

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

PREMIUM

ISSN 19092482

MARZO
2025



LLEGAMOS A LA EDICIÓN

50



FECEC
FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES
Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

DESDE 1999

CUPOS DE COMBUSTIBLE EN LA FRONTERA:
¿PARCHE O SOLUCIÓN?

P / 22

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



¡Gracias por estar siempre a nuestro lado!

- A todos nuestros lectores que durante **50 ediciones** y más de **20 años** han
- acompañado este proyecto editorial de la revista **EDS PREMIUM**, la única publicación que llega a los distribuidores minoristas del país y que se ha convertido en su mejor aliado, edición tras edición.

Queremos seguir contribuyendo a que sus Estaciones de Servicio sean cada vez más eficientes, seguras, rentables y sostenibles. Trabajamos con un solo propósito: **entregar información útil a todos nuestros lectores.**

PREMIUM

Una publicación de  **FECEC** FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA DESDE 1999

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

 (+57 1) 316 3904051

 www.fecec.co

Calidad y Compromiso

Uniformes, calzado y seguridad industrial.

t84
uniformes



PETROBRAS



PETROMIL



ZEUSS

PRIMAX

OCTANO

www.taller84.com

LinkedIn
Confecciones Taller84



Instagram
Confeccionest84



E-mail
oficina@taller84.com



Pbx
(601) 7043536



Móvil
(601) 315 2618932



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



CONTENIDO

PORTADA UN VIAJE A TRAVÉS DEL TIEMPO	6	26	MERCADOS 'LA INNOVACIÓN ES FUNDAMENTAL...
PORTADA LA VOZ DE LOS MINORISTAS	12	28	ENTREVISTA LA AGENDA DE LA CREG FRENTE A LAS EDS
PORTADA CAOS Y FE	16	30	AMBIENTAL ¡PILAS CON EL MANEJO DE LOS VERTIMIENTOS...
COMCE AVANZA 'A TRAVÉS DEL FONDO LOGRAMOS HACER...	20	33	LA VOZ DEL MINORISTA EL PORVENIR DE DIANA
ECONOMÍA CUPOS DE COMBUSTIBLE EN LA FRONTERA...	22	36	DIRECTORIO LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS...
MERCADOS 'NUESTRO RETO ES OFRECER EXPERIENCIAS...	24	38	OPINIÓN EL TRIUNFO DE LOS NADIES



ALEJANDRO RIBERO RUEDA
DIRECTOR
directorejecutivo@fecec.co

MAURICIO VELOZA POSADA
EDITOR
mauricio.veloza@gmail.com

IVONNE ANGARITA
PUBLICIDAD Y VENTAS
ivonneangarita@gmail.com
57+ (1) 316 3904051

DAVID GALVIS VELOZA
ARTE, DISEÑO GRÁFICO
dgalvisv08@gmail.com

COMITÉ EDITORIAL

JOHAN EFRAÍN MEJÍA MEJÍA
ALEJANDRO RIBERO RUEDA

MAURICIO VELOZA POSADA
IVONNE ANGARITA

COLABORADORES

ÁNGELA ÁLVAREZ / GLORIA FALAGÁN / NICOLÁS BORDA / ÓSCAR BLANCO / DAVID JIMÉNEZ / JULIÁN CABEZA ARGOTE / JUAN JOSÉ MARTÍNEZ / WILLIAM ABEL MERCADO / MAYERLIN OLIVERA / DIANA PATRICIA ARTUNDUAGA / TERPEL

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.

WWW.FECEC.CO

f **Agremiación Fecec**

@agremiacionfecec

@_fecec

TELÉFONOS
60 (1) 764 9500
60 (1) 796 8516

DIRECCIÓN
CRA. 16A N° 78-75 OFICINA 601
BOGOTÁ D.C. COLOMBIA

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**

IMPRESO EN COLOMBIA POR **IMAGEPRINTING LTDA**

¡GRACIAS POR ESTAS 50 EDICIONES!

Quiero agradecer a todas esas personas que han puesto su esfuerzo, tiempo y dedicación para permitir que durante **50 ediciones** de la revista y casi **25 años** de circulación nuestra publicación permanezca viva y activa en este sector.

 **ALEJANDRO RIBERO RUEDA**
DIRECTOR EJECUTIVO FECEC

Nuestra revista Estaciones de Servicio Premium ya completa 50 ediciones. Son 25 años de trabajo ininterrumpido de muchas personas quienes a lo largo de este periodo la han engrandecido y llevado al sitio que ocupa en los corazones de los distribuidores minoristas del país, quienes la reconocen como el medio escrito por excelencia del sector.

Aprovecho este espacio para agradecer a sus fundadores, en especial a Alejandro España y María Letizia de Luca, quienes aún hoy se encuentran activos en el sector y constantemente nos acompañan con aportes al interior de FECEC, gremio que la edita y prepara con todo el gusto y cariño para todos nuestros lectores, por esta idea maravillosa de una revista y su ardua labor de iniciar este proyecto a comienzos de este siglo.

Después de varios años al frente de FECEC, puedo decir que he tenido la oportunidad de trabajar en la revista con personas comprometidas con esta publicación, que han hecho ingentes esfuerzos para mantenerla viva y actualizada, logrando que se mantenga como un medio de información y formación para todos nuestros lectores, con artículos de interés para la operación de las estaciones de servicio.

Me faltarían palabras para nombrar a todos los colaboradores que en estos 25 años han hecho su aporte a nuestra revista, por ello quiero agradecer de manera general a todas esas personas que han puesto su esfuerzo, tiempo y dedicación

para permitir que durante 50 ediciones de la revista y casi 25 años de circulación nuestra publicación permanezca viva y activa en este sector.

Quiero agradecer también a nuestros pautantes, que con su aporte económico permiten solventar los costos de producción de la revista en cada edición; ojalá este esfuerzo haya sido retribuido con creces a lo largo del tiempo.


Finalmente, quiero agradecer también a todos esos distribuidores minoristas de combustibles que han compartido sus

bellas historias de vida con todos nuestros lectores; han sido experiencias de vida geniales y únicas, que muestran la capacidad de trabajo, constancia y tenacidad de los pequeños empresarios de los combustibles, siempre resilientes ante las adversidades que ha tenido que enfrentar el país y nuestro sector.

Quiero hacerles una invitación especial a que nos unamos como sector. Y quiero invitar a nuestros amigos distribuidores minoristas de combustibles que no hacen parte de ningún gremio a que se agramen, ojalá en alguno de los 10 gremios que hacen parte de COMCE.

Frente a la coyuntura electoral que se avecina en el segundo semestre de este año, los invito a que analicemos

cuáles son las opciones políticas que convienen a la distribución minorista de combustibles, y en especial a Colombia, para retomar el rumbo de la prosperidad, el orden y el desarrollo que parece hemos perdido.

¡Disfruten esta edición especial, que incluye los 50 hitos que han marcado la evolución de las estaciones de servicio en Colombia! 



Son 25 años de trabajo ininterrumpido, siempre en los corazones de los distribuidores minoristas del país, quienes la reconocen como el medio escrito por excelencia del sector.

UN VIAJE A TRAVÉS DEL TIEMPO

Los invitamos a que nos acompañen en este viaje por los **50 hitos** que han marcado la evolución del sector de Estaciones de Servicio en Colombia en lo corrido del **siglo XXI**, a propósito de la publicación de la **edición 50 de la revista EDS Premium**.

Hace 50 ediciones nació la revista EDS Premium, con el propósito de ser un faro informativo para un sector en constante evolución. Desde su primera publicación, hemos sido testigos de cambios tecnológicos, regulatorios y comerciales que han transformado la forma en que operan y se perciben las estaciones de servicio en Colombia y el mundo.

A través de estos 50 hitos, queremos narrar los momentos clave del sector, desde la llegada de combustibles más limpios, pasando por crisis de abastecimiento, ajustes en la regulación y el desafío de la transición energética.

Hoy, al celebrar nuestras 50 ediciones, queremos hacer un recorrido por los hechos más significativos de los últimos 25 años y resaltar cómo ha cambiado el panorama de las estaciones de servicio en Colombia y el mundo.



INFOGRAFÍAS:
DAVID
GALVIS VELOZA

1 DESCENTRALIZACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN (1990)

Durante la década de los 90 se empezó a descentralizar la distribución de combustibles en Colombia. Empresas privadas comenzaron a tener más participación en la importación y comercialización de combustibles, lo que rompió con el monopolio estatal que tenía la Ecopetrol.

2 LLEGADA DE GRANDES MARCAS AL MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES (2000)

Mobil, Esso, Shell y Texaco fortalecen su presencia en Colombia.



3 **PETROMIL**
(2003)

Nace la red de estaciones de la mayorista Petromil en la ciudad de Barranquilla (2003).



