el reglamento técnico expedido por el **Ministerio de Minas y Energía**.

Nuestro compromiso, **junto con nuestros distribuidores autorizados**, es acompañar a propietarios, administradores y en general a todo el personal de apoyo de las estaciones de servicio, para **que realicen la selección correcta de equipos, cumpliendo con la normatividad** y tomando **la mejor decisión de inversión**.



**JAIME ANDRÉS TRIANA**  
Gerente Andino y Centroamérica  
jaime.triana@franklinfueling.com  
+57 318 336 6258

**JAVIER QUIROGA**  
Ingeniero Técnico Latinoamérica  
quiroga@franklinfueling.com  
+52 181 8252 3559

**ALEJANDRO TENORIO**  
Gerente Latinoamérica  
tenorio@franklinfueling.com  
+1 608 335 9328



# HACIA DÓNDE VA LA MOVILIDAD SOSTENIBLE EN COLOMBIA

10 años después de iniciar su presencia en el país, los vehículos eléctricos ganan cada vez más terreno en el mercado automotor del país. Sin embargo, el avance en infraestructura eléctrica aún es muy incipiente y genera un gran desafío para las autoridades y las empresas.

Desde noviembre de 2011, fecha en que llegó el primer vehículo eléctrico a Colombia, la movilidad sostenible se ha venido consolidando en Colombia a pasos agigantados, al punto de sumar hoy casi 16.000 unidades de vehículos que utilizan tecnologías limpias (híbridos y eléctricos) y que ya circulan por las carreteras del país.

El panorama general de la movilidad eléctrica en Colombia, en palabras de Germán Matiz, representa hoy grandes desafíos para Colombia.

Matiz es ingeniero electricista, especialista en infraestructura en movilidad eléctrica, ha trabajado en dos fábricas en Europa y ha asesorado al gobierno español en temas de movilidad eléctrica. Además, como empresario, montó todos los cargadores eléctricos de Ecuador y ha trabajado en varias mesas de movilidad eléctrica en el país y con la Cámara de Comercio de Bogotá. Hoy en día trabaja con el Icontec en el proceso de normalización de la infraestructura para los vehículos eléctricos.

Para Matiz, la movilidad eléctrica empezó muy tímidamente hace 10 años y se hizo

popular por la leyenda urbana que siempre ha existido del costo de la batería y sobre cómo se iba a desechar. “En los últimos cinco años empresas como Enel-Codensa deciden impulsar el tema y salen los taxis eléctricos. Casualmente llegaron primeros los chinos y eso fue lo que se montó en infraestructura eléctrica”, dice.

En estos años surgió la capacitación empírica en infraestructura eléctrica, ensayo-error, hasta que en los últimos dos años aparecieron las primeras personas certificadas en fábrica para instalación, montaje y mantenimiento de puntos de recarga, una de las grandes limitantes de la movilidad eléctrica en Colombia.

“Hoy por hoy ya encontramos gente que sabe de esto, que ha sido capacitada a nivel internacional, hay muchos eventos y todo se está enfocando con lo que es política pública, y eso es muy bueno”, anota.

En materia de vehículos, el experto asegura que todos son buenos, pero todo depende de para qué lo va a utilizar la gente y de la autonomía del vehículo; no es una moda. Sin embargo, el verdadero ‘cuello de botella’, lo que dificulta el avance de los vehículos eléctricos es que no hay un punto de recarga en la casa.

“Los primeros que llegaron a Colombia fueron los vehículos completamente eléctricos

## EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS CON TECNOLOGÍAS LIMPIAS

TECNOLOGÍA	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BEV	1	28	49	18	191	202	136	390	923
HEV	-	2	-	220	69	51	6	268	1.769
PHEV	-	5	1	-	3	25	54	274	442
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1</b>	<b>35</b>	<b>50</b>	<b>238</b>	<b>263</b>	<b>278</b>	<b>186</b>	<b>932</b>	<b>3.134</b>

Fuente: Asociación Nacional de Movilidad Sostenible Informe Vehículos HEV, PHEV y BEV MAYO, Colombia, 2021



**Germán Matiz**  
Experto en movilidad sostenible

“La ley dio el marco perfecto para que la gente adquiera vehículo eléctrico y se creó como una cadena de resultados, en donde varias ciudades fueron otorgando beneficios por el uso de este tipo de vehículos. Además, la ley motivó el uso del eléctrico fuera de Bogotá”, dice.

