

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

# PREMIUM

EDICIÓN **46**

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

'PODEMOS REINVENTAR LA

# RUEDA

... SI QUEREMOS'

**NOVIEMBRE 2023**  
ISSN 19092482



BALANCE POSITIVO PARA EL PRIMER CONGRESO DE COMCE



# ACELERA TUS INGRESOS Y DALE POTENCIA A TUS REDENCIONES



**Aditivos Qualitor**  
250/140ml



**\$1300**

**Complete Fuel System Cleaner**  
473ml



**\$2000**

**Limpiador de inyectores DIESEL- ACPM**  
1000 ml

**Power Shot 5 en 1 Qualitor**  
60ml



**\$400**

**Aditivos Moto Bien**  
60ml



**\$400**

**ADMINISTRADOR**

**RECIBE EL 5% DE LA GESTIÓN DE TUS ISLEROS**

Redímelo en **efecty**

VIGILADO Y CONTROLADO Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

La relación de Simoniz® y el Islero es a través de un corretaje de productos, que se extiende hasta el 31 de Diciembre de 2023. Remuneración por la gestión efectivamente realizada. Para mayor información comunícate a las líneas en Bogotá 298 5311 y desde el resto del país a la línea 01 8000 115311.

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



/SimonizLatam

Bajo licencia de uso y garantía de SM MARKEN GMBH (UE)

Produced by **SIMONIZ®**

# Calidad y Compromiso

Uniformes, calzado y seguridad industrial.



t84  
uniformes




[www.taller84.com](http://www.taller84.com)


LinkedIn  
Confecciones Taller84 

Instagram  
Confeccionest84 

E-mail  
[oficina@taller84.com](mailto:oficina@taller84.com)

 Pbx  
(601) 430 5498

 Móvil  
(601) 315 2618932

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

## REGULACIÓN

HACIA UNA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS MÁS JUSTA Y EFECTIVA

12

## FORO COMBUSTIBLES

EL EVENTO ACADÉMICO DEL SECTOR MINORISTA DE COMBUSTIBLES

16

## CONGRESO COMCE

BALANCE POSITIVO PARA EL PRIMER CONGRESO DE COMCE

22

## MEDIO AMBIENTE

CÓMO ATENDER CON ÉXITO UNA VISITA DE LA AUTORIDAD AMBIENTAL EN LA EDS

26

## PORTADA

'PODEMOS REINVENTAR LA RUEDA... SI QUEREMOS'

6



## LA VOZ DEL MINORISTA

UN AMOR DE ESTACIÓN

30

## PANORAMA

LAS EDS: ¿NEGOCIOS SOSTENIBLES?

33

## DIRECTORIO

LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS DE LOS COMBUSTIBLES

36

## OPINIÓN

NOS VOLVIMOS VIEJOS...

38

ISSN 19092482

**PREMIUM**

### 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

Johan Efraín Mejía  
Ludwing Carreño  
Luis Andrés Cabezas  
Alejandro Ribero Rueda  
Mayerlin Olivera Camero  
Ángela Rodríguez  
Miryam Amador  
Claudia Gómez

### Arte, Diseño y Diagramación

David Galvis Veloza

### Fotografía

Comce  
José Gustavo Páez Guerrero  
David Galvis Veloza

### Publicidad y Ventas

Ivonne Angarita T  
ivonneangarita@gmail.com  
60 (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

60 (1) 7649500  
60 (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. Escribanos sus aportes, comentarios y sugerencias a: [revistaedspremium@gmail.com](mailto:revistaedspremium@gmail.com)

# LA TRANSICIÓN SE DEMORA

Aún no tenemos claro hasta dónde los combustibles fósiles líquidos perdurarán como fuente de energía y como el combustible predominante en los países de América Latina.

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

**Q**uienes asistimos al IV Foro de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos en Bogotá y al Congreso de Distribuidores Minoristas de Combustibles de COMCE en Cartagena debimos llegar a la misma conclusión: la transición energética a nivel mundial es una necesidad y un imperativo.

Y, aunque se están dando grandes pasos para lograrla, es claro que en los países del primer mundo aún falta mucho camino por recorrer. Ni qué decir en nuestros

países del tercer mundo, donde su implementación será aún más demorada, sin importar que sea 'el caballito de batalla' del actual gobierno.

Normalmente, cuando se inicia un proceso de estas características, se tiene claro el punto de partida y el punto de llegada, y lo que busca es que esa "transición" o ese cambio sea lo menos traumático posible.

Sin embargo, después de escuchar a los expositores y panelistas de estos dos eventos, uno concluye que aún no tenemos claro hasta dónde los combustibles fósiles líquidos perdurarán como fuente de energía y como el combustible predominante en los países de América Latina.

Las alternativas hacia la transición energética siguen siendo múltiples: movilidad eléctrica, el hidrógeno en todas sus fuentes de origen, el GNV, el GLP, los combus-

tibles líquidos sintéticos. Y ninguna de estas opciones se vislumbra con capacidad real y efectiva para ser el reemplazo de los combustibles fósiles, lo que deja sobre la mesa la adopción de varias de esas alternativas.

Lo que sí parece claro es que el proceso de transición no puede ser único en sus características y condiciones, pues debe ser ajustado a cada fuente de energía que se quiera implementar.

Esta circunstancia hace que los operadores de las EDS deban analizar con mucha precaución si quieren y pueden implementar alternativas de suministro adicionales a los combustibles líquidos en sus negocios, de acuerdo con las necesidades particulares de sus mercados.

Hasta ahora, y por lo menos por las próximas dos décadas, la humanidad continuará en ese proceso de desarrollo de nuevas tecnologías y alternativas energéticas, avanzando en el proceso de transición en cada país y en cada región.

Quiero aprovechar este espacio para felicitar a los directivos de COMCE, a sus gremios asociados, a los miembros de sus juntas directivas y a todos sus afiliados que le apostaron este año a realizar con éxito estos dos eventos icónicos para el sector de la distribución minorista de combustibles.

Los importantes resultados obtenidos con la administración del Fondo Soldicom en 2023 demuestran, además, que sí es viable una forma distinta de hacer las cosas y que sí se puede fortalecer un sector escuchando a los distintos actores y participando con ellos de iniciativas que permiten lograr resultados.

Saludamos la llegada de Combussur, el gremio de los minoristas de Huila y Caquetá, en cabeza de Luz Mila Moyano y Stella Naranjo, que se unieron oficialmente a COMCE en el pasado congreso realizado en Cartagena. Ya somos ocho gremios y más de 2.500 EDS afiliadas en diferentes regiones del país. ¡Enhorabuena!

¡Les deseo a todos nuestros lectores, amigos y colaboradores una Feliz Navidad y un próspero y esperanzador 2024! 🍀



Lo que sí parece claro es que el proceso de transición no puede ser único en sus características y condiciones, pues debe ser ajustado a cada fuente de energía



# ‘PODEMOS REINVENTAR LA RUEDA... SI QUEREMOS’

Metafóricamente hablando, los pequeños propietarios de EDS tendremos que aprender a convivir en un mercado plagado de tiburones, dinosaurios, gacelas y unicornios. ¿De qué lado queremos estar?

Por: **Johan Efraín Mejía Mejía**  
Distribuidor Minorista  
de Combustibles

**A**l revisar las estadísticas de SICOM para el mes de octubre de 2023, me encuentro con una cifra bastante llamativa. Somos más de 7.077 estaciones de servicio activas en el país. Llevo 17 años siendo orgullosamente un distribuidor de combustibles y he tenido que vivir como todos los lectores de esta revista las profundas transformaciones que ha experimentado nuestro sector durante todos estos años.

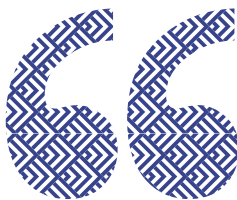
Luego, reviso un poco más a profundidad y encuentro que el 67,1% (al año 2020) de los empresarios de este sector, todavía somos dueños de una sola EDS, y asumo que la mayoría sigue siendo un negocio netamente familiar, que lucha por sobrevivir en esta nueva economía de mercado. Algo para analizar es que año tras año este porcentaje ha venido disminuyendo.

Mientras escribo estas líneas, muchas preguntas comienzan a invadir mi cabeza, y de repente, me doy cuenta de que la incertidumbre y la fragilidad se hacen parte de mí. Realmente nos encontramos en un punto de inflexión en la historia de la distribución de combustibles en Colombia y en el mundo, es uno de los momentos más desafiantes e inciertos. Estamos en los albores de algo nuevo y las cosas a partir de este punto jamás volverán a ser como antes.

Si pudiera resumir en una frase la experiencia vivida durante este tiempo, es la

fragilidad que tenemos como negocio. Siempre estamos luchando contra algo y defendiéndonos de algo. Pero desafortunadamente es una lucha individual, porque estamos atomizados y nos cuesta colaborar y construir juntos de manera solidaria, no solo como gremio sino también como empresarios. Nos hemos enfrascado más en los problemas del día a día que en las oportunidades de proyectar nuestros negocios hacia una realidad diferente.

Parece que como empresarios hemos aceptado como nuestro destino inevitable, vivir sobre el legado de la teoría de la evolución de Charles Darwin, aguardan-



Realmente nos encontramos en un punto de inflexión en la historia de la distribución de combustibles en Colombia y en el mundo, es uno de los momentos más desafiantes e inciertos



do pacientemente a que la naturaleza siga su curso y el azar obre en consecuencia y, tal vez, gracias a las maravillas de la selección natural, algunos tengan la oportunidad de evolucionar y sobrevivir en este mercado, mientras que otros inevitablemente desaparecerán.

La pregunta entonces que flota en el ambiente es tan sencilla como difícil de contestar: ¿Somos una estirpe de empresarios en vías de extinción? ¿Cuántos de nosotros lograremos evolucionar y sobrevivir?





Yo soy de los que creen que todavía está en nuestras manos decidir si firmamos o no el acta de defunción de nuestra propia estirpe. Claro, es un reto de grandes proporciones y hay que trabajar como nunca. Pienso que las EDS no estamos condenadas a desaparecer, estamos condenadas al cambio en el contexto de esta nueva realidad.

Una nueva realidad que se traduce en una nueva estructura de mercado, llena de distorsiones, como la conformación y proliferación de grupos económicos

particulares e inversionistas de capital que operan estaciones de servicio, y que cuentan con el suficiente músculo financiero para darle competencia a las empresas mayoristas que están integradas verticalmente, y los operadores a través de los cuales algunas de estas compañías mayoristas 'tercerizan' su operación, eso sin mencionar a las grandes compañías que avanzan a pasos agigantados integrándose horizontalmente.