4 **ADÍÓS A LA GASOLINA CON PLOMO EN COLOMBIA** (1995)

En el mundo se eliminó completamente el plomo de la gasolina en 2021.

5 **CRISIS DEL PRECIO DEL PETRÓLEO** (1999-2002)

El desplome del precio del crudo impacta el sector.

7 **REGULACIÓN DEL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES Y SUBSIDIOS** (2000-2015)

Gobierno mantiene subsidios a la gasolina y al diésel, afectando su precio en las estaciones.

6 **PRIMERAS REGULACIONES DE SEGURIDAD AMBIENTAL** (2002)

En 2002 se implementan normativas más estrictas para el manejo de los combustibles.

8 **FEPC**

Nace el Fondo de Estabilización de los Precios de los Combustibles (FEPC) para atenuar las fluctuaciones de los precios de los combustibles.



9 **NACE LA MEZCLA CON BIOCOMBUSTIBLES** (2005)

Desde 2005 se comienza a mezclar etanol con gasolina y biodiésel con ACPM.

10 **BRÍO** (2005)

Nace Brío como empresa mayorista de distribución de combustibles de propiedad de distribuidores minoristas de combustibles.

11 **EXPANSIÓN DEL GAS NATURAL VEHICULAR (GNV)**

Aumento de estaciones con GNV, gracias a incentivos gubernamentales.

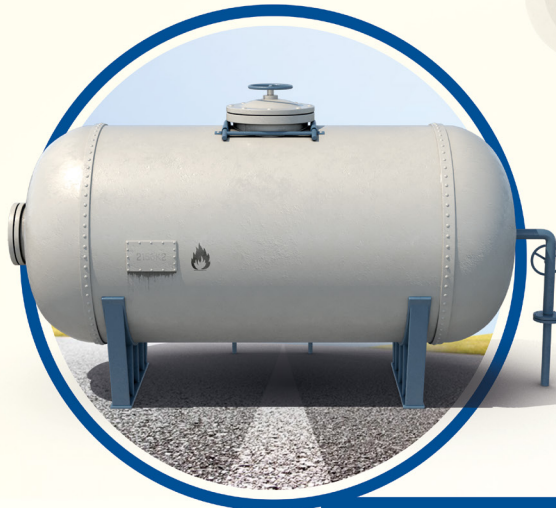


12 CRECIMIENTO DE TIENDAS DE CONVENIENCIA

Las estaciones comienzan a integrar tiendas y servicios complementarios.

13 AUTOMATIZACIÓN DE ESTACIONES DE SERVICIO

Primeras estaciones con sistemas digitales de control y monitoreo.



14 PRIMERAS ESTACIONES CON AUTOSERVICIO EN LATINOAMÉRICA

Algunas marcas prueban este modelo, aunque en Colombia no se masifica.

15 SICOM (2008)

Se formaliza el sector de la distribución minorista de combustibles con la entrada del sistema SICOM (2008) y se formalizan las relaciones laborales, pasando a ser un sector generador de empleo formal.

16 RETIE (2008)

Entra en vigencia el Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas (RETIE) para instalaciones nuevas (2008).

17 INNOVACIÓN DIGITAL Y SERVICIOS EN LÍNEA

Se incorporan tecnologías digitales para mejorar la experiencia del consumidor como el pago móvil en estaciones de servicio, sistemas de fidelización digital, aplicaciones para encontrar estaciones de servicio cercanas y, en algunos casos, el uso de plataformas para consultar precios de combustibles en tiempo real.

18 CREG (2011)

El Ministerio de Minas y Energía delega a la CREG algunas funciones relacionadas con el sector de combustibles líquidos (2011).

19 TERPEL (2011)

Consolidación de Terpel como líder en el mercado colombiano de combustibles.

21 GRUPO UNO COLOMBIA SAS (2013)

Se hace la compra de Biomax por parte del grupo Uno Colombia SAS (2013).

22 OCTANO (2014)

Nace la mayorista de capital colombiano Octano (2014).

20 BIOMAX - BRÍO (2011)

Biomax adquiere a la mayorista Brío y consolida una red de cerca de 700 estaciones de servicio (2011).

23 MAYOR CONTROL SOBRE CALIDAD DE COMBUSTIBLES

La regulación exige reducción del contenido de azufre en diésel.



24 PROCESO DE CONSOLIDACIÓN



Inicia el proceso de consolidación de la integración horizontal en grupos económicos de operadores de EDS.

25 PUMA ENERGY 2015

Llega a Colombia la operación de estaciones de servicio de Puma Energy, que hoy cuenta con más de 100 EDS en todo el país (2015).



PRIMAX 2018 **26**

Primax compra el negocio de estaciones de servicio de ExxonMobil en Colombia y Terpel compra del negocio de lubricantes de Mobil (2018).

PAGOS DIGITALES Y TARJETAS DE FIDELIZACIÓN **27**

Se masifican los sistemas electrónicos de pago y fidelización en estaciones de servicio.

TRANSICIÓN DE COMBUSTIBLE CONVENCIONAL A DIÉSEL LIMPIO **28**

Colombia inicia un plan para disminuir la contaminación generada por combustibles fósiles.

SE FORTALECE EL CONCEPTO DE ESTACIONES MULTIPROPÓSITO **29**

Servicios adicionales como lavado, mecánica rápida y zonas de descanso.

50 EDICIONES APOYANDO AL SECTOR

Durante estos **25 años** de circulación ininterrumpida, la revista Estaciones de Servicio Premium ha sido la relatora de la historia del crecimiento y transformación del sector de estaciones de servicio en Colombia. Celebramos estas 50 ediciones con la certeza de que el camino hacia la modernidad, la sostenibilidad y la innovación apenas comienza. ¡Vamos por 50 ediciones más!



30 PRIMERAS ELECTROLINERAS EN COLOMBIA

En 2018 se inauguran estaciones de carga para vehículos eléctricos.



31 COMCE (2019)

Nace la confederación COMCE (2019) y asume por primera vez la administración del Fondo Soldicom (2023).

33 LAS ESTACIONES HÍBRIDAS LLEGAN A COLOMBIA

Se combinan combustibles tradicionales con GNV, hidrógeno y electricidad.

32 COVID-19 (2020)

Impacto del COVID-19 en las estaciones de servicio (2020) y recuperación del sector pospandemia (2021): Se restablece la demanda de combustibles tras la crisis sanitaria.

34 EDS HIDRÓGENO (2023)

Colombia inaugura su primera estación de hidrógeno para movilidad sostenible en el transporte de carga (2023).

35 REGULACIÓN DE COMBUSTIBLES VERDES

Nuevas normas para fomentar el uso de biocombustibles y energías renovables.

36 NUEVO REGLAMENTO TÉCNICO (2022)

Entrada en vigor del nuevo Reglamento Técnico para Estaciones de Servicio (2022): Resolución 40198 de 2021.

37 NUEVO SICOM (2023)

El Nuevo SICOM entra en funcionamiento (2023).

38 INVERSIÓN EN MOVILIDAD ELÉCTRICA POR PARTE DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

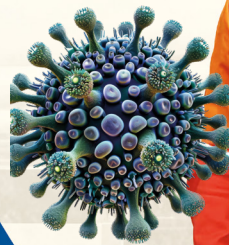
Proyectos piloto con electrolineras en varias ciudades. Terpel pone en marcha la primera red de electrolineras del país.

39 FACTURA ELECTRÓNICA (2024)

Inicia la obligación de facturar electrónicamente las ventas de combustibles en las EDS (2024).

40 NACE UN NUEVO CONSUMIDOR

El comportamiento del consumidor está cambiando y crece la demanda de estaciones de servicio que ofrecen servicios rápidos y convenientes.



41 EXPANSIÓN DE ESTACIONES DE CARGA RÁPIDA EN COLOMBIA

El comportamiento del consumidor está cambiando y crece la demanda de estaciones de servicio que ofrecen servicios rápidos y convenientes.

42 TRANSFORMACIÓN DE LAS ESTACIONES DE COMBUSTIBLE EN CENTROS MULTISERVICIO

El comportamiento del consumidor está cambiando y crece la demanda de estaciones de servicio que ofrecen servicios rápidos y convenientes.

43 ADAPTACIÓN DEL SECTOR ANTE LA REDUCCIÓN DEL CONSUMO DE GASOLINA

El comportamiento del consumidor está cambiando y crece la demanda de estaciones de servicio que ofrecen servicios rápidos y convenientes.

44 LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL REVOLUCIONA LA OPERACIÓN DE EDS

Optimización del control de inventarios y servicio al cliente.

45 AUTOMATIZACIÓN TOTAL

Automatización total de estaciones en países desarrollados.



46 PRIMEROS INCENTIVOS GUBERNAMENTALES A LA ELECTROMOVILIDAD

Descuentos en impuestos y peajes para autos eléctricos.