Y agrega: “Cuando empezó la pandemia todos creímos que el vehículo eléctrico iba a morir ahí. ¡Oh sorpresa! La compra de vehículos eléctricos se disparó. Algunas ciudades comenzaron a considerar el vehículo híbrido como eléctrico y a dar beneficios... De no haber sido por esta ley, hoy seguiríamos comprando los vehículos por moda”.

**INFRAESTRUCTURA, EL DESAFÍO**

“No esperemos a que haya más beneficios tributarios, lo que sí debemos esperar es que haya más infraestructura eléctrica, porque ese es el gran freno para la expansión del vehículo eléctrico. Es el gran miedo a quedarse sin batería”.

Con esta frase, Matiz expone claramente el principal desafío que enfrenta hoy la movilidad eléctrica en el país, tanto para el Ministerio de Minas y Energía como para la empresa privada, los encargados de promover el uso de vehículos con tecnología limpia en las principales ciudades del país.

como el Zoe o el Twizy. Pero aún la gente no hace la relación costo-beneficio de tener un eléctrico, pues lo que se gasta en mantenimiento de un vehículo normal durante dos años, con eso mismo se puede comprar un vehículo para más de 10 años”, anota.

Además, al vehículo de combustión hay que hacerle mantenimiento cada año, hay que ponerle combustible fósil cada dos semanas, mientras que al vehículo eléctrico se le hace un mantenimiento real a los 150.000 kms.

Pese a la limitación de no tener una infraestructura eléctrica adecuada, el experto está de acuerdo en que la Ley 1964 de 2019 –o ley de movilidad eléctrica- ha promovido el uso de vehículos eléctricos en Colombia, con el fin de reducir las emisiones contaminantes y de gases de efecto invernadero, al tiempo que ha contribuido a la movilidad sostenible. Incluso hoy muchas entidades financieras cuentan con líneas de crédito especializadas para adquirir vehículos eléctricos y eso ha facilitado el acceso a este mercado.

Y el papel de las Estaciones de Servicio se considera aquí fundamental. Según Matiz, empresas como Terep tienen hoy un gran reto en la reglamentación del uso de suelos en las EDS. Legalmente en Colombia, las EDS venden es un combustible líquido, pero cuando se habla de infraestructura eléctrica se habla de otro tipo de fuente de energía y eso toma mucho tiempo.

“La segunda talanquera que tenían es que las únicas empresas autorizadas para vender energía hoy en Colombia son las Empresas de Servicios Públicos, no las EDS. Permitirles comercializar energía sin ser operadores de red, esa fue la petición que le hicieron al gobierno”, asegura.

El avance de la tecnología es otro punto clave. Los puntos eléctricos que hoy se están trayendo a Colombia ya son muy lentos para el tipo de vehículos que están llegando al país, pues son cargadores de 50 kilovatios para vehículos de 60 kilovatios, lo que demoraría más de una hora en cargarse.

2020	2021	TOTAL GENERAL
1.314	462	3.714
4.229	3.753	10.367
468	519	1.791
<b>6.011</b>	<b>4.734</b>	<b>15.872</b>

“¿Quién se queda ese tiempo esperando en una EDS? Por eso, las EDS tienen que tener asociada una tienda para atender las necesidades del cliente mientras se hace la recarga”, afirma Matiz.

Aunque algunas EDS ya están montando cargadores y están en el tema de cómo se va a cobrar, para el experto la primera etapa debe ser montar el punto de emergencia, con cargadores entrando o saliendo de la ciudad. El segundo elemento es la carga en casa. “El cliente no va a ir a la estación a recargar, sino que la EDS debe llegar a la casa del cliente. Lo que tienen que hacer es migrar, la gente no quiere montar cargadores”, dice.

En su opinión, la infraestructura eléctrica hay que pensarla donde más consume el vehículo eléctrico, es decir, subiendo. “Lo que deberíamos hacer es ir montando EDS cada 150 kms. para que todo el parque automotor eléctrico pueda circular a otras ciudades. Esa inversión la pueden hacer hoy las EDS”.

Para Matiz es claro que el éxito de la movilidad eléctrica está en el conocimiento específico del tema. La infraestructura que requiere el país se ha ido construyendo primero desde la parte institucional. El Minminas ha expedido un marco inicial, también la Upme presentó en 2019 los costos de esa infraestructura y luego vino la ley de movilidad eléctrica en donde se traza el panorama hacia el 2030.