Y a lo anterior hay que sumarle, además, el inmenso bosque normativo que regula

Al revisar las estadísticas de SICOM para el mes de octubre de 2023, encuentro que el 67,1% (al año 2020) de los empresarios de este sector, todavía somos dueños de una sola EDS



la distribución de combustibles líquidos en Colombia, y que difícilmente podría relacionarse en una sola página.

Como quien dice, quien no tenga la posibilidad de estar integrado vertical u horizontalmente, cada vez va a tener menores posibilidades de competencia y subsistencia en un sector donde se prevé que la demanda de gasolina corriente y diésel aumenten un 2% en los años siguientes. Un porcentaje bastante bajo para un negocio que se sostiene por volumen.

## EL FUTURO ES MULTIENERGÉTICO, PERO CON PETRÓLEO

Otro factor transversal es la muy nombrada -y todavía ambigua en muchos aspectos- transición energética. Precisamente, el pasado 18 de octubre tuvo lugar un foro nacional organizado por el Fondo Soldicom en la ciudad de Bogotá, que giró alrededor de este tema. Una de las principales conclusiones es que las transiciones energéticas van a diferentes ritmos y en diferentes formatos. Es decir, no será igual ni avanzará de la misma forma en todos los países.

En Colombia, la transición energética tendrá que ir superando barreras políticas, culturales, económicas y ambientales, por lo que las EDS todavía tenemos el viento a favor para irnos preparando a las diferentes fases que se irán implementando en los próximos años.

Los combustibles líquidos seguirán siendo parte fundamental de la canasta energética en Colombia y en el mundo, lo que quiere decir que no tiene los años sino las décadas contadas. Allí hay un espacio de oportunidad muy importante para que nuestro país continúe evolucionando en la calidad de los combustibles y en la continuidad del programa de mezcla con biocombustibles.

En cuanto a la movilidad eléctrica, hay que decir que aún no es un negocio rentable en Colombia, y cuando lo sea, seguramente nuestro principal competidor no va a ser la estación de servicio del vecino o las mayoristas, sino las empresas

generadoras de energía o grupos económicos que colocarán puntos de recarga en parqueaderos, centros comerciales, restaurantes, conjuntos residenciales y oficinas.

En conclusión, podría llegar a ser un ingreso adicional para las estaciones de servicio, pero seguramente no va a ser el negocio principal que nos dé para sobrevivir. De hecho, en países como España ya están hablando de manejar alrededor de 14 tipos de energéticos en una estación de servicio.

Uno podría preguntarse entonces: ¿Cuántos tipos de productos tendrá que ofrecer una estación de servicio en el futuro para ser rentable y competir en el mercado? ¿De dónde saldrán los recursos económicos para invertir en todas estas tecnologías? ¿Qué pasa si la estación de servicio no tiene el tamaño y la infraestructura requeridas para adaptar este tipo de tecnologías en sus instalaciones?

Aquí hay bastante tela de donde cortar, como dirían los abuelos. Importante que desde ahora se construyan en nuestro sector los espacios de diálogo y sensibilización donde participen todos los actores, y desde este punto se comience a construir ese futuro deseado y sostenible para los pequeños propietarios de las estaciones de servicio.



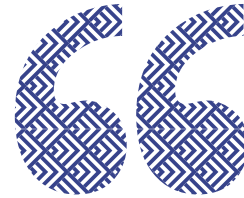
Siempre estamos luchando contra algo y defendiéndonos de algo. Pero desafortunadamente es una lucha individual, porque estamos atomizados y nos cuesta colaborar y construir juntos de manera solidaria







**Los Combustibles Líquidos** seguirán siendo parte fundamental de la canasta energética en Colombia y en el mundo



La pregunta entonces que flota en el ambiente es tan sencilla como difícil de contestar: ¿Somos una estirpe de empresarios en vías de extinción? ¿Cuántos de nosotros lograremos evolucionar y sobrevivir?

La estructura competitiva del mercado, la eficiencia operacional, los cambios en los hábitos de consumo, las reformas tributarias y laborales, las condiciones de los contratos de distribución con los distribuidores mayoristas, la actualización de la infraestructura para cumplir con los requisitos del nuevo reglamento técnico, son algunos de los pilares que también apoyan la sostenibilidad del negocio.

**EL MARGEN NO LO ES TODO, PERO HACE PARTE DEL TODO**

Y precisamente, uno de los pilares fundamentales para lograr ese futuro deseado, es lograr la sostenibilidad económica del negocio en el corto plazo. En los últimos meses, desde la CREG se ha venido hablando de la metodología para establecer tanto el margen de comercialización como el régimen de precios de los combustibles a nivel nacional.

La propuesta inicial de esta entidad es establecer el margen minorista en \$1.105,36. Un incremento de aproximadamente el 16% sobre el margen actual. Si bien es un incremento importante, no es solamente este valor económico el que determina la sostenibilidad del negocio. Es tan solo uno de los pilares.

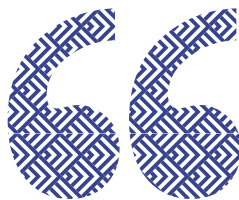
Y claro, una pregunta obvia podría ser: ¿Si se han sostenido así durante todos estos años, porque ahora con esta propuesta de incremento del margen se quejan por la sostenibilidad de sus estaciones de servicio?

Bueno, una posible respuesta a esta pregunta es que para muchos propietarios de una sola EDS cerrar su negocio puede tardar varios meses y costarle millones en cierres financieros, trámites dispendiosos y asesoría legal. Es decir, es mucho más costoso salir del mercado que tratar de mantenerse y sobrevivir en él. Normalmente este es un negocio de origen familiar y en muchos casos es el único patrimonio y el sustento de toda la familia.



Y precisamente, la propuesta por parte de la CREG pone en evidencia que la problemática del sector no se limita al valor del margen minorista, ya que hay variables más profundas que necesitan ser discutidas, revisadas y debatidas para lograr condiciones más equitativas de mercado para todos los actores.

No obstante, los empresarios de las estaciones de servicio no debemos quedarnos ahí. Muchas veces nos dedicamos a quejarnos del gobierno, de las agremiaciones, de la competencia, pero nuestra historia puede compararse con la popular metáfora de la rana hervida: si se pone a cocinar en una olla rebotante de agua, el anfibio inmediatamente intentará salir, pero si la temperatura va aumentando gradualmente, el animalito no percibirá el cambio e irremediablemente morirá hervido.



Esto definitivamente nos empuja de un modelo de negocio centrado en el vehículo a uno centrado en el consumidor, lo que implica ser más eficientes

La falta de cohesión entre los distribuidores minoristas se ha convertido en el peor enemigo del sector y esto ha repercutido

en no afrontar oportunamente los cambios graduales que se han venido forjando desde hace varios años y que nos están 'cocinando' a todos.

### DEL PATIO A LA OFICINA DE ADMINISTRACIÓN

Y en línea con lo anterior, desafortunadamente, muchos en este sector piensan aún que la supervivencia del negocio está en el patio y que su mejor arma es el tablero de precios. No obstante, desde hace varios años la balanza de la operación se ha ido inclinando gradualmente hacia la oficina de administración.

Esto quiere decir que las estaciones de servicio que sobrevivirán en un futuro son aquellas que tengan una mirada mucho más estratégica, y esto implica mejorar nuestras capacidades de liderazgo, gerenciales, administrativas y financieras y, fundamentalmente, aprender a trabajar en equipo a nivel gremial y empresarial.

Debemos transformarnos en centros de servicios integrales que ofrezcan mucho más que una simple carga de combustibles y energéticos. Finalmente, una estación de servicio es y continuará siendo un referente social de la zona donde opera.

Por ende, hay que transformar la operación, y esto implica invertir en capacitación y desarrollo para el personal, mejorar

los procesos de servicio al cliente y modernizar la infraestructura tecnológica.

Cuando un cliente no percibe diferenciación en un negocio siempre terminará decidiendo por precio, y ahí los pequeños empresarios del sector siempre tendremos las de perder.

Por último, hay que controlar las variables claves del negocio. ¿Conoce usted las variables del suyo? Luego, fortalecer la caja y -sobre todo- liderar. Esto exige estar informado, ser flexible, adaptable y dispuesto a tomar decisiones difíciles. Eso significa, hacerse cargo de nuestra responsabilidad como dueños del negocio y no es delegable a ningún administrador o colaborador.

### EFICIENCIA Y EXPERIENCIA VAN DE LA MANO

En los últimos años se han incrementado los tiempos de servicio en la isla, debido principalmente a factores como: Los nuevos sistemas de Lealtad que se han incorporado a la operación, nuevas formas de pago electrónicas como Nequi o Daviplata, la facturación electrónica y las

constantes fallas de comunicación que presentan las plataformas de pago como Redeban y Credibanco.

Esto se ha visto reflejado en un incremento de por lo menos un 30% en los tiempos de atención, generando estrés y malestar no solo para el cliente sino también para los colaboradores. Un factor que pone al mismo nivel el servicio al cliente y la medida del combustible. Por esto, es muy importante que la operación se englobe bajo el concepto "express", ya que la idea es reducir al máximo posible el tiempo de permanencia del cliente.

Esto definitivamente nos empuja de un modelo de negocio centrado en el vehículo a uno centrado en el consumidor, lo que implica ser más eficientes. Y de la mano con esto, reinventar la experiencia del cliente implementando herramientas digitales para extender la relación con el cliente más allá de las visitas ocasionales a la estación de servicio.

En conclusión, no solo el escenario cambió, también lo hicieron las reglas de juego. Metafóricamente hablando, los pequeños propietarios de EDS tendremos que aprender a convivir en un mercado plagado de tiburones, dinosaurios, gacelas y unicornios. ¿De qué lado queremos estar?

Como diría mi padre: 'Ahí les dejo ese trompo en la uña.' ☹



Debemos transformarnos en **centros de servicios integrales** que ofrezcan mucho más que una simple carga de combustibles y energéticos.





# HACIA UNA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS MÁS JUSTA Y EFECTIVA

Por:  
**Ludwing Bernart Carreño Patiño** y **Luis Andrés Cabezas**  
 Economistas **COMCE - SOLDICOM**

**E**n el complejo mundo de la distribución minorista de combustibles líquidos, las decisiones regulatorias tienen un impacto profundo en la economía, en la vida cotidiana de los ciudadanos y en la sostenibilidad del sector.