47 COMBUSTIBLES SINTÉTICOS COMO ALTERNATIVA VIABLE

Empresas como Porsche lideran proyectos.

49 REDUCCIÓN DE SUBSIDIOS A LOS COMBUSTIBLES FÓSILES

Iniciativas de gobiernos para incentivar energías limpias.

48 USO DE BLOCKCHAIN EN LA TRAZABILIDAD DE COMBUSTIBLES

Mayor control sobre la procedencia del producto.

50 MAYOR INTEGRACIÓN DE ESTACIONES CON ENERGÍAS RENOVABLES

Paneles solares y almacenamiento energético.

CINCO HITOS ADICIONALES DE LAS EDS

- Se establece la obligación de reportar los vertimientos generados en estaciones de servicio a la autoridad competente (2010).
- Se implementó el sistema QA/QC para controlar la calidad de los biocombustibles en Colombia (2012).
- Se expide el reglamento técnico para la certificación de surtidores de combustibles líquidos en estaciones de servicio (2018).
- Terpel y Primax Colombia lanzan dos nuevas gasolinas tipo extra de 98 octanos al mercado colombiano (2021).
- Llega el Diesel Premium al país a través de varias mayoristas que lo comercializan en sus estaciones (2021).

LA VOZ DE LOS MINORISTAS

En conmemoración de nuestra **edición 50**, quisimos incluir algunos testimonios de propietarios y operadores de estaciones de servicio, que han sido testigos de la evolución de la distribución minorista de combustibles en Colombia y, a su manera, han enfrentado los vaivenes de un mercado que se ha venido transformando en los últimos **25 años**. Estas son sus historias.

‘ESTE ES UN NEGOCIO QUE YO LO AMO’: GLORIA FALAGÁN

Gloria Falagán lleva 35 años vinculada al sector de la distribución minorista de combustibles y con su Estación de Servicio El Golazo, ubicada en Tame (Arauca), presta su servicio todos los días a los habitantes de esta región, especialmente afectada por situaciones de orden público.

Para ella, el cambio del negocio de la distribución minorista desde que inició operaciones en su estación de servicio ha sido notable.

“Ha sido un gran cambio. Cuando inicié con el negocio no había tanto requerimiento, pero ahora gracias a la tecnología esta actividad ha evolucionado mucho. El cambio ha sido positivo porque ahora tenemos más herramientas, incluso para transferir el dinero a la mayorista. A veces uno se siente muy

saturado es por tanto reglamento, porque el negocio es muy competitivo y la ganancia no se presta para cubrir tantos gastos, especialmente nosotros en la zona de frontera que tenemos un cupo limitado”.

Y agrega: “Además, los temas de orden público que afectan la actividad y es un desgaste para los empresarios. Muchas veces nos sentimos desprotegidos. Lo que más afecta en el buen funcionamiento de las estaciones es el orden público. Y la compe-


tencia. Eso debía tener una regulación porque hay muchas estaciones, eso no ayuda mucho en las ventas”.

Frente a las condiciones para operar eficientemente su estación de servicio en la actualidad, Gloria tiene claro su pensamiento. “Claro, ahora son muchísimo mejores. Lo que uno quiere como dueño de una estación es prestar un buen servicio, estar actualizado con las normas, que el cliente se sienta satisfecho y uno sentirse orgulloso de tener su empresa”, dice.

El amor por su negocio es incondicional, a prueba de todo.

“Este es un negocio que yo lo amo. Me gusta porque empecé conociéndolo, unándome las manos del combustible, y eso hace que uno quiera su negocio porque lo conoce. Claro que me gustaría tener otra estación. Lo conozco tanto, que si llega un empleado a mi estación le puedo enseñar porque tengo el conocimiento. Lo único que me detiene es la edad, porque no todo en la vida es plata”.

Y agrega: “Cuando uno conoce su negocio se encariña, uno quiere que su negocio esté mejor, que los empleados tengan buenas condiciones y por eso trabajo todos los días.

Frente al panorama actual de la distribución minorista de combustibles, especialmente en su región, la tiene muy clara. “Yo lo único en lo que no estoy de acuerdo es en tener una sola mayorista que surta todo el departamento. Eso es agotador. El margen del minorista no es tan rentable como debería ser y estamos sometidos a las exigencias de un solo mayorista. La competencia mejora los precios, pero de eso no gozamos. Estar aquí es para valientes, no es fácil”, concluye Gloria. 



Su visión del negocio de la distribución minorista de combustibles en Colombia es muy clara

“Hace 25 años éramos un negocio que tenía un margen protegido y era solamente abrir y que llegaran los clientes. Éramos apenas 2.000 estaciones y hoy llegamos a más de 6.000. Hoy, las estaciones de servicio deben tener otros ‘ganchos’ porque los márgenes son muy pequeños. Hoy es más un negocio inmobiliario, es un negocio de locales y servicios complementarios”.

Y agrega: “Pensar que una estación de servicio funciona solamente con la venta de combustible es muy difícil. No es el mismo negocio de antes, es otro tipo de negocio. Aparte tenemos regulaciones nuevas y hemos tenido que invertir para mantener nuestros negocios. No es el mismo y somos demasiados”.

Pero ¿han mejorado las condiciones para operar eficientemente?

“Si claro. Hoy es más seguro trabajar en una estación de servicio y para los clientes es un sitio suficientemente confiable para que pueda entrar con su vehículo. Las estaciones son más seguras y tienen mucha más conciencia del servicio que prestan”, asegura Óscar.

Pero es claro en afirmar que, si tuviera los recursos para hacer una inversión, hoy en día no lo haría en una estación de servicio.

“No lo haría porque son negocios de mucha inversión con bastante incertidumbre para el retorno. Era un buen negocio hace 30 años. Ahora, si tengo un proyecto donde hay una EDS y hay comercio u otro tipo de negocios que generen renta si lo puedo pensar; pero solo estación con venta de gasolina y diésel no. En los centros urbanos grandes hay muchas estaciones en venta y pocos proyectos nuevos porque casi nadie evalúa ese tema”, señala convencido.

Y frente a cómo ve el panorama actual de la distribución minorista de combustibles en el país, su pensamiento es muy enfocado.

“Este es un sector que le aporta a la economía del país, pero que tiene que mejorar sus rentabilidades y generar otras alternativas. Debemos pasar de ‘gasolineros a gulosinos’




ÓSCAR BLANCO
DISTRIBUIDOR MINORISTA

‘DEBEMOS PASAR DE ‘GASOLINEROS A GOLOSINEROS’: ÓSCAR BLANCO

Óscar Blanco pertenece a una familia que lleva más de 50 años vinculada al sector de hidrocarburos. Desde 1983 ejerce su actividad como distribuidor minorista de combustibles a través de la empresa Central de Combustibles y Lubricantes, que opera varias estaciones de servicio en Bogotá y Soacha.

ros’, que haya una buena oferta de servicios que nos vuelvan un negocio atractivo y un gancho para el combustible. Debemos seguir modernizándonos, tener mejores equipos, ser más eficientes y prestar mejores

servicios. Tenemos muy buena confiabilidad por parte de Ecopetrol, pero dependemos de un solo proveedor. El negocio se debe diversificar para hacerlo mucho más atractivo”, concluye. 



‘ESTE ES UN NEGOCIO COMO CUALQUIER OTRO, QUE IMPLICA SUS RETOS, PERO ES UN BUEN NEGOCIO’

Desde mi perspectiva el cambio ha sido muy amplio. La competencia es cada vez mayor. Cuando iniciamos había muy pocas estaciones y hoy en día se abren cada vez más estaciones por la zona, lo que hace que la competencia sea mucho más fuerte y a nivel de galonaje se haya disminuido la venta. Solo en nuestro corredor hay más de 10 estaciones en un rango de menos de dos kilómetros”, asegura frente al cambio del negocio de la distribución minorista en las últimas décadas.

Pero, ¿por qué asumió las riendas de la estación a los 30 años, siendo ya una abogada con un futuro promisorio?

“En el 2020 mi papá estuvo hospitalizado y tuvo varias consecuencias a nivel de salud


Aunque **Ángela Álvarez** lleva apenas tres años al frente de la Estación Texaco 9 Inversiones y Petróleos, ubicada en la calle 6ª. con carrera 27, en el barrio Ricaurte de Bogotá, ella hace parte de la segunda generación que opera esta estación desde 1997 -hace cerca de 30 años-, siempre con la bandera Texaco, primero en arriendo y luego en propiedad.

que lo obligaron a alejarse del negocio. No era una opción dejarlo todo a la deriva, entonces tomé la decisión de retirarme de mi carrera de abogada que ya tenía por 8 años y asumí la gerencia de la estación. Si creo que tomé la decisión adecuada y no me arrepiento. Estoy convencida de eso. He aprendido mucho en los últimos tres años. Esto es un reto y hoy siento que tengo

mucho por aportar a la estación y ver cómo podemos crecer”, señala Ángela.