# “

En movilidad eléctrica hablamos de todo tipo de vehículos. El transporte intermunicipal se hace mucho más rápido con trenes de trocha ancha o de trocha angosta como Bogotá; en las noches deberíamos transportar carga y en las zonas aledañas usar patinetas y bicicletas eléctricas”

“Ahora viene lo local. Quién aterriza la reglamentación para que cada usuario pueda montar su cargador eléctrico en su casa, en su edificio o en el centro comercial. Enel-Codensa tiene ya un documento en este sentido, pero de las 27 electrificadoras que hay en el país, no más de cinco han trabajado en esto. Hay un potencial inmenso por desarrollar, porque las condiciones de

instalación en Cartagena y Bogotá deben ser distintas”, sostiene Matiz.

Sin embargo, se requiere un millón de vehículos eléctricos para cambiar la curva de demanda de energía en Colombia. Hoy se tienen fuentes de energía limpias que funcionan en el día como las eólicas o las solares, lo que se requiere es almacenar esa energía para cargar los vehículos de noche con un cargador más potente y de forma escalada.

En su visión, en el transporte público masivo de pasajeros hay mayor voluntad de incorporar este tipo de tecnologías, particularmente en Bogotá y Medellín, donde se trajeron cargadores chinos y donde los vehículos se guardan y se cargan en las noches. “Esto es lo que ha motivado que rutas escolares y turísticas decidan migrar a vehículos eléctricos. Hay que utilizar paneles solares en el punto de carga y utilizar primero esa energía que la energía de la red. Apenas estamos empezando y eso es lo bueno”, dice.

Para Matiz es claro que no se sabe cómo evolucionará la tecnología, pero es razonable pensar que los puntos de carga solo estarán en las grandes ciudades. “Movilidad eléctrica solo se va a dar en las grandes ciudades”, afirma.

¿Cómo nos movilizaremos entonces entre ciudades y pueblos? Para el experto la respuesta está en el Nitrógeno. “Lo usaremos como fuente de energía. El carro de Nitrógeno tiene una válvula como una olla pitadora, funciona como un vehículo eléctrico pero su fuente de energía es el nitrógeno; lo cargo tan rápido como cargo la gasolina, en 2 ó 3 minutos, puedo recorrer 1.000 kms y puedo colocar esa infraestructura en cualquier momento entre ciudades”, dice.

Al final, según Germán Matiz, lo que falta para consolidar la movilidad eléctrica en el país y que no sea ‘flor de un día’ como ha ocurrido con otros energéticos, es que haya reglamentaciones mucho más estrictas como restringir el uso de vehículos de combustión, pero eso es mucho más complicado.

Por ahora, la movilidad sostenible avanza lentamente, pero requerirá decisiones trascendentales para convertirla en parte de la cotidianidad de los colombianos, más allá de la conciencia ambiental que se viene imponiendo en todo el Planeta.

## ¿DE QUÉ SE HABLA EN LAS MESAS DE MOVILIDAD ELÉCTRICA?

Germán Matiz ha puesto su experiencia en infraestructura eléctrica al servicio de las ciudades de Bogotá y Cali, haciendo parte de sus mesas de movilidad eléctrica. En Bogotá, en el 2019, participaban solo personas que tienen que ver con el sector eléctrico, electrificadoras, comercializadoras y algunos fabricantes, y el énfasis era el conocimiento del sector.

En la mesa de Cali, en el 2020, la pregunta que se planteó fue qué infraestructura se necesita para tener vehículos eléctricos. Allí trabajó con Celsia y Emcali, y se planteó realizar un inventario de necesidades de lo que hoy circula en Colombia en cuanto a cargadores. El segundo problema que se planteó fue de qué adolecemos, qué se proyecta en el mundo y qué haría falta.

“En movilidad eléctrica hablamos de todo tipo de vehículos. El transporte intermunicipal se hace mucho más rápido con trenes de trocha ancha o de trocha angosta como Bogotá; en las noches deberíamos transportar carga y en las zonas aledañas usar patinetas y bicicletas eléctricas”, asegura.

embrago, el agua de precipitación que cae sobre la superficie de la estación y fluye sobre ella, entra en contacto con hidrocarburos, lo cual la convierte en agua residual industrial.

**SEPARACIÓN DE REDES HIDROLÓGICAS**

Las aguas que provienen de diferentes actividades deben ser separadas de acuerdo con su clasificación. Para una Estación de Servicio se manejan:

- Aguas residuales domesticas: Son las aguas que provienen de las actividades de oficina de la EDS, como la cocina y el baño.
- Aguas residuales No domesticas o Industriales: Son las aguas provenientes de las actividades operativas de la EDS, como lavado de vehículos, lavado de islas y agua de escorrentía.
- Agua lluvia: Agua lluvia recolectada por medio del canopy, escorrentía de agua no contaminada, es decir, que no entra en contacto con hidrocarburos.