En el sector de la distribución de combustibles y, en particular, en el segmento de la distribución minorista, los ajustes normativos pueden implicar desde el incremento de las barreras de entrada y la afectación a la libre competencia, los efectos y estímulos (positivos o negativos) a la inversión en el sector, hasta el riesgo per se del abastecimiento de energético en varias regiones del país.

Los recientes proyectos de Resoluciones 704-001, 704-002 y 704-003 de 2023 puestos a consideración por la CREG han

Algunas reflexiones sobre los proyectos de **Resoluciones 704-001, 704-002 y 704-003** de 2023 publicados por la Comisión de Regulación de Energía y Gas, relacionados con el régimen, el margen y la estimación de la tasa de descuento aplicables a la distribución minorista de combustibles líquidos.

encendido el debate en torno a cómo se deben manejar los márgenes y las intervenciones regulatorias en este sector crucial de la economía. En este artículo exploraremos las implicaciones de estas resoluciones y reflexionaremos sobre el camino a seguir para lograr una distribución minorista justa y efectiva.

## UN ENFOQUE INTEGRAL

Uno de los puntos cruciales que estas resoluciones deben abordar es la necesidad de un enfoque integral. No podemos simplificar la complejidad de la distribución minorista de combustibles líquidos a través de medidas generales. Tales determinacio-

nes presuponen una realidad de mercado inexistente que no describe a profundidad el mercado de distribuidores minoristas.

Los planteamientos del regulador en los proyectos de resolución tienden a representar comportamientos idénticos para los distribuidores minoristas en materia de volúmenes de venta, demanda potencial, condiciones sociodemográficas de ciertas regiones del país, costos de capital y de operación, costo de los terrenos iguales para ciudades principales y lugares apartados del país, similares tasas de interés para todas las Estaciones de Servicio, mismos acuerdos comerciales, iguales marcadores de competencia y, en general, pocas o nu-

las estrategias diferenciadoras de mercado, incluso con el negocio de distribución mayorista, con el que se le ha llegado a comparar, sin comprender el objeto de la actividad económica de uno u otro segmento (riesgos y operación disímiles).

La realidad nos muestra todo lo contrario. Cada estación de servicio tiene su propia dinámica, su propia clientela y sus propios desafíos, además del mercado relevante en el cual se encuentra inmerso. La intervención regulatoria debe considerar estas diferencias para ser realmente efectiva.

El **GRÁFICO 1** busca demostrar este punto, poniendo como ejemplo el volumen de venta por tipo de Estación de Servicio. Los gráficos de cajas y bigotes (Boxplot en inglés) ofrecen la posibilidad de observar la distribución de los datos en cuartiles y también señalan datos atípicos y su diferencia con respecto a medidas como la mediana y la media.

El Boxplot del volumen de venta por tipo de Estaciones de Servicio nos provee una información adicional, el volumen de venta para el agregado nacional de EDS. El seleccionar la media como la medida estándar para caracterizar las EDS del país, tal como lo demuestra la gráfica, es tan equivo-

cado como presuponer que los colombianos en todos los estratos del país perciben un ingreso promedio similar y uniforme, cercano a los 2 millones de pesos.

El coeficiente de variación, por otra parte, es una medida que nos da lugar a comprender la representatividad de la media sobre los datos observados. Estadísticamente, un coeficiente de variación (CV) cercano al 10% puede llegar a establecer la media como una medida representativa del conjunto de datos, algo que no puede mencionarse en este caso.

**CONSIDERAR LA REALIDAD DEL MERCADO**

La realidad del mercado no puede ser ignorada. Las intervenciones regulatorias deben basarse en datos y análisis sólidos. No se trata solo de establecer márgenes, sino de comprender a fondo los costos involucrados en la operación de una Estación de Servicio. Desde el precio del terreno hasta los costos operativos diarios, cada aspecto debe ser examinado meticolosamente para establecer políticas que sean justas y viables a largo plazo.

Para citar un ejemplo, la realidad a 2023 del sector inmobiliario es muy distinta. Los

datos revisados en Bogotá y otras ciudades principales que intenta actualizar el regulador son incompatibles con las dinámicas reales de precios de arriendo y venta por metro cuadrado. El regulador vuelve a cometer un error metodológico al considerar usar o buscar un promedio nacional. Algunos terrenos quedarían subestimados o sobrestimados y el promedio no compensa las diferencias (se insiste en la alta dispersión y heterogeneidad de este mercado).

Por otro lado, los terrenos son comerciales no civiles. Mientras el arriendo civil aumenta según el IPC, los arriendos comerciales -propios de la distribución minorista de combustibles- no tienen una tasa o indexador definido en la Ley; dependen del mercado, además de unos puntos porcentuales adicionales de lo pactado en el contrato inicial. El crecimiento del 48,45% está subvalorado para el sector de las EDS. El método implementado no se adapta a los cambios en los factores externos o características de los terrenos de las EDS, por lo que no se ve reflejado el precio real de los inmuebles. Ya se han establecido otras metodologías, como los «precios hedónicos», para la determinación de un costo más ajustado a la realidad.

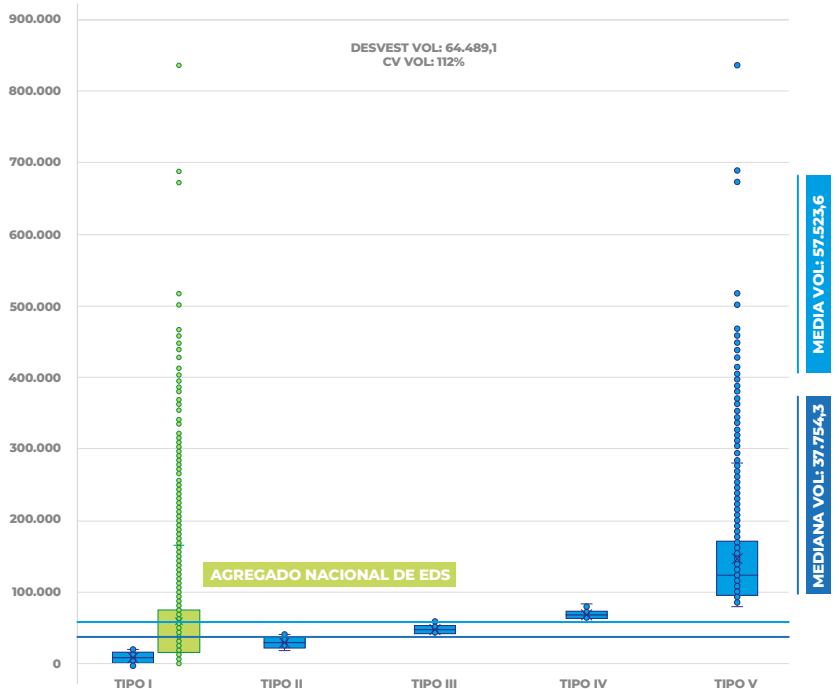
**NECESIDAD DE ACTUALIZACIÓN CONSTANTE**

Por otra parte, el mercado y las condiciones económicas evolucionan. Las regulaciones que fueron efectivas hace unos años pueden no serlo en la actualidad. Por lo tanto, es imperativo establecer un mecanismo de revisión y actualización constante de las políticas regulatorias. La flexibilidad y la capacidad de adaptación son esenciales para asegurar que las regulaciones sigan siendo pertinentes y efectivas.

Un claro ejemplo puede considerar el costo de la deuda, que para 2015 (estudio de SUMATORIA en el que se basa la CREG) fue del de 8,25% E.A. Al realizar la actualización utilizando la metodología de unificación de la CREG (SUMATORIA, 2015), calcular el promedio ponderado por monto de deuda de los créditos comerciales (preferencial o corporativo) a más de 1.825 días, reportados por las entidades financieras a la Superintendencia Financiera para los últimos 12 meses, el promedio ponderado obtenido es de 13,92% E.A.

Esto representa un incremento considerable de las tasas a las cuales deben endeudarse los empresarios de la distribución

**GRÁFICO 1. BOXPLOT DEL VOLUMEN DE VENTA POR TIPO DE EDS (2022)**



Fuente: CUBO SICOM. Elaboración Coordinación económica COMCE-SOLDICOM



minorista de combustibles y que impacta directamente en la rentabilidad del negocio.

Ocurren similares variaciones con el promedio aritmético de los diferenciales entre las tasas, del plazo de 3.650 días, de las curvas cero cupón de los títulos de tesorería TES COP y TES UVR, que para SUMATORIA representó una inflación del 3,4% y al realizar la actualización siguiendo la misma metodología el promedio ponderado obtenido es de 7,06% E.A, lo que genera como resultado un incremento en el costo de capital para la fecha de actualización.

## REPENSANDO EL ROL DEL REGULADOR

El regulador centra su preocupación en «la extracción de rentas por parte del agente minorista». Algo en principio discutible, con lo que ya ha concluido Fedesarrollo en un estudio sobre la rentabilidad de las EDS adelantado en 2019. En esta investigación se establece que para el año 2019, las Estaciones de Servicio con ventas inferiores a los 20.000 galones mensuales presentaban un alto riesgo financiero (indicadores TIR y ROA negativos) y aquellas con ventas inferiores a los 60.000 galones presentaban una rentabilidad menor a la mínima requerida.

Es esencial repensar el papel del regulador en este contexto, en lugar de intentar incluir medidas uniformes e imposiciones regulatorias, que distorsionan el mercado, el regulador debe desempeñar un papel de facilitador.

Debe fomentar la competencia y la eficiencia económica, asegurando al mismo

tiempo que se mantenga un servicio de distribución de combustibles líquidos de manera sólida y sostenible en todo el país. La transparencia y la consulta con todas las partes interesadas son claves en este proceso, además que estimulan la inversión y promueven la competencia.

El regulador ha reconocido los retos y dificultades que implica desarrollar una normativa. La vigilancia y control de todos los agentes representa un costo muy alto, no obstante insiste en el control directo como una opción que, a expensas de la rentabilidad de los distribuidores minoristas y al contrario de mejorar o garantizar adecuadas condiciones para este último eslabón, el control de los costos asociados a la distribución de combustibles por parte del regulador y la determinación de un margen para los agentes de la cadena, provoca distorsiones que en últimas favorecen la colusión y propician o motivan en mayor medida la integración vertical, afectando la promoción de la libre competencia.

El regulador menciona la integración vertical y contempla la dificultad en el análisis de los costos. La preocupación de la CREG parece estar relacionada con las economías de alcance y el problema de la doble marginalización, preocupación que comparte el distribuidor minorista. Sin embargo, también es importante considerar que las restricciones por la concentración de la oferta del mayorista y la fijación de regímenes pueden llegar a incrementar los tratamientos discriminatorios con agentes minoristas.