De hecho, afirma convencida que si tuviera la disponibilidad económica invertiría nuevamente en una estación de servicio. “Este es un negocio como cualquier otro, que implica sus retos, pero es un buen negocio”, dice.

Desde su punto de vista, la nueva reglamentación ha generado un impacto a nivel de costos y procesos adicionales en la estación, que si bien contribuyen a tener una estación más segura sí implican una carga adicional en la parte económica. “Si es por un tema de seguridad, está perfecto”, asegura.

Su percepción del panorama actual de la distribución minorista de combustibles es sombría, pero a la vez esperanzadora. “El sector está bastante complejo por la regulación relacionada con las estaciones, la carga tributaria y la situación general del país. El desabastecimiento de combustible es complejo, pero hay oportunidades de mejora. Nos falta mucho camino como país para llegar a una transición energética en buenos términos. Falta mucho por hacer”, concluye Ángela. 



‘LA GENTE HOY BUSCA ES DÓNDE SENTIRSE CÓMODA Y QUE EL SERVICIO SEA ÁGIL’: NICOLÁS BORDA

Su familia opera una de las estaciones más tradicionales y antiguas de Bogotá, la Estación de Servicio Texaco 10, ubicada en la carrera 7 con calle 123, que funciona desde los años 60 y desde hace casi 40 años hace parte del patrimonio de la familia Borda.

■ ■ Llevamos más de 40 años en operación. Pasamos de vender Acpm a camiones, volquetas y buses a vender hoy combustibles a un sector premium de carros de alta gama. El cambio ha sido total”, señala Nicolás Borda, quien hace parte de la tercera generación que maneja la estación.

“Este corredor es de los más importantes de la ciudad y siempre ha tenido un flujo muy bueno. Competencia siempre hemos tenido cerca. La entrada de las energías alternativas como el gas o los vehículos eléctricos sí nos ha bajado un poco el galonaje de los líquidos, pero también nuestro mercado ha crecido. Nos mantenemos con un buen volumen de clientes. Somos de las pocas estaciones que han logrado mantener sus servicios complementarios, que no están relacionados con la comida”, afirma Nicolás.

La estación siempre ha mantenido un lubri-centro, un lavado de vehículos, un StarMart y la serviteca desde el comienzo de su operación. Su bandera siempre ha sido Texaco, por lo que sus clientes fieles han estado allí desde hace varias décadas.

“La fidelización de la marca ayuda mucho también. La calidad del combustible, la atención que manejamos y los protocolos nos hace un gran referente sobre la carrera séptima”, asegura Nicolás.


En su visión, los cambios en su negocio han permitido mejorar las condiciones para operar su estación de servicio con mayor eficiencia y seguridad.

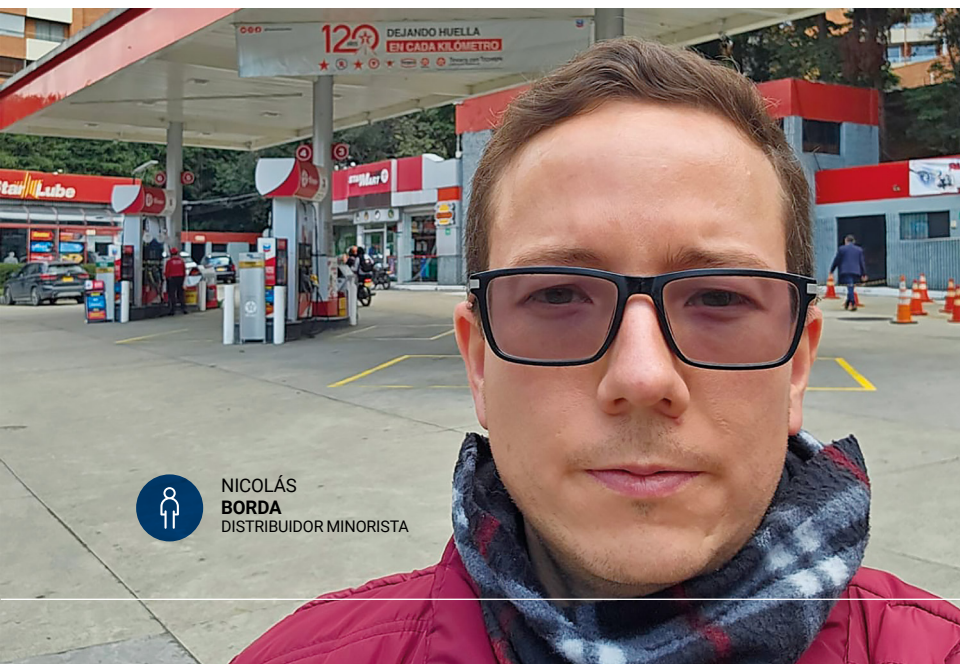
“Como todo negocio tiene que ir de la mano del avance de la tecnología, en la estación se han implementado nuevos sistemas, equipos más confiables y seguros. Hoy en día yo puedo verificar el estado de mi estación desde mi celular o desde un computador sin estar presente allí. Texaco es muy exigente en cuanto al mantenimiento y actualización de los equipos, por eso gran parte de las nuevas exigencias del reglamento técnico ya las teníamos implementadas hace años”.

Frente a la pregunta, ¿si tuviera los recursos para hacer una inversión, hoy en día lo vería a hacer en una estación de servicio? su respuesta fue contundente.



“La verdad si lo haría con una visión más hacia el futuro. Una estación dedicada a servicios como hidrogeno o vehículos eléctricos. Nosotros no nos podemos quedar solo con la venta de combustibles líquidos. Cada vez la presión de la comunidad es mayor para hacer estos cambios y uno tiene que estar abierto a eso y adecuarse a esa nueva realidad”, sostiene.

Sobre el panorama actual de la distribución minorista de combustibles, Nicolás tiene un claro pensamiento. “Cada vez es un sector más competitivo, por eso las estrategias de ventas deben ser cada vez más creativas y más enfocadas al servicio. Hace unos años se decía que las EDS venden una experiencia, pero eso ha venido cambiando. La gente hoy busca es dónde sentirse cómoda y que el servicio sea ágil. La gente está de afán”, concluye. 



NICOLÁS BORDA
DISTRIBUIDOR MINORISTA



CAOS Y FE

A propósito de nuestra **edición 50**, esta reflexión de un distribuidor minorista que ha acompañado el crecimiento de su estación con la lectura de esta publicación especializada. Así ven los lectores la evolución de su negocio.



**JOHAN
MEJÍA MEJÍA**
DISTRIBUIDOR MINORISTA DE COMBUSTIBLES

Hace 50 ediciones nació EDS Premium y han transcurrido un poco más de 20 años de este nuevo siglo. Hacer una pausa en el camino y mirar atrás nos permite entender lo lejos que hemos llegado.

Han sido más de dos décadas de cambios vertiginosos, de adaptación constante, de retos que nos han enseñado. Y si hay algo que he comprendido después de 19 años en esta industria, es que los empresarios de los combustibles nos movemos entre dos fuerzas opuestas: el caos y la fe. Esa es la dualidad de nuestra existencia.

Y si hay algo que he comprendido después de 19 años en esta industria, es que los empresarios de los combustibles nos movemos entre dos fuerzas opuestas: el caos y la fe. Esa es la dualidad de nuestra existencia.

sobre los márgenes, los cambios en los hábitos de consumo y la imparable ola tecnológica que revoluciona todos los procesos. Y, como si fuera poco, la transición energética, inminente e irreversible, que nos exige innovación y visión de futuro.

Desde la mirada del consumidor, sin embargo, la estación de servicio parece inmutable: la misma estructura, los mismos surtidores, el mismo producto, cada vez más costoso. Pero los que estamos detrás sabemos que, bajo esa aparente estabilidad, las placas tectónicas del sector nunca dejan de moverse.

Y ahí radica nuestro mayor reto: entender que el cambio no comienza en el patio de la estación, sino en la oficina de la administración.

El sector ha cambiado su morfología. De empresas familiares y pequeños empresarios, hemos pasado a un ecosistema donde los grandes grupos económicos y los fondos de inversión han entrado a transformar la dinámica del mercado. Ya no basta con mantenernos a flote en medio de la tormenta; debemos trazar el rumbo desde la estrategia, desde la toma de decisiones, desde una visión clara de hacia dónde vamos.

Con el tiempo nos acostumbramos a hacer preguntas sin respuestas inmediatas. A bus-

car alternativas. A tropezar, a levantarnos, a seguir adelante. Navegamos entre la disparidad del mercado, entre pequeñas estaciones y grandes grupos económicos, entre la incertidumbre y la necesidad de seguir operando.