El agua de escorrentía contaminada con hidrocarburos debe separarse del agua de escorrentía no contaminada y dirigirse a los sistemas de tratamiento, mediante el uso de estructuras tales como divisoria de aguas, diques, canales, rejillas o sardineles.

En ningún caso se permite el vertimiento de esta agua a las calles, calzadas, canales y/o cuerpos de agua. En el caso de los tanques superficiales, estos deben contar con diques de contención y el agua de escorrentía dentro del recinto y se debe evacuar hacia el sistema de tratamiento.

**TRATAMIENTO DE AGUAS**

El objetivo del tratamiento del agua industrial generada en una Estación de Servicio es reducir las concentraciones en el vertimiento final de elementos tales como sólidos, grasas y aceites. Es importante anotar que el diseño de estos sistemas no contempla la retención ni eliminación de los tenso-activos producidos durante el lavado de vehículos.

A continuación se presentan las diferentes estructuras para efectuar el tratamiento:

- Trampa de sedimentos: La trampa de sedimentos cumple la función de retener

# ASÍ SE DEBEN MANEJAR LAS AGUAS RESIDUALES INDUSTRIALES EN LAS EDS

**El vertimiento de aguas industriales en las Estaciones de Servicio genera importantes impactos ambientales en su operación. Contar con un sistema de tratamiento de aguas puede evitarle muchos problemas y ayudarle a ser más rentable.**

Por: **Ángela Rodríguez**  
y **Mayerlín Olivera Camero**  
Asesoras Ambientales FECEC

**E**stos son los tipos de vertimientos de aguas en las Estaciones de Servicio y la forma como debe ser tratada el agua que se genera como residuo en su operación.

**AGUA RESIDUAL INDUSTRIAL**

Esta agua proviene principalmente de la zona de lavado de automotores y del agua de escorrentía en contacto con hidrocarburos, generados en las zonas de almacenamiento superficiales, la zona

de llenado de tanques subterráneos y la zona de las islas de distribución.

**ACTIVIDADES QUE GENERAN VERTIMIENTO DE AGUA INDUSTRIAL**

- Lavado de vehículos: El lavado de vehículos es la actividad que genera en mayor proporción agua residual industrial. El caudal producido depende de la cantidad de automotores lavados y se encuentra entre 0.5 y 1.0 l/s: entre las sustancias que hacen parte de los vertimientos se encuentran los detergentes, grasas y aceites, combustibles, solidos suspendidos y sedimentables, entre otros.
- Escorrentía de agua: En las Estaciones de Servicio el agua lluvia se recolecta directamente sobre los canopis y las cunetas sin entrar en contacto con hidrocarburos; sin

en buena parte los sólidos en suspensión y los sedimentables presentes en el agua de lavado; dentro de su interior se construye una pantalla en concreto o mampostería para efectuar allí la retención.

**Trampa de grasas:** La trampa de grasas es básicamente una estructura rectangular de funcionamiento mecánico para flotación. El sistema se fundamenta en el método de separación gravitacional, el cual aprovecha la baja velocidad del agua y la diferencia de densidades entre el agua y los hidrocarburos para realizar la separación, adicionalmente realiza, en menor grado, retenciones de sólidos.

Normalmente consta de tres sectores separados por pantallas en concreto. En las trampas de grasas, la primera pantalla retiene el flujo, obligándolo a pasar por la parte baja. La segunda permite el paso del flujo como vertedero, lo que hace que se regule el paso y se presenten velocidades constantes y horizontales.

En el primer y segundo sector se realiza la mayor retención de sólidos y en menor cantidad, la retención de grasas y aceites, debido a la turbulencia que presenta el agua. En la tercera se realiza la mayor acumulación de los elementos flotantes, como grasas y aceites, los cuales pasan al desnatador conectado a dicha sección.