Dado que las operaciones comerciales y las transacciones no obedecen precisamente a las condiciones y comportamiento del mercado, los costos derivados de estos acuerdos los asumiría de forma desproporcionada el distribuidor minorista y en últimas el consumidor final, factor que debería considerar el regulador, en pro de garantizar el abastecimiento energético en todos los rincones del país.

## CONCLUSIÓN

Este es un mercado que presenta alta heterogeneidad, al igual que restricciones de información. En la actualidad, el sector de la distribución minorista de combustibles líquidos enfrenta enormes dificultades que afectan la rentabilidad de las EDS, desestiman la inversión privada y restringen la competencia. Desde el estudio de Fedesarrollo en 2019, muchas de las condiciones económicas que afectan a las EDS, han empeorado (producto de la pandemia).

Existen EDS con ventas mensuales promedio, que financiera y económicamente son inviables. Esas mismas EDS abastecen en lugares recónditos del territorio nacional, garantizan el abastecimiento y corrigen las fallas en la prestación del servicio público.

La libre competencia, que bajo los principios orientadores persigue el regulador, debe procurar un ambiente donde los competidores potenciales y los competidores reales sean capaces de desafiar incluso a los agentes que tengan una posición dominante en el mercado.

En última instancia, las Resoluciones 704-001, 704-002 y 704-003 de 2023 representan un punto de partida importante para el debate en torno a la distribución minorista de combustibles líquidos en nuestro país. Sin embargo, es fundamental que este debate se base en el entendimiento profundo y mutuo de la complejidad del mercado y en un enfoque equilibrado que tome en cuenta las necesidades de todas las partes involucradas.

Solo mediante un diálogo constructivo y políticas basadas en datos reales, así como de modelos económicos que se ajusten a los datos y no al contrario, podemos llegar a construir un sistema de distribución minorista que sea justo, efectivo y sostenible a largo plazo. ☞

# FLUEQUITEC Ltda

FLUIDOS, EQUIPOS, INTERVENTORIAS, TECNOLOGÍAS, CONOCIMIENTO



**EQUIPOS HONGYANG CON MÁS DE 16 AÑOS FUNCIONANDO Y LOS CLIENTES SIGUEN ADQUIRIÉNDOLOS PARA CONTINUAR CRECIENDO. CON SEGURIDAD, DINAMISMO Y MAYOR COBERTURA DE ATENCIÓN GENERANDO MAYORES VENTAS Y GANANCIAS**

- CONSUMIBLES CON UL Y CUMPLIENDO REGLAMENTOS- SWIVELS, BREAK WAYS, PISTOLAS- MANGUERAS A COLORES
- CUMPLIENDO NORMAS DE MET, LEGAL RES 37337/22 SIC- REGLAMENTO TÉCNICO RES 40198 DE JUNIO 24 DE 2021 DEL MINMINAS
- EQUIPOS CON CALIDAD Y DESEMPEÑO ALTOS, TRAYENDO BENEFICIOS DE RENTABILIDAD Y RENDIMIENTOS A LAS EDS CON EXCELENTES PRÁCTICAS:
- TANQUEO POR TODAS Y CADA UNA DE SUS MANGUERAS AL MISMO TIEMPO AYUDAS VISUALES COMO MANGUERAS ACORDE AL COLOR DE CADA PRODUCTO IMPRESIÓN DE TICKETS POR MANGUERA, APTOS PARA FACTURA ELECTRÓNICA,
- DISPLAYS CON PRECIOS DEL GALÓN HASTA \$999.999 Y VENTA CONTINUA HASTA \$99.999.999,00 MENOS ÁREA PARA ATENDER, VENDIENDO CON MÁS MANGUERAS. ACORTANDO EL PERIODO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN.
- MODELOS INNOVADORES CON AYUDAS ELECTRÓNICAS DE TECNOLOGÍAS SUPERIORES, QUE VALORIZAN SU INVERSIÓN Y ESTACIÓN

**GARANTÍA Y RESPALDO EN TODO EL PAÍS A TODA HORA CON PERSONAL ALTAMENTE CAPACITADO**

**40  
AÑOS**

MÓVIL (57 1)

**313 2090187**



**CALLE 96 # 10-29 OF 203**  
BOGOTÁ D.C.



**fluequitec.ltda@gmail.com**

# EL EVENTO ACADÉMICO DEL SECTOR **MINORISTA** DE COMBUSTIBLES

El Foro se realizó el 18 de octubre de 2023 en el Hotel Sheraton de Bogotá. Su objetivo fue reflexionar sobre el quehacer y la misión de las Estaciones de Servicio frente a un futuro que se impone multienergético.

**E**l pasado 18 de octubre de 2023 se realizó en el Hotel Sheraton de Bogotá con transmisión en vivo, el que es considerado ya 'el evento académico del sector' de la distribución minorista de combustibles en Colombia.

El 4° Foro Nacional de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos tuvo como objetivo reflexionar sobre el quehacer y la misión de las Estaciones de Servicio frente a un futuro que se impone con múltiples fuentes de energía.



El **Panel 1** intentó responder la pregunta: **¿HACIA DÓNDE VAN LAS ESTACIONES DE SERVICIO EN COLOMBIA?** y fue un espacio para reflexionar en torno a los desafíos y oportunidades que enfrenta hoy el sector de la distribución minorista de combustibles.

**4° Foro Nacional**  
Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos





La agenda académica se desarrolló en tres momentos principales: dos presentaciones internacionales, una presentación formal sobre la situación actual del sector de las EDS en Colombia y dos paneles de discusión alrededor de dos preguntas claves: ¿Hacia dónde van las estaciones de servicio en Colombia? y ¿Son viables las distintas fuentes de energía para la movilidad en el país?

El evento, organizado por la Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (COMCE), administrador del Fondo Soldicom, contó con la presencia de más de 250 invitados presenciales y más de 250 asistentes virtuales en la página [www.forocombustibles.com](http://www.forocombustibles.com).

### LOS INVITADOS

El evento contó con la participación de dos invitados internacionales. Jorge de Benito, presidente de la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio, presentó una visión del mercado de las Estaciones de Servicio en España y los desafíos que enfrenta en la actualidad.

Alexandre Videira, miembro de la Junta Directiva y COO de MOBI.E, S.A., una empresa pública encargada de la gestión de la infraestructura portuguesa de recarga de vehículos eléctricos, presentó un panorama de la movilidad eléctrica en Portugal.

Por su parte, el presidente de COMCE y Administrador del Fondo Soldicom, David Jiménez Mejía,

presentó el panorama del mercado de combustibles líquidos en Colombia visto desde las Estaciones de Servicio.

Entre las conclusiones de su presentación, Jiménez Mejía señaló que “dada la alta heterogeneidad de los agentes, la enorme dispersión de los datos y la regulación actual es necesario revisar los márgenes de comercialización de las EDS (el costo marginal de regulación difiere del costo de oportunidad real en escenarios de baja demanda)”.

Así mismo, destacó que hay que cuidar la cadena de distribución y garantizar la confiabilidad y abastecimiento energético al consumidor final. Su tercera conclusión fue clara: “Promover la libre competencia y evitar el abuso de posición dominante. Los efectos exclusorios de prácticas

El panel 2 intentó responder la pregunta: **¿SON VIABLES LAS DISTINTAS FUENTES DE ENERGÍA PARA LA MOVILIDAD DEL PAÍS?** y fue un espacio para reflexionar alrededor de los diferentes tipos de combustibles que hoy en día se proponen como energías para la movilidad en el marco de la transición energética.

restrictivas o anticompetitivas pueden generar efectos persistentes que modifiquen la estructura de mercado”, aseguró.

#### **HACIA DÓNDE VAN LAS EDS**

Los dos momentos principales de este evento académico contaron con la participación de destacadas figuras del sector de la distribución de combustibles. Dos paneles con distintas ópticas y diferentes perspectivas de una misma actividad.

El panel 1 intentó responder la pregunta: ¿HACIA DÓNDE VAN LAS ESTACIONES DE SERVICIO EN COLOMBIA? y fue un espacio para reflexionar en torno a los desafíos y oportunidades que enfrenta hoy el sector de la distribución minorista de combustibles, en el marco de la transición energética.

Este panel fue moderado por Christian Jaramillo y participaron Juan Benavides, investigador de Fedesarrollo, José Fernando Prada de

la CREG, Johanna Cajigas de la firma DLP, Angélica Gómez del portal Economía para la Pípol y un delegado del Ministerio de Transporte.

En su presentación, Juan Benavides destacó el papel de la distribución minorista de combustibles, que debe estar centrado en ofrecer combustibles líquidos y gas natural para transporte y otros usos finales, garantizar la continuidad de la oferta y la cobertura territorial, conservar un mercado donde la entrada sea libre y haya competencia de precios que beneficia al consumidor y ofrecer un servicio al cliente de primer nivel, con ventas complementarias básicas.

En su opinión, el sector debe enfrentar desafíos claros como la factibilidad de nuevos modelos de negocios en una época de redes digitales y potencial de penetración de vehículos eléctricos, el uso de project financing para atraer inversionistas que se asocien con los distribuidores y apoyen el desarrollo de ciudades inteligentes en energía.



De izquierda a derecha **Arturo Ruiz**, EDS El Llano, Sutamarchán, Boyacá, **Johan Mejía**, EDS Hayuelos, Bogotá, **Mayerlin Olivera Camero**, Asesora Ambiental FECEC y **Alejandro Ribero Rueda**, Director Ejecutivo FECEC



**David Jiménez Mejía**,  
Presidente de COMCE y  
Administrador del Fondo  
Soldicom

### ¿FUTURO MULTIENERGÉTICO?

El panel 2 intentó responder la pregunta: ¿SON VIABLES LAS DISTINTAS FUENTES DE ENERGÍA PARA LA MOVILIDAD DEL PAÍS? y fue un espacio para reflexionar alrededor de

los diferentes tipos de combustibles que hoy en día se proponen como energías para la movilidad en el marco de la transición energética.

Este panel fue moderado por Óscar Muñoz y contó con la participación del ex viceministro de energía Miguel Lotero, Felipe Trujillo de Ecopetrol, Mónica Gasca de Hidrógeno Colombia, Jorge Durán de Naturgas, Carlos Mateus de Fedebiocombustibles, Germán Ortiz de AutoGLP y Jorge Valencia de movilidad eléctrica.

En su intervención, el ex viceministro Miguel Lotero dejó en claro que, a pesar de los esfuerzos del gobierno nacional en acelerar el proceso de transición energética, lo cierto es que aún se seguirán utilizando combustibles fósiles en la matriz energética hacia el futuro.