Y entonces, cuando el caos parece abrumarnos, nos aferramos a nuestra fe. Fe, porque seguimos aquí. Porque, a pesar de la incertidumbre, debemos reinventarnos una y otra vez. Fe en que no estamos ante el fin de nuestros negocios, sino ante su transformación más importante. No estamos condenados a desaparecer, sino llamados a reinventar el fuego.



FOTOS:
JOHAN
MEJÍA MEJÍA

Desde el primer momento en que ingresamos a este sector nos enfrentamos al caos. Un caos que nos abruma y parece sobrepasarnos.

Lo primero es el bosque normativo, denso y en constante expansión: regulaciones ambientales, reglamento técnico, certificación de estaciones de servicio y surtidores de combustible, normativas de seguridad. Luego, la competencia creciente, la presión



Nuestra transformación debe partir de esa comprensión: ¿qué representa nuestra oferta para cada consumidor? La clave no es solo vender energía, sino adaptarnos a las nuevas necesidades de quienes la consumen.

El futuro no está en el combustible que vendemos, sino en la experiencia que ofrecemos. Debemos evolucionar de un modelo de negocio centrado en el vehículo a uno centrado en el cliente. Algunas estaciones deberán transformarse, adaptarse a las nuevas dinámicas de consumo, o incluso desinvertir en ubicaciones que ya no son viables. Pero, en esa evolución, se encuentra nuestra mayor oportunidad

Porque la mística de este negocio no está en cambiar su razón de ser, sino en darle la vuelta. Seguimos siendo distribuidores de combustibles y energéticos, pero debemos entender que lo que realmente compra el cliente no es solo combustible, sino comodidad, rapidez, variedad y servicio. Nuestra transformación debe partir de esa comprensión: ¿qué representa nuestra oferta para cada consumidor?

Si no fuese así, ¿por qué marcas como Re-bok en Estados Unidos están trabajando

para convertir estaciones de servicio en clubes de fitness para 2030? El mundo ya está pensando en nuevas formas de aprovechar estos espacios y en cómo las estaciones de servicio pueden reinventarse sin perder su esencia. La clave no es solo vender energía, sino adaptarnos a las nuevas necesidades de quienes la consumen.

El caos no es el enemigo. Es el significado. Es la señal de que estamos en movimiento. Por eso, más que nunca, debemos unirnos. No solo como gremio, sino como empresarios que formamos parte de uno de los sectores más estratégicos para el país. No podemos darnos el lujo de competir entre nosotros mientras el mundo cambia. Es momento de colaborar, de innovar, de construir juntos un futuro sostenible.

Porque tenemos una aspiración y una inspiración hacia la colectividad. El ser humano es gregario por naturaleza; buscamos reunirnos, trabajar en conjunto, crear comunidad. Y eso es, en esencia, lo que nos hace agremiarnos. Este no es un tema político ni de intereses particulares, es un trabajo de perseverancia, paciencia y persistencia. Es la convicción de que, si enfrentamos juntos los desafíos, podremos convertir la incertidumbre en oportunidad.

Una de nuestras grandes fortalezas como colombianos es el aguante, el ingenio y la capacidad de adaptación. A lo largo de la historia hemos demostrado que sabemos sortear las crisis, que no nos rendimos fácilmente. Y ahora, más que nunca, debemos dejar salir esas cualidades, esa colombianidad que nos hace recursivos, creativos y resilientes, para sacar adelante nuestras estaciones de servicio y nuestras familias.

Estoy seguro de que tenemos la madera para hacerlo.

Porque, al final, nuestra mayor fortaleza puede estar oculta dentro de nuestra mayor debilidad: la heterogeneidad. El valor no está en el producto que vendemos, sino en la diversidad de nuestras experiencias, de nuestros conocimientos, de las diferentes generaciones que han pasado por nuestras estaciones de servicio. Es en esa pluralidad donde se encuentra el potencial de construir algo nuevo, algo en común. ▮



¿Cuál es la mejor opción

EN TANQUES DE ALMACENAMIENTO PARA COMBUSTIBLE

en mi EDS?



En el momento de construir o remodelar una Estación de Servicio (EDS), llega inevitablemente la pregunta:

¿Qué tanque debo comprar?

Como es bien sabido, los tanques de almacenamiento de combustible se consideran el corazón de una EDS y es importante realizar una elección con criterio para proteger la inversión, minimizar los riesgos y los costos a mediano y largo plazo asociados con los mantenimientos.

A continuación, presentaremos un comparativo con las 2 opciones tecnológicas disponibles actualmente en el mercado y que seguro ayudará a tomar esta decisión:

ASPECTO	PLÁSTICO REFORZADO CON FIBRA DE VIDRIO (P.R.F.V.)	METÁLICOS (ACERO AL CARBÓN)
Resistencia a la Corrosión	<i>Cuando se cuentan con las materias primas adecuadas y certificadas para la contención de hidrocarburos, en este caso, combustibles oxigenados, el daño por corrosión es en la práctica inexistente.</i>	<i>Sucede principalmente por 2 razones: i) Interacción química con los combustibles y ii) Crecimiento microbiológico que origina la denominada corrosión bajo depósito, proceso que ocurre principalmente con el almacenamiento de mezclas diésel - biodiésel. Esto sucede cuando las superficies metálicas pierden los recubrimientos protectores.</i>
Durabilidad y Conservación	<i>Debido a su criterio de diseño, permiten soportar las condiciones adversas presentes en el subsuelo al mismo tiempo que garantizan la resistencia a la corrosión interna. Tiene una mayor vida útil.</i>	<i>La vida útil de los tanques de acero puede reducirse significativamente debido a la corrosión y al desgaste mecánico que supone una afectación a su estructura.</i>
Mantenimiento	<i>Debido a su resistencia inherente a la corrosión y a su durabilidad, requieren mantenimiento con mucha menor frecuencia lo que reduce costos a largo plazo.</i>	<i>Requieren un mantenimiento constante con el fin de prevenir la corrosión y de esta manera garantizar su integridad estructural. Esta situación puede demandar la aplicación de revestimientos protectores y la inspección regular, lo cual aumenta los costos operativos.</i>
Peso y Facilidad de Instalación	<i>Son significativamente más livianos, característica que hace mucho más fácil su izaje, transporte e instalación. Pese a esta condición propia de su naturaleza, no compromete su resistencia mecánica ni su durabilidad.</i>	<i>Mayor peso que hace de su manipulación y proceso de instalación, más complicado y costoso en comparación con los tanques de P.R.F.V.</i>
Compatibilidad con Combustibles Modernos	<i>Utilizando materias primas adecuadas y certificadas, asegura la compatibilidad con una amplia gama de combustibles, incluyendo mezclas de gasolina y cualquier concentración de etanol y mezclas de diésel y cualquier concentración de biodiésel.</i>	<i>Los combustibles actuales, como los biocombustibles, contienen componentes que aceleran la corrosión en los tanques de acero. Esto puede reducir de manera significativa la vida útil del tanque y aumenta la frecuencia y costos de mantenimiento.</i>

Entonces, ¿con quién puedo adquirir un tanque en PRFV, con materias primas certificadas y que cumpla con todos los requerimientos de la legislación actual (Resolución 40198 de 2022)?

Aquí estamos nosotros: Tank Tech.

Tank Tech, es una empresa colombiana especializada en la construcción de tanques de almacenamiento de combustible en Plástico Reforzado con Fibra de Vidrio (P.R.F.V.), certificados UL1316 (estándar recomendado en la Resolución 40198 de 2022).

Nuestra planta de producción está ubicada en Tocancipá - Cundinamarca y nos encanta que nuestros clientes nos visiten.

Ofrecemos una garantía de hasta 30 años, siempre y cuando se sigan las instrucciones de instalación y ofrecemos espacios de capacitación, acompañamiento y certificación de instalación, isin ningún costo!

Para más información y una atención personalizada, tenemos disponibles los siguientes canales de comunicación:

🌐 www.tanktech.com.co 📞 3160174804 - 3228978745 - 3145665981

¡Estamos atentos a recibir sus requerimientos y brindar la mejor solución!



‘A TRAVÉS DEL FONDO LOGRAMOS HACER MÁS VISIBLE NUESTRA INDUSTRIA’: COMCE

“Hoy en día podemos decir que se conoce más al Fondo Soldicom y la representación de los distribuidores minoristas a nivel país se ha fortalecido”, asegura **David Jiménez Mejía, presidente ejecutivo de COMCE**, al hacer el balance de los últimos dos años al frente del Fondo Soldicom.



¿Cuál es el balance general que usted hace de la administración del Fondo Soldicom por parte de COMCE en 2023 y 2024?

Los resultados son buenos. En estos dos años sentimos que multiplicamos exponencialmente la curva de productividad de Soldicom, que en estos fondos parafiscales consiste básicamente en la entrega de beneficios para todos los aportantes.