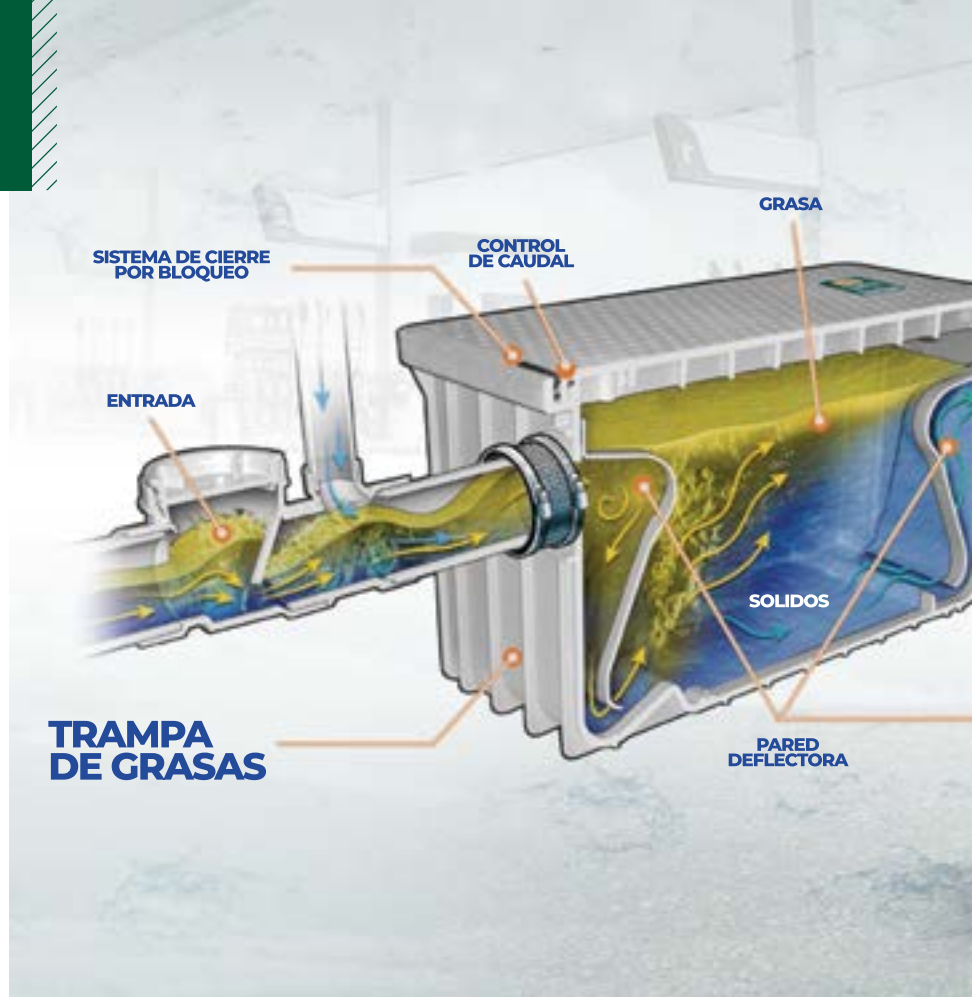
Las trampas de grasas se construyen en concreto impermeable o polipropileno. El diseño y construcción de la trampa de grasas debe hacerse teniendo en cuenta los siguientes parámetros como mínimo:

- El caudal producido por el lavado de vehículos, el cual se encuentra entre 0.5 y 1.0 l/s dependiendo del número de automotores lavados.

- El caudal de agua de escorrentía se calcula con base en la intensidad de las lluvias del sector; el coeficiente de escorrentía dependiendo del tipo de acabado de la superficie y del área descubierta de la estación de servicio.

- Calidad de agua a tratar. En las estaciones se debe hacer una caracterización del agua que se va a tratar.

- Caja de aforo: Al final del sistema de tratamiento debe construirse una caja de afo-



## FRECUENCIAS DE LIMPIEZA PARA DIFERENTES ELEMENTOS DE LOS SISTEMAS DE TRATAMIENTO DE AGUA INDUSTRIAL

ELEMENTO	FRECUENCIA DE LIMPIEZA
■ Trampa de sedimentos	■ 1 vez por semana
■ Trampa de grasas	■ 1 vez por semana
■ Rejillas de recolección y/o canales	■ Diariamente
■ Sumidero en trampa de lavado	■ Diariamente
■ Desnatador	■ Diariamente
■ Apertura de válvulas del desnatador	■ 3 o 4 veces al día, según volumen de lavado
■ Limpieza de paredes y pisos	■ 1 o 2 veces al año, según volumen de lavado.

ro antes del vertimiento al alcantarillado público de aguas lluvia o el alcantarillado combinado, o cuerpo de agua. Esta caja es el único sitio donde debe realizarse la caracterización del vertimiento y la medición de los caudales, con el fin de generar una caída de agua y eliminar la retención de la misma dentro de la caja de aforo.

### EFICIENCIA DEL TRATAMIENTO

Para que la eficiencia del tratamiento sea mayor y con el fin de minimizar los caudales a tratar, se recomienda la construcción de trampas de grasas separadas

para las aguas del lavado de vehículos y las aguas de escorrentía; estas últimas no requieren de una trampa de sedimentos.