“Tal y como lo establece la UPME en el Plan Energético Nacional 2020-2050, se deben seguir fortaleciendo los planes de abastecimiento de combustibles líquidos y de gas natural en los próximos años, para garantizar el funcionamiento de la economía”, aseguró.

En su opinión, el gobierno debe crear programas para incentivar el uso de vehículos a gas combustible en el transporte terrestre automotor de carga, garantizando que como mínimo el 30% de este tipo de vehículos funcionen con gas.

“Para el caso del sector transporte, tenemos por delante desafíos importantes ya que éste consume el 41% de la energía de Colombia y 96% de esa energía se concentra en el consumo de combustibles líquidos”, concluyó. ☺



El evento fue organizado por la Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (COMCE), administrador del Fondo Soldicom



# iGRACIAS

**iGracias por creer en los empresarios de los combustibles!**



CHUBB

Consware



Francis Electric



**Blin**  
seguros

**BRAKO**



Colmena  
seguros



48 Hours  
SUPPORT.com

INSEPET



**ISP**

**PWM**



SarviaLegal



**GREMIOS ASOCIADOS**



ESCOL  
COLOMBIA



**iGracias a los gremios asociados a COMCE por vincularse y participar activamente en este evento!**

# CIASI



comcecolombia.com

A los más de **550 Asistentes** y a los **50 Patrocinadores** del **Primer Congreso Nacional de Distribuidores de Combustibles y Energéticos COMCE**, realizado entre el 8 y 10 de noviembre pasado en el Centro de Convenciones Las Américas de **Cartagena de Indias**.



HidroTecnik

PETROBRAS



terpel

zeuss



ERISA



WILLAFORTE



Megas



Texaco con TECHIGN  
Libera tu Potencial



Ucayali

YASA  
Tu solución AdBlue



FEDISPETROL

SODICOM

COMBU+UR



**¡Nos vemos en el 2024!**



# BALANCE POSITIVO PARA EL PRIMER CONGRESO DE COMCE

El primer Congreso Nacional de Distribuidores de Combustibles y Energéticos **COMCE** fue la oportunidad de establecer alianzas estratégicas y encontrarse con los empresarios minoristas de todo el país.

**C**on una nutrida agenda académica y una diversa muestra comercial, se realizó del 8 al 10 de noviembre en el Centro de Convenciones Las Américas de Carta-

gena de Indias el primer Congreso nacional de Distribuidores de Combustibles y Energéticos de la confederación COMCE.

Durante estos días, los asistentes tuvieron la oportunidad de analizar los desafíos y oportunidades que enfrentan como distribuidores minoristas de combustibles, en particular la innovación tecnológica, la sostenibilidad, las regulaciones, las tendencias emergentes y la transición energética.

“El reciente congreso de COMCE se enfocó en destacar los aportes de las Estaciones de Servicio (EDS) a la movilidad sostenible. Entender cómo las EDS contribuyen al avance en la movilidad sostenible. Esto demuestra la importancia de abordar el aspecto ambiental en la distribución de combustibles, sin dejar de lado su papel en la lucha contra el cambio climático”, afirmó Raúl Núñez Marín, presidente gremial de la Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (COMCE).

En el evento participaron expertos, representantes del gobierno nacional y de la industria, que analizaron los desafíos de la transición energética para las EDS y su rol destacado en este contexto.



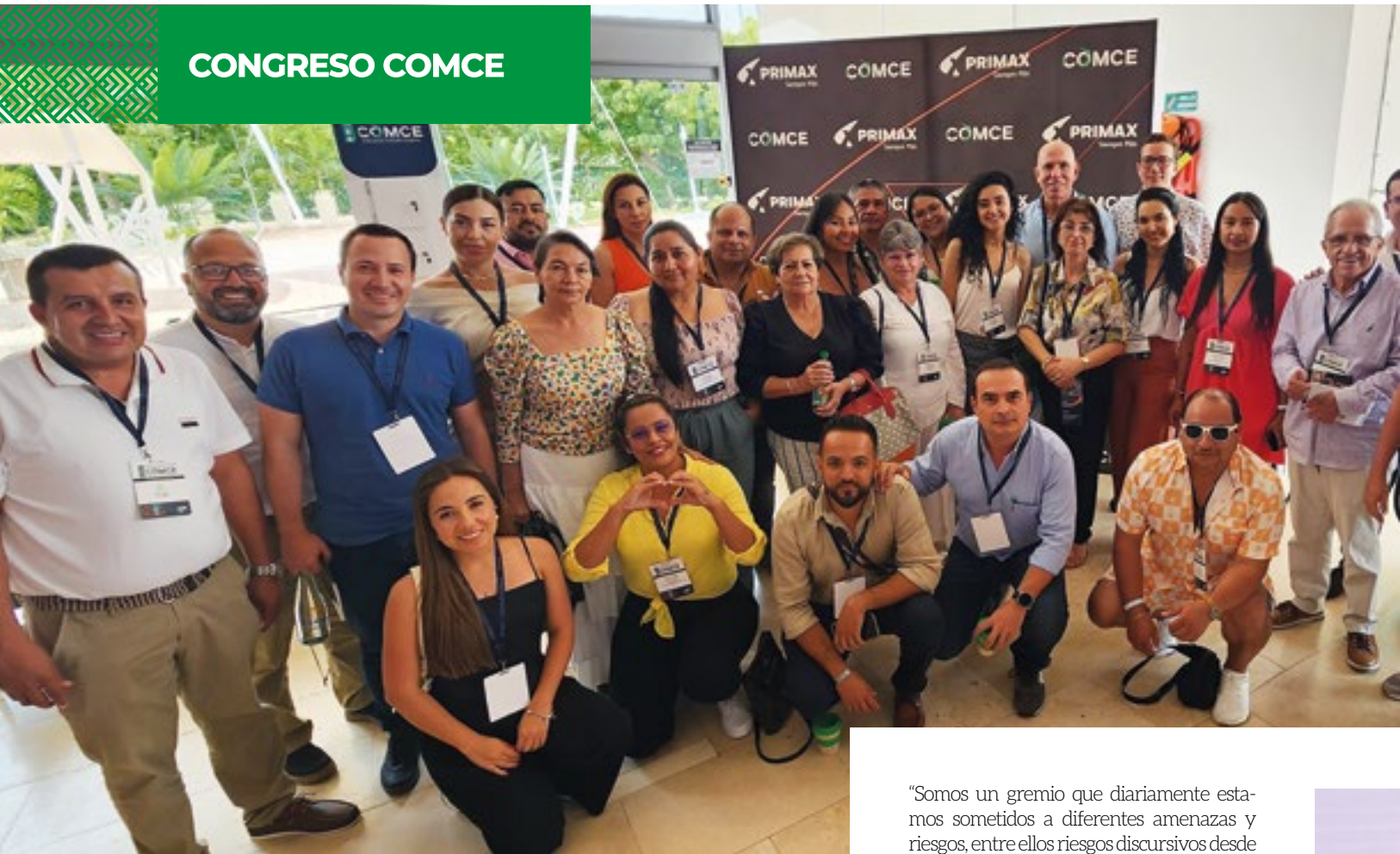
No se puede obviar el rol de las Estaciones de Servicio en la transición energética y cómo pueden adaptarse y contribuir a la transformación del sector energético, gracias a la innovación y a la adaptación de la industria de los combustibles 



Foto. COMCE



## CONGRESO COMCE



Directivos y distribuidores minoristas de **FECEC** que participaron en el Congreso de **COMCE** en Cartagena.

“Somos un gremio que diariamente estamos sometidos a diferentes amenazas y riesgos, entre ellos riesgos discursivos desde la política del gobierno en materia de transición energética, riesgos derivados de las diferentes reformas como la tributaria o la laboral y amenazas relacionadas con las necesidades de innovación y renovación de un futuro multienergético”, sostuvo Nuñez.

La inauguración estuvo a cargo de Raúl Núñez y Edith Martínez Enciso, Country Sales Manager Colombia de Primax, y Juan Carlos Cubeiro, experto internacional en talento humano.

La primera jornada se centró en la distribución de combustibles y los aportes de las Estaciones de Servicio al avance de la movilidad sostenible, así como la batalla contra el cambio climático. El primer panel de expertos tuvo como tema central el rol de las EDS en la transición energética.

“Debemos estar tranquilos con el devenir de nuestros negocios como empresarios, entendiendo que las transiciones energéticas no se dan de la noche a la mañana, sino que la historia evidencia que tardan alrededor de 50 años, por eso nuestra responsabilidad es estar tranquilos, entender las realidades del mercado y prepararnos, pero de manera prudente”, aseguró el presidente gremial de COMCE.







En la segunda jornada se abordaron temas como la calidad de los combustibles fósiles en Colombia, retos y realidades del sector de la distribución minorista de combustibles, la realidad de los combustibles en la transición energética, la coyuntura económica y la perspectiva empresarial, los retos en materia laboral y los retos y desafíos en materia de regulación del sector de hidrocarburos.

“El gremio de las EDS es un gremio con unas particularidades y un impacto que se ha subvalorado. Son más de 45 mil empleos directamente relacionados con la distribución de combustibles, ejercidos por personas que no requieren de títulos universitarios, lo que significa que el gremio está directamente relacionado con procesos de igualdad y de equidad”, afirmó Nuñez.

La tercera sesión del congreso se centró en la competencia y la visión del sector, la libre competencia en el mercado de los combustibles y la competencia específica

en la distribución minorista de combustibles líquidos. El panel del tercer día se realizó con empresarios de los combustibles sobre su visión del sector en la cadena de combustibles

“Debemos estar unidos y preparados para enfrentar los retos de la transición energética, el hidrogeno, el gas natural vehicular, el gas licuado del petróleo y la electromovilidad serán los servicios que compondrán el clúster de las EDS. Ellas tienen el conocimiento del mercado, el contacto directo con los consumidores finales y el conocimiento de lo que necesita el sector del transporte”, concluyó el presidente gremial de COMCE.

El congreso de COMCE ofreció además una muestra comercial para la exhibición de productos y servicios del sector, donde los participantes pudieron conocer de cerca las últimas innovaciones y soluciones disponibles en el mercado, y acceder a tecnologías innovadoras para sus estaciones. ↻



« Directivos de los ocho gremios asociados a COMCE, que apoyaron y participaron activamente en la realización del primer congreso de COMCE.