En el primer año, intentamos que los distribuidores minoristas conocieran más al Fondo

Soldicom a partir de la entrega de un sinnúmero de servicios. Queríamos crear un sentido de pertenencia por Soldicom. Dar legitimidad al manejo de los recursos. Llevamos el fondo a la gran mayoría de aportantes.

En el segundo año, garantizando la misma entrega de los beneficios que brindamos en el primer año, buscamos que nuestro sector se visibilizara más. Este es un gremio clave en la economía nacional; muy importante.

A través del fondo logramos hacer más visible nuestra industria, participar en impor-

tantos eventos de interés y acercar la voz de los distribuidores minoristas en los debates nacionales. Hoy en día podemos decir que se conoce más al Fondo Soldicom y la representación de los distribuidores minoristas a nivel país se ha fortalecido.

¿Cuál considera usted fue el mayor acierto y la mayor frustración de su gestión al frente de la administración del Fondo Soldicom?

El mayor acierto: la planeación. Comce entró por primera vez a administrar los recursos en 2023. Para lograr los resultados que obtuvimos -con una ejecución presupuestal superior al 95% en los dos años-, la planeación fue clave. Logramos sortear muchas dificultades gracias a la buena gestión del riesgo. Esto nos permitió anticipar muchas amenazas que debimos enfrentar sobre la marcha.

La mayor frustración: el corto tiempo. Logramos administrar el recurso por dos años. No es mucho en comparación con los años que lleva existiendo el fondo, desde 1989. Este es un proyecto de largo plazo. La continuidad es clave en estos casos para consolidar y mantener los buenos resultados.

¿Qué resultados concretos puede mostrar de su gestión, particularmente relacionada con los proyectos adelantados en estos dos años?

Todos los proyectos aprobados por la Junta directiva del Fondo Soldicom alcanzaron sus objetivos durante las dos vigencias. Entre los resultados alcanzados destaco los beneficios entregados como son: las pólizas RCE para las estaciones de servicio,



auxilios por verificación metrológica, por certificación de conformidad, kits de dotación para las EDS, capacitaciones, asesorías en materia jurídica, económica, ambiental y SST, donde logramos una cobertura superior al 95%, los foros y los congresos para los distribuidores minoristas, el estudio económico próximo a presentarse por la Universidad Externado sobre competencia económica, y la participación, en conjunto con el Ministerio de Minas y Energía, en la planeación de rutas electrolíneas en el país.

También destaco, de manera especial, el equipo de trabajo que hizo parte de cada uno de estos proyectos. Para ejecutar se necesita un equipo humano comprometido, con sentido de pertenencia, profesional y con vocación de servicio. Comce logró la consolidación de este equipo de trabajo.

¿Cuál es su percepción de lo que piensan los distribuidores minoristas de esta gestión adelantada por COMCE en los últimos dos años?

Comce es un gremio que ha crecido significativamente en estos últimos años. Es un



DAVID
JIMÉNEZ MEJÍA
PRESIDENTE
EJECUTIVO DE COMCE



gremio pensado desde las regiones que está actualmente conformado por 10 gremios regionales. La fuerza de la Confederación está en sus gremios asociados.

Como cualquier industria, un sector necesita un gremio que los represente, ojalá a to-

dos. Las estaciones de servicio están en los territorios y por lo mismo, gozan de las bondades del territorio. Escuchar a las regiones es clave para consolidar un gremio nacional. Creo que Comce ha generado una buena percepción en los distribuidores minoristas, no solo por nuestra buena gestión en el Fondo, sino por ese enfoque regional.

¿Desde su experiencia, qué falta por hacer para que los beneficios del Fondo Soldicom lleguen a todos los aportantes en todo el país? ¿Es tiempo de una reforma de estatutos del Fondo Soldicom?

Soldicom es un fondo de fomento creado para fortalecer la distribución minorista de combustibles en el país. Si tenemos eso claro, será suficiente para que esos recursos del fondo fomenten la actividad empresarial que ejercen los aportantes en el país. Que cada peso que recauda el Fondo se multiplique depende única y exclusivamente de ese enfoque sectorial. Todavía falta. Pero es un tema de gestión del recurso.

Comce logró pasar la última reforma de estatutos aprobada por la asamblea. Ya tenemos unos Estatutos más ajustados con la voluntad de sus aportantes. En adelante, dependerá de una buena administración del recurso. ▮



Comce entró por primera vez a administrar los recursos en 2023. Para lograr los resultados que obtuvimos -con una ejecución presupuestal superior al 95% en los dos años-, la planeación fue clave.



CUPOS DE COMBUSTIBLE EN LA FRONTERA: ¿PARCHE O SOLUCIÓN?

El esquema de cupos permite que ciertas poblaciones accedan a combustible más barato, pero también perpetúa el contrabando, la corrupción y la dependencia de un recurso que, tarde o temprano, dejará de ser el eje de la economía local.



**JULIÁN
CABEZA ARGOTE**
ECONOMISTA EXPERTO EN LA CADENA
DOWNSTREAM

Desde el amanecer, Miguel se despierta con la esperanza de un día mejor. A sus 52 años ha dedicado su vida a la agricultura en una vereda del Cesar, cultivando yuca, plátano y maíz para el consumo familiar y la venta local. Sin embargo, su trabajo depende de un insumo crucial: el combustible.

Antes de que el sol termine de salir, Miguel revisa su vieja motobomba, que extrae agua del río con diésel para regar sus cultivos. También necesita gasolina para su motocicleta, su único medio de transporte hacia el mercado. En teoría, debería beneficiarse de la política de cupos de combustibles subsidiados, vigente en 13 departamentos y 173 municipios. Pero la realidad es distinta.

Cada mañana, al llegar a la estación de servicio, se enfrenta a largas filas de camiones, taxis y viajeros que desvían su ruta para aprovechar el diferencial de precios. La medida, pensada para beneficiar a los pobladores locales, termina diluida en el mercado. Cuando Miguel finalmente alcanza la bomba, el despachador le informa resignado:

- No hay, don Miguel. Se acabó temprano con los camiones y los carros que vienen de paso.

No es la primera vez. El patrón se repite: el combustible subsidiado se agota rápido y, cuando vuelve a estar disponible, lo hace a

precio nacional, anulando cualquier beneficio. Miguel regresa a su finca con las manos vacías. Hoy no podrá regar los cultivos. Mañana, tal vez.

LA CRUDA REALIDAD

La política de cupos nació para reducir el costo de la gasolina y el diésel en municipios estratégicos y apoyar a las comunidades locales. Sin embargo, su aplicación ha revelado problemas estructurales: la falta de focalización y el aprovechamiento por parte de actores externos.

El combustible, al ser un bien homogéneo sin sustitutos inmediatos, convierte el precio en el factor determinante de compra. Esto ha permitido que transportadores, comerciantes y viajeros de otras regiones accedan al beneficio, generando competencia desleal para pequeños productores.

En departamentos como el Cesar, donde confluyen rutas clave entre el centro del país y la Costa Atlántica, la situación es aún más crítica: camiones de carga llenan sus tanques a precios subsidiados, agotando el cupo y dejando en desventaja a los habitantes locales.





Sin embargo, el problema central no es solo el gasto, sino la falta de mecanismos adecuados de asignación y control que garanticen que el combustible subsidiado llegue efectivamente a la población objetivo. Actualmente, la distribución del cupo no siempre responde a criterios técnicos ni a la realidad socioeconómica de los territorios, lo que permite que actores externos absorban una parte significativa del beneficio.

Una alternativa clave para mejorar la focalización ha sido incorporar criterios diferenciales para la asignación, como se observa

en los últimos actos administrativos entorno a esta política, priorizando a municipios con alta densidad de población étnica, lo que permitiría garantizar el acceso a comunidades que dependen directamente de este beneficio para su movilidad y actividades productivas. Este enfoque busca corregir una de las grandes falencias del sistema actual: la distribución homogénea del cupo sin considerar las necesidades específicas de los habitantes locales.

No obstante, la ausencia de medidas de control más estrictas sigue generando distorsiones que afectan la competitividad y el desarrollo económico de las regiones beneficiarias. La incertidumbre en la disponibilidad del cupo, sumada a la especulación y el desvío del combustible, ha limitado el potencial de las economías locales y creado un entorno desigual para pequeños productores y comerciantes.

Mientras tanto, la brecha de precios con otras zonas del país continúa incentivando el contrabando y el mercado negro, desviando recursos que deberían fortalecer el tejido productivo de estos territorios.

El desafío ahora no es solo garantizar la continuidad del subsidio, sino transformar su enfoque para que realmente cumpla su

propósito: fortalecer las economías locales sin generar distorsiones que terminen debilitándolas aún más.

Ante este panorama, la pregunta es clara: ¿puede la política de cupos transformarse en una solución estructural o seguirá siendo un parche temporal? ¿Cómo garantizar que el subsidio llegue a quienes realmente lo necesitan sin generar distorsiones en el mercado?