### MUESTREO DE AGUA

Debido a que el vertimiento del sistema es intermitente y depende del flujo de agua de lavado y del agua de lluvia, las muestras deben tomarse única y exclusivamente cuando exista flujo en la caja de aforo. El agua que pueda estar estancada cuando no exista flujo, no es representativa del vertimiento de la estación y no debe utilizarse para la toma de muestras en la caracterización del vertimiento.



- Retirar manualmente los lodos depositados en el fondo de las estructuras.

- Realizar la limpieza de paredes y pisos del sistema, usando agua, cepillo y detergente biodegradable.

- El desnatador debe estar siempre drenado.

- El material retirado de las estructuras -una vez seco- se almacena adecuadamente en bolsas para finalmente ser entregado a la empresa encargada de recoger los residuos peligrosos para ser tratados y dispuestos de acuerdo con sus características.

- La frecuencia con la que debe efectuar dicho mantenimiento varía de acuerdo con la estructura.

**¿POR QUÉ DEBO IMPLEMENTAR UN SISTEMA DE TRATAMIENTO DE AGUAS EN MI EDS?**

El uso del agua en las diferentes actividades que se realizan en una estación de servicio generan una alteración en las condiciones físicas y químicas iniciales del agua, por eso es de gran importancia conocer el impacto, el vertimiento y el destino del agua de acuerdo con su uso.

Teniendo en cuenta que la calidad del agua se modifica después de su uso, es importante conocer los parámetros que miden su calidad para evitar alterar las condiciones del agua con la que entrarán en contacto por medio del vertimiento, que puede llegar a ser del alcantarillado de aguas o a un cuerpo de agua.

Por lo tanto, implementar un sistema de tratamiento de aguas nos permitirá ser responsables con la mitigación del impacto ambiental que podemos generar por medio de los vertimientos de agua industrial, pues este sistema hará que la calidad del agua vertida llegue con menor impacto por la remoción de sus sólidos, grasas y aceites, evitando contaminar fuentes de agua con las que entrará en contacto.

Si en su Estación de Servicio implementa un sistema de tratamiento de aguas adecuado y lleva un mantenimiento acorde, estará contribuyendo a mantener la calidad del recurso hídrico.

Fuente: Guías ambientales para Estaciones de Servicio, 2007. ☞

En el caso en que la tubería de entrada a la caja, sitio donde se toma la muestra, esté a una profundidad superior a los 50 cm bajo la superficie, la caja deberá contar con una zona seca.

Para que estos sistemas de tratamiento funcionen adecuadamente, es necesario realizarles mantenimiento y limpiezas periódicas.

**MANTENIMIENTO DE ESTRUCTURAS PARA EL TRATAMIENTO DEL AGUA RESIDUAL INDUSTRIAL**

Para la adecuada operación de los sistemas de recolección y tratamiento del agua residual industrial se debe contar, como primera medida, con un buen programa de mantenimiento del sistema de segregación de corrientes (cárcamos, cunetas, canaletas perimetrales y rejillas perimetrales), que permitan un funcionamiento adecuado y la minimización de los residuos industriales. Adicionalmente, se deben realizar mantenimientos periódicos a las trampas, los cuales contemplan la remoción de los sólidos y grasas retenidos en las diferentes estructuras, tales como el sumidero corrido en las trampas de la-

vado, la trampa de sedimentos, la trampa de grasas y la caja de aforo.

Después de un tiempo de operación los sistemas se colmatan, lo que hace necesario el retiro constante de estos residuos. El procedimiento que se debe seguir es el siguiente:

- Suspender el lavado de automotores.

- Retirar manualmente las grasas retenidas en codos, rejillas, desnatador y cámaras.

- Permitir la circulación de agua limpia, a través del sistema a muy bajo flujo, para ir desalojando el agua depositada en la trampa hasta cuando se visualice transparente el agua en el sistema. Durante este proceso se liberan grasas que son retenidas en el sistema y que deben removerse manualmente. El agua retenida al final del proceso se puede desalojar con motobomba hacia el receptor final, teniendo la precaución de no drenar el lodo depositado en el fondo de la trampa. Lo anterior se hace con el fin de evitar una descarga puntual alta al cuerpo receptor final, especialmente cuando se trata de cuerpos de agua.

# LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS DE LOS COMBUSTIBLES EN COLOMBIA



## FECEC

DESDE 1999

Federación de Estaciones de Combustibles y Energéticos de Colombia

### FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

**Presidente**

Juan Ricardo Fernández Russi

**Vicepresidente**

Mario E. Cifuentes N.