# CÓMO ATENDER CON ÉXITO UNA VISITA DE LA AUTORIDAD AMBIENTAL EN LA EDS



Las áreas que principalmente son inspeccionadas por los funcionarios corresponden al almacenamiento y distribución de combustible



Con la información relacionada se pretende que la EDS tenga una base guía de cumplimiento ambiental para atender estas visitas técnicas con seguridad y sin contratiempos.

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

**S**i bien las Estaciones de Servicio mantienen sus actividades al día para poder operar, su actividad comercial está sujeta a regulación por diferentes entidades y autoridades gubernamentales, como lo son las autoridades ambientales competentes en cada región o zona donde se encuentren ubicadas.

Las autoridades ambientales regulan a las Estaciones de Servicio en las áreas o actividades que repercuten en el medio ambiente, por medio del cumplimiento de la normatividad ambiental vigente para el sector.

De acuerdo con esto, las áreas que principalmente son inspeccionadas por los

funcionarios corresponden al almacenamiento y distribución de combustible, manejo adecuado de los residuos peligrosos y vertimientos. Por lo tanto, es recomendable para una Estación de Servicio tener en cuenta lo siguiente en cada una de las áreas al atender la visita de inspección:

Es importante que por seguridad de la EDS se solicite a los funcionarios que se identifiquen con carné correspondiente, deben estar uniformados y ante cualquier incertidumbre en el proceso tener presente el contacto telefónico de la autoridad ambiental de la región.

Una vez se corrobore la identificación del profesional, quien se encuentre atendiendo la visita por parte de la Estación deberá estar en completa disposición de brindar toda la información requerida, teniendo en cuenta que al tratarse de una entidad regulatoria no se debe evadir la información correspondiente.



Las autoridades ambientales regulan a las Estaciones de Servicio en las áreas o actividades que repercuten en el medio ambiente

**PREMIUM**

pecto a la profundidad de los pozos de observación y monitoreo.

- Bitácora de mantenimiento.

#### **LO FÍSICO:**

- Inspección de las cajas contenedoras de las bombas sumergibles, spill container y equipos surtidores, estas deben permanecer secas y los elementos sin corrosión y en buen estado.
- Inspección de los pozos de monitoreo y observación con Bayler. Verifican que en los pozos no exista producto en fase libre, ni presencia de olor a combustible; en algunos casos los funcionarios llevan el equipo para realizar la medición de compuestos orgánicos volátiles COV.
- Las rejillas y canaletas de las aguas hidrocarburadas deben encontrarse limpias, sin taponamientos, ni sólidos que obstruyan la circulación de las aguas.
- Estas áreas deben estar pavimentadas y sin fisuras y las uniones de las losas deben estar selladas para impedir filtraciones de derrames de combustibles al subsuelo.

#### **EN MATERIA DE VERTIMIENTOS**

##### **LOS DOCUMENTOS:**

- Caracterización de vertimientos.
- Reporte de la caracterización ante el acueducto o radicado de acuerdo con la autoridad ambiental competente de la zona.
- Plano de redes hidrosanitarias donde se evidencia la separación de las aguas lluvias, aguas residuales domésticas y aguas residuales no domésticas.
- Plano de la trampa de grasas o sistema de contención de aguas residuales no domésticas.
- Permiso de vertimientos, cuando la EDS realice vertimientos a cuerpos de agua o al suelo.
- Acta de disposición final de los vertimientos cuando la EDS tiene un sistema de contención y no realiza vertimientos.
- Permiso de concesión de aguas cuando aplica.

#### **LO FÍSICO:**

- Revisión de conexión de las canaletas de aguas hidrocarburadas a la tram-

Para esto es necesario que la Estación mantenga un orden documental y conozca dónde se archiva cada documento, con el fin de facilitar el proceso y progreso de la inspección y -aún más importante- evitar que se generen hallazgos que posteriormente serán remitidos a la Estación de Servicio como requerimientos y posiblemente lleguen a ser una causa de una sanción.

Actualmente, las visitas que realiza la autoridad ambiental se están llevando a cabo por un equipo de profesionales en donde hay una persona destinada para la revisión de cada área de la EDS, con el fin de obtener un concepto completo de toda la Estación en la misma visita técnica.

De manera general, las inspecciones están enfocadas en cada área así:

#### **EN MATERIA DE ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLE**

Área correspondiente a la zona en donde se encuentran ubicados los tanques de almacenamiento de combustible y las islas donde se encuentran ubicados los equipos surtidores o dispensadores para el despacho de combustible.

En esta área los funcionarios acostumbran a solicitar y revisar:

##### **LOS DOCUMENTOS:**

- Plan de contingencia frente a pérdidas de contención de hidrocarburos bajo el Decreto 1868 de 2021.
- Pruebas de hermeticidad.
- Pruebas de estanqueidad.
- Prueba de fugas en línea en el sistema electrónico.
- Planos donde se observe la ubicación de tanques y pozos de observación y monitoreo.
- Soporte donde se pueda evidenciar la profundidad de los tanques res-





Quien se encuentre atendiendo la visita por parte de la Estación deberá estar en completa disposición de brindar toda la información requerida



pa de grasas. En algunas ocasiones la autoridad ambiental realiza la prueba aplicando mineral rojo al agua.

- Revisión del funcionamiento de la separación de fases en la trampa de grasas.
- Validación de la escorrentía de aguas lluvias para verificar que estas no vayan a la trampa de grasas; las

aguas lluvias no se deben mezclar con las hidrocarbурadas.

### EN MATERIA DE RESIDUOS PELIGROSOS

#### LOS DOCUMENTOS:

- Plan de gestión integral de residuos peligrosos.

- Actas de disposición final de los últimos cinco años emitidas por la empresa gestora con licencia ambiental para tal fin.
- Registro como generador de residuos peligrosos cuando la EDS genere más de 10 kg de residuos mensuales.
- Cierre anual de generación de residuos peligrosos ante el Ideam cuando les aplica el punto anterior.
- Registro como acopiador primario de aceite usado cuando les aplique.
- Check list del transportador de residuos peligrosos diligenciado en cada recolección de residuos por la empresa gestora.
- Formatos de generación de residuos mensuales diligenciados.
- Hojas de seguridad.
- Reporte de PCB's cuando aplique.

#### LO FÍSICO:

- Área de almacenamiento de residuos peligrosos con las características de cumplimiento de acuerdo al Decreto 4741 del 2005.
- Canecas para cada tipo de residuo y deben estar rotuladas.
- Hojas de seguridad en el área de almacenamiento de Respel.
- Extintor multipropósito de 20 libras ubicado afuera del área de almacenamiento de residuos peligrosos que está destinado únicamente para este espacio. ☞



¿Aún no cuentas con nuestra  
**Úrea Automotriz**  
en tu estación de servicio?



**ELÍGENOS**



Flota propia para entregas puntuales y seguras en todo el país



Tecnología avanzada para productos de calidad y eficiencia



Tres plantas de producción para cobertura nacional eficiente



**Descubre cómo potenciar tu negocio**

**Contáctanos al**



**3168879483**

¡Síguenos!    @hidrotecnik.sas

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





# UN AMOR DE ESTACIÓN

Una pareja de moniquireños decidió unir sus vidas y construir su felicidad haciendo empresa alrededor de una Estación de Servicio. Esta es su historia, que hoy, después de 35 años, se mantiene viva y vigente a través de sus hijos.

**L**a historia de amor de Miryam Amador y su esposo, José Gustavo Páez Guerrero, es la historia del emprendimiento, de la dedicación y del trabajo en equipo, que se ha consolidado con el tiempo en la Estación de Servicio Cristancho, una de las más antiguas y tradicionales de Moniquirá (Boyacá).

Se conocieron en las calles de Moniquirá, cuando ella estudiaba secretariado en el Sena y él en la UPTC de Tunja. “Cuando nos conocimos realmente fue después de la muerte de mi padre, porque todos los lunes visitaba su tumba en el cementerio. Él empezó a mirarme porque vivía a dos casas de la tipografía, donde yo trabajaba.

Un día se me quedó un pedazo de papel en el pantalón y él me habló y lo hizo notar, así empezamos a hablar con más confianza. Fueron seis hermosos meses en el que conocí a un hombre especial. Parecía un ángel mandado por mi padre después de su muerte”, dice Miryam.

Los años anteriores fueron difíciles para ella y su familia. Debía atender la enfermedad de su madre y de su padre en la finca La Esperanza, ubicada en la vereda Tierra de Castros, ‘la más linda de Moniquirá’. “Soy netamente campesina. Estudié de primero a cuarto de primaria en la vereda y luego fui a estudiar a Moniquirá y viajaba una hora hasta la vereda”.

Estudió hasta cuarto de bachillerato en el Instituto Agrícola de Moniquirá y luego se graduó de bachiller en el Instituto Agrícola de Santa Sofía en 1983. Luego salió del campo, se fue a trabajar a una tipografía y entró a estudiar secretariado general al Sena Regional Duitama. Hizo sus prácticas y después trabajó en la sede de Sofasa Renault, que por aquella época compartía la operación de ensamble entre Boyacá y Envigado.

Miryam se casó con Gustavo en 1989, apenas dos años después de formalizar su relación. Fruto de ese amor nacieron sus hijos: Gustavo Adolfo y Angie Melissa. “Cuando salí de Sofasa, mi primera opción fue venir-

## UN NEGOCIO FAMILIAR QUE ESTÁ CAMBIANDO



Claramente, los tiempos han cambiado y más para las Estaciones de Servicio. De ser la única estación en Moniquirá, la EDS Cristancho hoy tiene competencia segura de otras cuatro EDS. Y de vender 120.000 galones, hoy con gran esfuerzo llegan a 30.000 galones.

“Yo veo el negocio muy difícil. Acabaron con ‘la gallina de los huevos de oro’ que tuvimos al comienzo. Yo les he planteado a mis hijos que, si ya vemos que la estación no da para los gastos, no vamos a decir ‘empaqué y vámonos’, no. Vamos a poner un negocio diferente en ese lote, un hotel, un parqueadero, un centro comercial. Uno tiene que ir ‘craneando’

el futuro. El otro año hacemos las cuentas serias”, asegura Miryam.

Por eso, su mensaje a las familias que han sido emprendedoras y han construido sus familias y su patrimonio alrededor de una Estación de Servicio, y que hoy persisten en la actividad, es claro.

“Que sigamos administrando como Dios nos ayude a hacerlo y que tengamos un apoyo del Ministerio y nos dejen vender libremente, que no les den posibilidad a las mayoristas de vender más barato, que piensen en los minoristas”, concluye. ☞

me para Bogotá con un hermano y trabajar con él, pero Gustavo me dijo que no me fuera de Moniquirá. Me invitó a almorzar y me propuso matrimonio. Eso fue un lunes y nos casamos el sábado. Ya vamos a cumplir 35 años de casados”, sostiene.