PERSPECTIVA A FUTURO


En un escenario de transición energética, donde la movilidad eléctrica y las energías renovables sean la norma, los cupos de gasolina perderán sentido. Pero, ¿está el gobierno preparando a estas regiones para ese futuro?

Mientras en las grandes ciudades la electrificación del transporte avanza, en las zonas de frontera la infraestructura para energías limpias es casi inexistente. Si el subsidio al combustible desaparece sin alternativas viables, sectores como el transporte, el comercio y la agricultura enfrentarán serias dificultades.

Es urgente un plan de transición que incluya incentivos para la movilidad sostenible, mejoras en la infraestructura eléctrica y alternativas económicas para las comunidades que dependen del comercio ligado a los hidrocarburos.

CONCLUSIÓN

El esquema de cupos ha sido una solución temporal a un problema estructural. Aunque permite que ciertas poblaciones accedan a combustible más barato, también perpetúa el contrabando, la corrupción y la dependencia de un recurso que, tarde o temprano, dejará de ser el eje de la economía local.

El desafío es claro: el gobierno debe dejar de administrar el problema y empezar a resolverlo. No se trata solo de ajustar cupos, sino de replantear el modelo energético y económico de estas regiones. Sin una transición bien planificada, las comunidades fronterizas seguirán atrapadas en un sistema que se desgasta con el tiempo, dejando más incertidumbre que soluciones. 

Actualmente, la distribución del cupo no siempre responde a criterios técnicos ni a la realidad socioeconómica de los territorios, lo que permite que actores externos absorban una parte significativa del beneficio.



FOTOS:
PRIMAX

‘NUESTRO RETO ES OFRECER EXPERIENCIAS DIFERENCIADORAS QUE IMPULSEN LA FIDELIZACIÓN DE NUESTROS ALIADOS’: PRIMAX

Para el **presidente de Primax, Juan José Martínez Trillos**, esta transición en Colombia debe darse de manera progresiva y con un enfoque realista, asegurando la disponibilidad de alternativas viables para todos los sectores de la movilidad.



Cuál es su perspectiva del mercado de la distribución de combustibles en Colombia para 2025?

El mercado de la distribución de combustibles en Colombia para 2025 estará marcado por un entorno dinámico y retador, influenciado por la evolución de las tendencias globales hacia la sostenibilidad, la transición energética y la creciente competencia en el sector.

En este contexto, en Primax entendemos que nuestro rol no solo es garantizar el abastecimiento para los más de 19 millones de vehículos que dependen de los combustibles líquidos, sino también liderar la innovación y el desarrollo de productos más eficientes y sostenibles.

La transición energética es una realidad que debemos afrontar y en Colombia, donde la mayoría del parque automotor sigue operando con motores de combustión interna, es clave mejorar la calidad de los combustibles para reducir emisiones y optimizar el desempeño de los motores.

En Primax hemos asumido este reto con productos diferenciales como Extra G-Prix, que reduce las emisiones contaminantes hasta en un 20%, gracias a su formulación avanzada y su contenido de hasta 98 octanos con certificación Top Tier™. Para el segmento diésel ofrecemos Max Pro-Diésel, un combustible con aditivos de alto desempeño que disminuye las emisiones en un 25%.

Además, la competitividad del sector dependerá de la modernización de la infraestructura, el desarrollo de almacenamientos estratégicos

gicos y la correcta focalización de subsidios, tal como lo señala el informe "Combustibles Líquidos: Energía de hoy y mañana" de la ACP. La clave será encontrar un modelo energético eficiente, limpio y resiliente, que responda a las necesidades del país.

En Primax vemos esta transformación como una oportunidad para seguir evolucionando y ofreciendo soluciones que equilibren sostenibilidad y eficiencia. Esta transición en Colombia debe darse de manera progresiva y con un enfoque realista, asegurando la disponibilidad de alternativas viables para todos los sectores de la movilidad.

¿La posibilidad de importar gasolina para algunas mayoristas es una primera señal para la liberación del mercado de combustibles en Colombia? ¿Eso es bueno para los distribuidores minoristas?

La posibilidad de acceder a nuevas fuentes de suministro, además de fortalecer la competitividad del sector, también contribuye a la seguridad energética de Colombia, garantizando el abastecimiento de estas fuentes de energía en todos los rincones del territorio nacional.

Contar con alternativas de abastecimiento diversificadas permite reducir riesgos asociados a interrupciones en la producción nacional. La clave para aprovechar esta apertura radica en fortalecer las alianzas estratégicas a lo largo de toda la cadena de valor, fomentando la colaboración para garantizar un suministro eficiente, competitivo y sostenible.

Desde Primax seguiremos contribuyendo para asegurar el abastecimiento en todo el país, soportado por la producción nacional y complementándolo con importaciones que contribuyen a nuestro propósito de movilizar a Colombia.

¿Cómo se prepara Primax para fortalecer su participación en el mercado de las estaciones de servicio?

En Primax seguimos fortaleciendo nuestra presencia en el mercado de estaciones de servicio combinando enfoque en expansión, innovación y una experiencia superior para nuestros clientes. Desde nuestra llegada a Colombia hemos trabajado para consolidar una de las redes más grandes de la industria, y hoy estamos muy cerca de inaugurar nuestra estación número 1.000, reafirmando nuestro compromiso con la cobertura y el



Vamos a seguir asegurando una atención excepcional y diferencial, que garantice una experiencia consistente para nuestros clientes en cualquier punto de la red de estaciones Primax.

abastecimiento de combustibles líquidos en todo el país.

Nuestro crecimiento se apoya en una infraestructura sólida, con 13 terminales estratégicamente ubicadas, que nos permiten asegurar la disponibilidad del combustible que moviliza a cerca de 20 millones de vehículos en Colombia. Pero no solo apostamos por la expansión física; también nos enfocamos en generar valor a nuestros consumidores a través de iniciativas innovadoras.

En 2024 fortalecimos nuestra relación con los consumidores mediante acciones estratégicas que nos permitieron entregar valor a ellos y asegurar su preferencia. Con la campaña promocional "Métele un cambio a tu vida", renovamos nuestra promoción insignia, lo-

grando 36 ganadores y entregando más de \$1.390 millones en premios. Además, nuestro programa de lealtad en alianza con Puntos Colombia superó todas las expectativas, alcanzando más de 2.2 millones de clientes que eligieron transaccionar con Puntos Colombia en nuestras estaciones de servicio.

Por otro parte, en alianza con Bancolombia, lanzamos una promoción llena de beneficios para nuestros consumidores, llegamos a más de 1 millón de usuarios con beneficios y premiamos a 8 colombianos con \$40 millones en combustible, impulsando su movilidad.


Además, en nuestro camino hacia la transformación digital, lanzamos un proyecto innovador que nos permite acercarnos aún más a nuestros clientes, optimizando la experiencia en nuestras estaciones de servicio.

Estas acciones ratifican nuestro compromiso de fortalecer nuestra participación en el mercado, apostando por la expansión, la digitalización y un servicio de excelencia. En Primax seguimos movilizando al país con combustibles diferenciados que reducen emisiones y optimizan el desempeño de los vehículos, reafirmando nuestro liderazgo en la industria.

¿Qué novedades tiene previstas Primax para este año en relación con nuevos servicios en su portafolio para los distribuidores minoristas?

En 2025 en Primax tenemos el firme propósito de seguir fortaleciendo nuestro portafolio para los distribuidores minoristas, apostando por iniciativas que generen valor y diferencien nuestra oferta en el mercado.

Nuestro reto es ofrecer experiencias diferenciadoras que impulsen la fidelización de nuestros aliados. En este sentido, continuamos consolidando nuestro portafolio con combustibles de alta calidad, como nuestra Extra G-Prix y, para los vehículos a diésel, Max Pro-Diésel, una opción superior gracias a su mejorado proceso de combustión, que reduce las emisiones contaminantes.

Además, continuamos expandiendo nuestro programa de transformación digital que conecta a más estaciones y fortalece la relación con los distribuidores minoristas. A través de esta plataforma buscamos mejorar la gestión de datos, optimizar la operatividad y ofrecer herramientas innovadoras que impulsen la competitividad en el mercado. 

‘LA INNOVACIÓN ES FUNDAMENTAL PARA MANTENER NUESTRO NEGOCIO VIGENTE’: TERPEL

Para la mayorista líder del mercado de estaciones de servicio, su propuesta de valor va más allá del suministro de combustible en su red de estaciones, y tiene que ver con implementar nuevas formas de pago, productos amigables con el medio ambiente, digitalización en la experiencia del cliente y adaptación a la transición energética.



Cuál es su perspectiva del mercado de la distribución de combustibles en Colombia para 2025?