**Director Ejecutivo**

Alejandro Ribero Rueda

**Directora Ambiental**

Mayerlin Olivera Camero

**Coordinadora Oficina Meta, Guaviare y Arauca**

Yineth Alexandra González

**Secretaria y Auxiliar Administrativa**

Nidia Jeaneth Peña Herrera

**Auxiliar Oficina**

Ligia Cifuentes González

**Dirección - Teléfono**

Carrera 16A N° 78-75  
Oficina 601, Bogotá D.C.  
(1) 7649500 / 3588747

**Website**

[www.fecec.co](http://www.fecec.co)

**Email**

[directorejecutivo@fecec.co](mailto:directorejecutivo@fecec.co)  
[secretaria@fecec.co](mailto:secretaria@fecec.co)



### CONFEDERACIÓN DE DISTRIBUIDORES MINORISTAS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS

**Presidente**

Juan Pablo Fernández

**Teléfono**

300-3202408

**Website**

[www.comcecolombia.com](http://www.comcecolombia.com)

**Email:**

[presidente@comcecolombia.com](mailto:presidente@comcecolombia.com)

### SOLDICOM

FONDO DE PROTECCIÓN SOLIDARIA

### FONDO DE PROTECCIÓN SOLIDARIA

**Presidente**

Hector Horacio Tatucuan

**Dirección - Teléfono**

Cra. 18 N° 78-40 Oficina 402, Bogotá D.C.  
(1) 6218275

**Website**

[www.fondosoldicom.org](http://www.fondosoldicom.org)

**Email**

[informacion@fondosoldicom.org](mailto:informacion@fondosoldicom.org)





Estos son los gremios que representan los intereses de los distribuidores minoristas de combustibles en las diferentes regiones del país y defienden el patrimonio e independencia de miles de familias dedicadas a esta actividad, fundamental para el desarrollo y prosperidad de la Nación.



**ASOCIADOS ESTACIONES DE SERVICIO DE COLOMBIA**

**Presidente Junta Directiva**

Simón Trujillo Arango

**Presidente Ejecutivo**

Juan Fernando Prieto Vanegas

**Dirección - Teléfono**

Calle 34 N° 65 - 139, Medellín  
(4) 3202350

**Website**

[www.aescolombia.com.co](http://www.aescolombia.com.co)

**Email**

[aes@aescolombia.com.co](mailto:aes@aescolombia.com.co)



**FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE BIOCOMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA**

**Presidente**

Temilson Martínez Ruiz

**Director Ejecutivo**

Farid Jhoany Jones Zarate

**Dirección - Teléfono**

Calle 109 N° 22A-85, Barrio Provenza, Bucaramanga  
(7) 6363315 / 315 2766561

**Email**

[contactofebecol@gmail.com](mailto:contactofebecol@gmail.com)



**ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE GASOLINA Y OTROS DERIVADOS DEL PETRÓLEO**

**Presidente**

Óscar Mauricio Rojas Rojas

**Director Ejecutivo**

Sandra Cecilia Awakon Ramos

**Dirección - Teléfono**

Calle 4ª N° 35-62, Barrio San Fernando, Cali  
(2) 5584890 / 318-7080180

**Website**

[www.sodicom.com.co](http://www.sodicom.com.co)

**Email**

[direccionejecutiva@sodicom.com.co](mailto:direccionejecutiva@sodicom.com.co)



**ASOCIACIÓN DE ESTACIONES DE SERVICIO DEL ORIENTE COLOMBIANO**

**Presidente**

Héctor Yesid Martínez Ávila

**Director Ejecutivo**

Ingrid Alexandra Cárdenas Martínez

**Dirección - Teléfono**

Carrera 1F N° 40-145 Oficina 320 Edificio Enterprise Tower, Tunja  
(8) 742 0529 / 317-5009083

**Website**

[www.esocolcolombia.com](http://www.esocolcolombia.com)

**Email**

[asociaciondesorientecolombiano@gmail.com](mailto:asociaciondesorientecolombiano@gmail.com)



**FEDERACIÓN COLOMBIANA DE DISTRIBUIDORES MINORISTAS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS**

**Presidente**

Álvaro Ramón Younes Arboleda

**Dirección - Teléfono**

Calle 55A N° 19-63, Bogotá D.C.  
(1) 3466791

**Website**

[www.fedispetrol.com](http://www.fedispetrol.com)

**Email**

[fedispetrol@hotmail.com](mailto:fedispetrol@hotmail.com)