Gustavo había dejado de trabajar en un ancianato y tenía un taxi que vendió para montar una tienda muy pequeña, ‘El Provinciano’. “Para mí fue un poco frustrante porque venía de ser secretaria ejecutiva en una gran empresa y luego me encuentro en una pequeña tienda. Sin embargo, metimos los ahorros y a los pocos meses ya lo convertimos en todo un supermercado, que nos dio parte de lo que hoy tenemos”, dice Miryam convencida.

Durante cinco años, del 1989 a 1994, el supermercado se convirtió en un negocio muy próspero. “Fueron cinco años de auge y con lo que conseguimos pudimos pagar las deudas y comprar la Estación de Servicio”, asegura.

### DE TIENDA A EDS

Pero, ¿cómo de un negocio prospero se pasa de repente a otro completamente distinto como el de comprar una EDS?

La respuesta de Miryam es contundente: “Las cosas de Dios son perfectas”. Resulta

que los padrinos de matrimonio fueron Alirio y Lucila de Asus, que en ese momento estaban administrando una Estación de Servicio en el centro de Moniquirá. Cuando decidieron retirarse del negocio se la ofrecieron a unos familiares y a la pareja de Miryam y Gustavo, quienes finalmente aceptaron y pagaron el arriendo durante seis meses a los dueños de la estación.

“Los finados Tomás Cristancho y doña Marujita de Cristancho eran los propietarios. Cuando mi esposo estuvo trabajando como mensajero en el centro de bienestar del anciano, se conoció muy bien con doña Marujita. Yo le llevaba a ella todos los pagos de la estación y me convertí en su mano derecha. Cuando decidieron vender la EDS dijeron que la primera opción era para Gustavo y Miriencita. Hicimos el negocio sin tener

tanta plata, solo con el deseo de superación y de salir adelante”, dice Miryam.

El 4 de noviembre de 1994, fecha que guarda claramente en su memoria, firmaron el contrato de compra de la Estación de Servicio Cristancho, ubicada en la calle 19 N° 3-06, en el centro de Moniquirá, paso obligado para entrar al parque principal y a la basílica.

“Esa fecha la anotamos en un cuaderno que tiene mucha historia, porque con ese cuaderno iniciamos el contrato de combustible de la policía. Ahí nos quedó el cuadernito. Cuando se hizo el negocio de la estación don Miguel Páez nos dio un contrato de arriendo de un lote para sembrar caña y sacamos un préstamo en el Banco Agrario, y eso nos permitió completar los \$165 millones que pagamos por la estación.



Con este minimercado en un barrio de Moniquirá comenzaron su actividad empresarial Miryam y Gustavo.





La remodelación de la Estación duró seis meses y se hizo prácticamente 'desde ceros'; hasta la tierra tuvieron que removerla por biorremediación.

Como teníamos buena venta, era una inversión segura, así la vimos", dice.

La estación ya tenía en ese momento más de 50 años de construida. Fue la primera estación que don Tomás Cristancho construyó en Moniquirá, una de las más antiguas del país.

"Como nos iba bien con el supermercado teníamos un respaldo económico. Yo estaba en el supermercado sola y Gustavo tenía su crianza de pollos; la estación

apareció como una nueva oportunidad. El siguió con eso y alternábamos las dos actividades", asegura.

## DE SHELL A PETROBRAS

En ese momento, la estación tenía la bandera Esso Colombia y la mantuvieron así durante cuatro años. Luego decidieron hacer la renovación, pero la mayorista no aceptó. "Nos enterraron una espinita en el corazón", dice. Fue el momento en que hicieron contacto con la mayorista Shell, que apenas llegaba a Colombia y a Boyacá, y decidieron iniciar una nueva aventura.

"Todo lo de la renovación de la estación se la debo en gran parte al ingeniero Édgar Augusto de Shell Colombia. El ingeniero nos apoyó con la remodelación, no quedó ni la tierra porque tocó sacarla para hacer biorremediación. Solo quedó el lote. Ellos nos apoyaron con 4 tanques en fibra de vidrio de doble pared, dos para gasolina y dos para diésel con capacidad para 5.000 galones cada uno y los surtidores. Nosotros pusimos el canopy y el 50% de la obra civil del patio. Esa fue la primera estación de Shell en Boyacá", cuenta Miryam.

La remodelación duró seis meses y en el 2002 fue la inauguración. En 2005, cuando Shell vendió sus activos en Colombia a Petrobras, la estación cambió de bandera. Hoy, la EDS Cristancho ofrece servicios de cambio de aceite y venta de baterías, además de la venta del combustible.

"En el supermercado duramos 18 años y en el 2007 lo vendimos y nos concentramos los dos en la estación. Nos apoyamos y a seguir adelante. Él manejaba la parte operativa y yo la administrativa. Hace tres años mi hijo Gustavo Adolfo, que es ingeniero electrónico, administra la estación y ya podemos descansar un poco. Hace un tiempo, cuando se enfermó el papa de mi esposo, él nos ayudó un año y se enamoró del negocio y se quedó ahí", sostiene.

Gustavo, el papá, está más dedicado hoy a su finca La Esperanza y Miryam está más pendiente de la operación. "No podemos soltar toda la batuta", dice. Angie Melisa, su otra hija que es abogada de la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga, también les colabora con la estación.

## ¿Y EL AMOR?

Ese amor entre Miryam y Gustavo, que inspiró a unirse y hacer empresa, hoy sigue intacto.

"Gracias a Dios, porque yo sí me casé enamorada. Una como mujer es quien hace el hogar y yo sigo enamorada. En mis hijos veo la tarea hecha, por eso si yo me voy, me voy feliz, con el deber cumplido. He trabajado, he disfrutado, he sufrido y he tenido unos hijos maravillosos. No me queda nada por desear, sino ir a la presencia de Dios. Tengo esa tranquilidad", asegura convencida.

Y ese amor se mantiene vivo después de casi 35 años. Los dos, como en una especie de nueva luna de miel, viajaron recientemente a Cartagena de Indias y participaron en el primer Congreso de COMCE. ¿Y el negocio? Sigue vivo y creciendo de la mano de sus hijos, que seguramente harán su parte también. ☺





# LAS EDS: ¿NEGOCIOS SOSTENIBLES?

¿Los negocios de familia pueden crecer sosteniblemente y pasar con éxito de generación en generación? Esa es la pregunta que intenta responder la experta Claudia Gómez, invitada especial al pasado congreso de COMCE en Cartagena.

La actividad de los distribuidores minoristas de combustibles en Colombia ha sido tradicionalmente un emprendimiento familiar. Las Estaciones de Servicio se han ido adaptando a los nuevos tiempos y, con ello, se han ido ajustando a las nuevas exigencias de las nuevas generaciones.

Hablamos con Claudia Gómez, abogada de la Universidad de los Andes, quien por más de 16 años trabajó como directora de Family Business Network Colombia (FBN), una entidad sin ánimo de lucro suiza que tiene hoy 190 empresas afiliadas y que apoya a las grandes empresas familiares de Colombia.

## ¿Cuál es la tarea principal de FBN?

Lo primero que hay que decir es que el 86% de las empresas en el mundo son empresas familiares y de esas, solo el 30% pasa de primera a segunda generación y mucho más pocas a tercera y cuarta generación.


Por eso su principal tarea es educar, que esas empresas de familia se conozcan entre ellas, puedan intercambiar ideas sobre los temas a los cuales se enfrentan y ayudarles con recursos que les sirvan para pasar de una generación a otra. Realizamos 100 eventos al año para educar sobre

las mejores prácticas que hacen que una empresa pueda pasar a otras generaciones. En ese espacio de creación de redes, las empresas familiares comparten los mismos retos y hablan con sus pares.

**Usted dice que solo el 30% de las empresas familiares tiene continuidad del negocio a una segunda o tercera generación. ¿Por qué razones ocurre esto?**

Lo primero es hacer conciencia de que se tiene un negocio familiar. ¿Por qué es tan



Si uno tiene una empresa de familia y no la maneja como una empresa, la tendencia a no poderla pasar de una generación a otra es muy alta 

importante tener un negocio familiar? Porque yo tengo la intención de trabajar con mi familia.

**¿Cuáles son esas situaciones que impiden que los negocios no puedan pasar de una generación a otra?**

No todas son negativas. A veces solo se quiere vender el negocio familiar y allí se acaba, en otras ocasiones se presenta una quiebra y el negocio se acaba. Lo que buscamos enseñar a las familias empresarias es que ya existen unos estudios de Lancet (un consultor muy importante a nivel mundial) que demuestran que ya hay siete pilares de continuidad de las empresas, que las familias ya tiene un camino trazado y si lo siguen, están asegurando la continuidad en el tiempo de una generación a otra.

Esos siete pilares son: la educación de la familia empresaria, el gobierno corporativo, los procesos, las políticas, los valores, el liderazgo y la sostenibilidad.

**¿El fenómeno de los negocios de familia es muy extendido en Colombia?**

En Colombia, FBN trabaja con empresas grandes. Pero existe una necesidad de que se eduque a las familias empresarias que son medianas y pequeñas, que son la mayoría en Colombia.

Si uno tiene una empresa de familia y no la maneja como una empresa, la tendencia a no poderla pasar de una generación a otra es muy alta.

En las empresas de familia trabajar con la familia es un reto. En la familia hay muchas emociones. Dicen que no tienen conflictos, cuando en realidad sí los hay.

Hay que aceptarlo. Lo importantes es saber cómo los manejamos. Las familias tienden a poner los temas importantes debajo de la mesa.

El hecho de no hablar de las cosas que pasan en la familia y dejarlo para después hace que los problemas se agranden y cuando se toman las decisiones, los conflictos son inmensos.

**¿Y en el caso de las empresas familiares del sector minorista de combustibles?**



Un negocio crece menos rápido que la familia, por lo que ese negocio tiene que evolucionar



Es importante crear una academia de empresas de familia para educarlos y hacer una encuesta para saber cuántas EDS están en primera, segunda o tercera generación. Eso es definitivo para ustedes. Si tienen empresas familiares necesitan conocer la planeación de la sucesión, quienes están interesados en seguir con el negocio y quienes no. Las EDS necesitan saber a quién van a poner a cargo del negocio.

La idea es llevarles a las pymes casos que han ocurrido con las empresas grandes para generar un aprendizaje.

**Las EDS han crecido como empresas familiares. Su motivación principal era sacar a su familia adelante, no ver su negocio como una verdadera empresa. Eso ha cambiado con las nuevas generaciones.**

Hoy es más complicado. Antes la competencia era baja, no había la tecnología que hoy existe, los negocios duraban muchos años, los empleados se quedaban para siempre en la empresa. Hoy en día estar al día del negocio es prioritario.

Lo bonito de esto es ver que incluso las primeras generaciones ni siquiera fueron a la universidad. Estas personas querían sacar su familia adelante, pero ven que su negocio comienza a evolucionar y se vuelven empresas muy grandes e invierten en otros negocios. Como pymes se pueden inspirar en otras empresas familiares para crecer sosteniblemente.

Un negocio crece menos rápido que la familia, por lo que ese negocio tiene que evolucionar.

**¿Cuáles son los tres pecados capitales de las empresas familiares que les impiden crecer sosteniblemente?**

El primero es el tema de la resolución de conflictos. Si una empresa familiar desde el principio no es consciente de que las relaciones familiares implican emociones está condenada al fracaso. Las familias deben aprender a conversar, aprender a comunicarse y aprender a identificar cuáles son los conflictos que se tienen y solucionarlos.

Empresa familiar que meta los conflictos debajo de la mesa y no hable de ellos tiende a desaparecer.



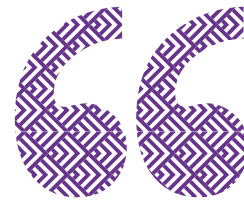


El segundo pecado son los conflictos de interés. Impiden tomar decisiones de una manera imparcial. No puede haber intereses particulares por encima del interés de la empresa.

El tercer pecado es no establecer reglas claras para el funcionamiento de la empresa familiar desde el principio. Establecer políticas claras a tiempo y condiciones claras es muy importante. Yo lo llamo establecer 'el rayado de cancha'.

**Para finalizar, ¿cuáles son esos tres elementos esenciales que debe considerar una empresa familiar para poder crecer de manera sostenible y mantenerse varias generaciones?**

La primera es establecer un gobierno corporativo. Tener una estructura en el proceso de toma de decisiones. Son las decisiones de la empresa, en la que intervienen terceros asesores, gente experta que permita tener otra mirada. Hay que tener



Empresa familiar que meta los conflictos debajo de la mesa y no hable de ellos tiende a desaparecer



un lugar especial para atender temas familiares.

Lo segundo es como familia poder establecer la visión del negocio a largo plazo. ¿Este sueño es el mismo sueño de mis hijos? ¿Ellos están dispuestos a seguir con este negocio? ¿De qué manera? ¿Cómo lo podemos ajustar, darle la vuelta? Es la visión del sueño compartido.

Un tercer elemento clave son los valores de la empresa. Si compartimos los mismos valores y si significan lo mismo para nosotros como familia. Cuando uno tiene una empresa familiar, los valores individuales se deben traspasar a la empresa. Y llegar a acuerdos para que esos valores signifiquen lo mismo para todos. ☐



# DIRECTORIO



**Presidente**  
Mario Enrique Cifuentes

**Vicepresidente**  
Diego Peña

**Director Ejecutivo**  
Alejandro Ribero Rueda

**Directora Ambiental**  
Mayerlin Olivera Camero



**CONFEDERACIÓN  
DE DISTRIBUIDORES MINORISTAS  
DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS**

**Presidente Ejecutivo**  
David Jiménez Mejía  
321-6113503  
presidenteejecutivo@comcecolombia.com

**Presidente Gremial**  
Raúl Nuñez Marín  
315-411201  
presidentegremial@comcecolombia.com

**Teléfono**  
321-6113503

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



**ASOCIADOS  
ESTACIONES DE SERVICIO  
DE COLOMBIA**

**Presidente Junta Directiva**  
Juan Carlos Molina Madrid

**Presidente Ejecutivo**  
Juan Fernando Prieto Vanegas

**Dirección - Teléfono**  
Calle 34 N° 65 - 139, Medellín  
(604) 3202350

**Email**  
comunicaciones@edsasociados.com

**Website**  
[www.edsasociados.com](http://www.edsasociados.com)



**CORPORACIÓN  
DE EMPRESARIOS  
DE COMBUSTIBLES DEL SUR**

**Presidente**  
Stella Naranjo García

**Directora Ejecutiva**  
Luz Mila Moyano Vargas

**Dirección - Teléfono**  
Calle 19 N° 6-20 Oficina 202, Barrio Quirinal,  
Neiva (Huila)

**Teléfonos**  
(608) 874 4744 / 315-7954258 / 312-5849754

**Email**  
combussur1@hotmail.com  
combussurhuilacaqueta@gmail.com



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

**Presidente**  
Héctor Yesid Martínez Ávila

**Directora Ejecutiva**  
Ingrid Alexandra Cárdenas Martínez

**Dirección - Teléfono**  
Carrera 1F N° 40 - 195 Oficina 320  
Edificio Enterprise Tower, Tunja  
(608) 742 0529 / 317-5009083

**Email**  
asociaciondessorientecolombiano@gmail.com

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

**Asistente Contable y Administrativa**

Nidia Janeth Peña

**Dirección - Teléfono**

Carrera 16A N° 78-75. Oficina 601, Bogotá D.C.  
(601) 7649500 / 315-8391655 / 318-7346906

**Email**

directorejecutivo@fecec.co

**Website**

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



**Presidente Junta Directiva**

Juan Carlos Molina Madrid

**Dirección - Teléfono**

Carrera 13 A N° 90 - 21 Ofc 405 Edificio Visión  
(601) 7324465 - 3165257770

**Email**

contacto@comce-soldicom.com

**Website**

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



**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  
(607) 6363315 / 315 2766561

**Email**

contactofebecol@gmail.com



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

**Presidente**

Ángel Rodrigo Roncancio Sierra

**Dirección - Teléfono**

Calle 98 N° 22-64 Oficina 415, Bogotá D.C.  
(601) 3466791 / 321-4511874

**Email**

fedispetrol@hotmail.com

**Website**

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



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

**Presidente**

Oscar Mauricio Rojas Rojas

**Directora Ejecutiva**

Sandra Cecilia Awakon Ramos

**Dirección - Teléfono**

Calle 4ª N° 35-62, Barrio San Fernando, Cali  
(602) 5584890 / 318-7080180

**Email**

direccionejecutiva@sodicom.com.co

**Website**

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



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

**Presidente**

Próspero Ribera León

**Directora Ejecutiva**

María Eugenia Martínez Rodríguez

**Dirección - Teléfono**

C. Comercial Bolívar Local H5 - 2  
Av. Demetrio Mendoza, Cúcuta  
(607) 5762788 / 315-2522875

**Email**

asoestacionesdeservicios@gmail.com

# LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS DE LOS COMBUSTIBLES

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.

# NOS VOLVIMOS VIEJOS...

Es claro que nos volvimos viejos, pero eso no quiere decir que nuestros negocios también se hayan vuelto así. Hoy, más que nunca, las Estaciones de Servicio son protagonistas del desarrollo de Colombia.

Por: Un Distribuidor Minorista de Combustibles

**E**stá terminando el 2023 y completamos casi el primer cuarto de este nuevo siglo. Se dice fácil, pero al volver la mirada atrás nos damos cuenta cómo han pasado los años. Nos pasa con nuestra familia cercana, pero también con esa otra familia que hemos adoptado en nuestros lugares habituales de trabajo.

En muchos casos pareciera que el tiempo se detuvo, pero realmente el tiempo pasa y muy rápido. Vemos los cambios que se van generando, pero muchas veces no somos conscientes de ellos y, sobre todo, de lo que implican para nosotros. Seguimos haciendo las cosas de la misma manera y, lo peor, seguimos obteniendo los mismos resultados de siempre. Pasa con nuestras vidas y pasa con nuestros negocios.

No podemos esperar resultados diferentes si seguimos haciendo las cosas de la misma manera. Eso es claro. Por eso el desafío de pensar y actuar diferente se impone en nuestra actividad.

Ser un distribuidor minorista de combustibles en la época actual representa todo un desafío. Entender el negocio con todas sus variables y adaptarse a los cambios resulta una tarea compleja.

Y se vuelve más difícil con los años, con el paso de una generación a otra. Nos vamos volviendo viejos y entender cómo funciona el negocio al que le hemos dedicado nuestra vida se vuelve un acertijo.

Es verdad que el oficio del empresario de los combustibles ha cambiado y, por lo tanto, debemos cambiar nuestra manera de abordarlo, de entenderlo y, sobre todo, de aprovecharlo.

Entender, por ejemplo, que debemos comportarnos como verdaderos empresarios, analizar las cifras de nuestros negocios, conocer la realidad que rodea la actividad que desarrollamos y tomar las decisiones que nos afectan con información seria y argumentada.



Una estación de Servicio es tan importante en un municipio como un hospital, como un colegio, como un supermercado o como una alcaldía



vuelto así. Hoy, más que nunca, las Estaciones de Servicio son protagonistas del desarrollo de Colombia. ¡Nosotros somos los primeros que debemos creernos ese cuento y actuar en consecuencia! ☎

Nuestros negocios son verdaderas empresas, pymes que aportan al desarrollo económico de un territorio y al fortalecimiento de una comunidad. Una estación de Servicio es tan importante en un municipio como un hospital, como un colegio, como un supermercado o como una alcaldía.

Desarrollamos un servicio público, que resulta esencial, y por eso hacemos presencia en los 1.104 municipios del país. Deberíamos ser conscientes de eso y destacar el papel fundamental que adelantan los empresarios de los combustibles. Somos un sector relevante en Colombia y los primeros que deberíamos entender eso somos nosotros.

Es claro que nos volvimos viejos, pero eso no quiere decir que nuestros negocios también se hayan

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

# PREMIUM



ISSN 19092482



PRÓXIMA  
**EDICIÓN**  
MARZO 2024

No **47**

RESERVE SU ESPACIO PARA

**PAUTA PUBLICITARIA**

Publicidad y Ventas

**Ivonne Angarita T**

ivonneangarita@gmail.com



**FECEC**

Federación de Estaciones de Combustibles  
y Energéticos de Colombia

DESDE 1999

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

 (601) 316 3904051



www.fecec.co



Una voz, una fuerza diversa.

Administrador de:

**SOLDICOM**  
FONDO DE PROTECCIÓN SOLIDARIA

# Somos la voz y representamos

## a los distribuidores minoristas de combustibles y energéticos de Colombia



Promovemos la libertad de empresa, la competencia leal y la prestación eficiente y con calidad del servicio público de distribución minorista de combustibles.

### ¡Somos una voz, una fuerza diversa!