**ASOCIACIÓN DE ESTACIONES DE SERVICIO DE NORTE DE SANTANDER**

**Presidente**

Próspero Ribera León

**Director Ejecutivo**

María Eugenia Martínez Rodríguez

**Dirección - Teléfono**

C. Comercial Bolívar Local H5 - 2 Av. Demetrio Mendoza, Cúcuta  
(7) 5762788 / 315-2522875

**Email**

[asoestacionesdeservicios@gmail.com](mailto:asoestacionesdeservicios@gmail.com)

# SOY OPTIMISTA



Por: **Juan Pablo Fernández M.**  
Presidente Ejecutivo de COMCE

**C**olombia llora a más de 110 mil almas. A todos la Pandemia se nos ha llevado un conocido o un ser querido, nos ha cambiado la vida y hecho revisar nuestras prioridades. Ha liberado en cada persona fuerza, resistencia y ganas de salir adelante. Nos ha unido a la familia y aun no nos une como sociedad.

Las fuentes de riqueza y trabajo siguen sin funcionar a plena capacidad. La vacunación está en marcha, pero hay que sostener a fondo la velocidad. La gente quiere y necesita salir a trabajar y a ganar plata para reanimar las ventas de, ante todo, lo hecho en Colombia. Hay que mover a nuestras empresas.

Se necesita más plata pública e inversión privada y préstamos con menores tasas de interés. Esos recursos bien gastados propiciarían el empleo, con énfasis en las mujeres y la juventud, y moverían a las empresas de todos los tamaños permitiendo la ampliación de sus capacidades. La rentabilidad y la distribución de utilidades retornarían. Lograríamos acrecentar las riquezas de la nación, protegiendo lo propio y lo que es de todos.

En la Pandemia yo también he perdido seres queridos. Honro su memoria y la de todos los muertos. Espero nunca olvidar. Y por su memoria y porque tenemos que vencer y superar a la Pandemia, es-

toy convencido de que estamos aprendiendo de la experiencia. Como sociedad ojalá escojamos el mejor camino. Muchas voluntades deberán sumarse para lograrlo.

La gran fortaleza de los nacidos en Colombia se basa en el aguante y la adaptación. Ahora es cuando hay que dejar salir lo positivo de eso que podríamos llamar colombianidad para sacar adelante a la familia, al prójimo y al país. A las colombianas y a los colombianos nos sobra ese ingenio que destilan quienes día tras día trabajan para llevar el pan a la mesa y darle felicidad a la familia.

“

Estoy convencido de que estamos aprendiendo de la experiencia. Como sociedad ojalá escojamos el mejor camino. Muchas voluntades deberán sumarse para lograrlo.

”

Aguante, adaptación e ingenio es parte fundamental de la mezcla para reconstruir lo que se pueda reconstruir, y construir una base económica y social más sólida. La Pandemia nos vuelve a enseñar que siempre hay que tener ahorros para los momentos de vacas flacas, y ese ahorro viene de cosechar. Necesitamos sembrar y cosechar en el campo, la industria y el comercio.

Hay que generar recursos para sostener una mejor salud, educación, cultura y vivienda. Crear más ahorro y cuidarlo para reinvertirlo en el país. Diversificar los medios de vida y tener más empresas. Eso dará más puestos de trabajo. Vendrá un mayor gasto y más ahorro e inversión de las familias. Y se financiará un gasto estatal eficiente del

que no debemos seguir permitiendo su robo.

Soy optimista sobre que esto lo podemos lograr. Somos una sociedad con la madera para hacerlo. ☺

ESTACIONES DE SERVICIO LA REVISTA DE LOS EMPRESARIOS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

# PREMIUM

ESPERE LA EDICIÓN

EN NOVIEMBRE DE 2021



RESERVE SU ESPACIO  
PARA PAUTA PUBLICITARIA



**FECEC**

Federación de Estaciones de Combustibles  
y Energéticos de Colombia

DESDE 1999

Publicidad y Ventas

**Ivonne Angarita Torres**

ivonneangarita@gmail.com



Cra. 16A N° 78-75 Oficina 601  
Bogotá D.C. COLOMBIA



(57) (1) 316 3904051

**CONTÁCTANOS**

PBX: (1) 825 6800 - info@octano.com

MOVEMOS UN  
**PAÍS**  
SOMOS COLOMBIA



*En este tiempo, nos sentimos  
más orgullosos de ser COLOMBIANOS*

**EN NUESTRAS  
ESTACIONES DE SERVICIO**

**ESTAMOS A TU  
SERVICIO**