El 2025 será un año de grandes desafíos para el sector de distribución de combustibles. Múltiples factores económicos y regulatorios influirán en su desempeño y crecimiento.

Según el más reciente Informe Económico de la ACP, los retos más relevantes serán:

- **Sostenibilidad del abastecimiento:** se deben implementar estrategias a corto y mediano plazo que permitan garantizar la sostenibilidad en el abastecimiento de combustible y el mejoramiento en la seguridad energética. Es clave combinar la eficiencia operativa, la diversificación de fuentes, la modernización de la infraestructura y una transición progresiva hacia energías más limpias.
- **Alza de los precios:** el aumento de los precios se ve influenciado por diferentes cambios locales e internacionales, esto puede verse como una oportunidad para fortalecer la eficiencia energética en el país. Sin embargo, también presenta desafíos en términos de inflación y competitividad. Es importante implementar políticas públicas que protejan a los sectores más vulnerables de estas alzas y que también fomenten el progreso del sector.
- **Transición energética:** es relevante pensar e implementar una hoja de ruta estructurada y detallada sobre la transición energética en el país. Se deben direccionar los esfuerzos e inversión a generar soluciones de mayor impacto en la reducción de emisiones.

Hacer frente a estos desafíos como sector será clave para asegurar el abastecimiento y la seguridad energética, esto se puede lo-

Somos el único mayorista que hoy ofrece una canasta completa de energéticos para responder a las necesidades de movilidad de los usuarios y para acompañar a Colombia hacia la transición energética a través de nuestra oferta en electromovilidad.

grar a través de algunas acciones como el fortalecimiento de la infraestructura, el desarrollo de almacenamientos estratégicos y la reducción y focalización de subsidios.

¿La posibilidad de importar gasolina para algunas mayoristas es una primera señal para la liberación del mercado de combustibles en Colombia? ¿Eso es bueno para los distribuidores minoristas?

La creciente demanda de combustibles y los retos cada vez mayores en abastecimiento y confiabilidad, nos llevan a la necesidad de contar con una planeación en la que todos los agentes de la cadena sean participes, construyendo juntos el mediano y largo plazo del sector.

Al encontrarnos en una coyuntura de compensación del FEPC y pensando en el consumidor y en la cadena, algunos agentes diferentes a Ecopetrol han realizado importaciones, previamente aprobadas por el Ministerio de Minas y Energía, las cuales tienen como objetivo, asegurar la continuidad en el abastecimiento de combustibles frente a las contingencias y novedades operativas que se han presentado. Explorar diferentes alternativas nos permite generar valor al consumidor con opciones competitivas.

Para Terpel, el consumidor es la prioridad. En este sentido, tanto la industria como el Gobierno Nacional deben asegurar el abastecimiento en términos de disponibilidad y acceso de los combustibles. Contar con la




 FOTO: TERPEL

la red interconectada más grande del país para el suministro de Gas Natural, nos permiten garantizar a nuestros clientes del segmento pesado dedicado a GNV, contar con abastecimiento de gas en sus recorridos en EDS especializadas para atender dicho segmento.

De igual forma, con nuestro programa Rumbo, brindamos a los clientes una solución tecnológica que permite la administración y control del suministro de combustibles líquidos y GNV, estableciendo parámetros de control y seguimiento total de los consumos de su flota, obteniendo datos en tiempo real para la toma de decisiones.

¿Qué novedades tiene previstas Terpel para este año en relación con nuevos servicios en su portafolio para los distribuidores minoristas?

Nuestra más reciente apuesta es el despliegue de un ecosistema de pagos digitales, que permite a las estaciones digitalizar y optimizar la operación de las estaciones. Seguimos potenciando nuestra AppTerpel, diseñada para brindar a nuestros clientes una experiencia digital rápida y personalizada para que accedan a todos nuestros productos y servicios.

La innovación es fundamental para mantener nuestro negocio vigente. Implementar nuevas formas de pago, productos amigables con el medio ambiente, digitalización en la experiencia del cliente, adaptarnos y transformarnos a la transición energética se suman a nuestra propuesta de valor que va más allá del suministro de combustible en nuestras estaciones. 

cantidad de combustible que necesitan los consumidores es fundamental para movilizar al país. Para lograrlo, es preciso contar con una infraestructura robusta, procesos logísticos eficientes y una regulación que garantice estabilidad en el suministro.

¿Cómo se prepara Terpel para fortalecer su participación en el mercado de las estaciones de servicio?

En Terpel fortalecemos nuestra presencia en el mercado a través de una oferta integral y diversificada de productos y servicios que generan valor al consumidor. En línea con nuestra estrategia corporativa basada en los pilares de precio, infraestructura y servicio, brindamos a nuestros clientes experiencias memorables que van más allá del suministro de combustible, en instalaciones modernas y renovadas con el precio más competitivo del mercado. Lo anterior nos permite continuar cumpliendo nuestro propósito de impulsar y movilizar a las personas, a las empresas y al país con la mejor energía.

Somos el único mayorista que hoy ofrece una canasta completa de energéticos para responder a las necesidades de movilidad de los usuarios y para acompañar a Colombia hacia la transición energética a través de nuestra oferta en electromovilidad.

Contamos con la más amplia red de cargadores rápidos en el país. A través de nuestro programa Vive Terpel, premiamos su lealtad. Hoy contamos con 2 millones de clientes activos, quienes mes a mes acumulan puntos por sus compras y los redimen a través de una amplia oferta en nuestras estaciones.

Nuestros servicios de conveniencia, con las tiendas Altoque, las pizzerías Sbarro y más recientemente la alianza con Home Burgers, hacen cada vez más robusta nuestra propuesta de valor para acompañar las paradas de los clientes en las carreteras de Colombia.

Seguimos ampliando nuestro portafolio de energéticos sostenibles con estaciones de GNV y GLP. Los Corredores Verdes son

LA AGENDA DE LA CREG FRENTE A LAS EDS

El comisionado líder en el sector de combustibles líquidos, **William Abel Mercado Redondo**, responde inquietudes relacionadas con el papel regulador de la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) frente a la distribución minorista de combustibles.

¿Para cuándo está prevista la revisión de la estructura de precios y la revisión del margen minorista (así como el ajuste en la forma de calcularlo), pues éste se incrementa cada año con base en el IPC, pero los costos más fuertes de las EDS suben anualmente conforme al salario mínimo?

Mediante la Circular CREG 121 de 2024, la Comisión puso en conocimiento de los usuarios, prestadores de los servicios públicos domiciliarios de energía eléctrica, gas combustible y los servicios públicos de combustibles líquidos, las instituciones relacionadas con estos sectores y demás interesados, la Agenda Regulatoria Indicativa 2025 aprobada en la Sesión CREG 1365 del día 26 de diciembre de 2024.

En la agenda se detallan los documentos a emitir en cada uno de los trimestres de 2025, de acuerdo con el tipo de documento que corresponde a las distintas etapas de la metodología de análisis de impacto normativo. En este contexto, la publicación del proyecto relacionado con la revisión del margen minorista (número 64), está programada para el segundo trimestre. Con respecto a la publicación del proyecto de revisión de estructura de precios, aunque no se encuentra listada en la agenda, está programada para el primer trimestre.

¿La CREG sigue trabajando en la liberación de precios y el margen minorista en la mayoría de municipios del país? ¿Cuándo se dará?

El proyecto en el que se determina el régimen de precios para los diferentes municipios del país en la actividad de distribución minorista de combustibles líquidos también se encuentra en la agenda regulatoria (número 65) y su publicación se hará en el segundo trimestre.



La CREG tiene las funciones de establecer la regulación pertinente para la remuneración eficiente de las actividades de la cadena de distribución de combustibles líquidos.

¿Cuál es el estado actual de la investigación sobre la integración vertical en el sector de combustibles líquidos? ¿Se han identificado avances o posibles medidas regulatorias para garantizar la competencia y la transparencia en el mercado?

Con respecto al tema de integración vertical, en la agenda del año 2025 se tiene programada para el segundo trimestre, la publicación del proyecto de reglas de comportamiento para el sector de combustibles líquidos.

¿En qué punto se encuentra la regulación técnica para la instalación y operación de surtidores eléctricos y electrolinerías en las estaciones de servicio? ¿Se han definido estándares específicos para su implementación?



**WILLIAM ABEL
MERCADO REDONDO**
COMISIONADO CREG



En el año 2022, mediante Circular CREG 001, se publicó el documento "Nuevos servicios: Movilidad eléctrica documento de consulta", en el cual se identificaron las áreas en las que la CREG tiene competencia respecto del tema de movilidad eléctrica. Uno de ellos es la estandarización del proceso de solicitud de conexión. Los temas relacionados con reglamentos técnicos para la instalación y operación de electrolíneas están en cabeza de la Superintendencia de Industria y Comercio y el Ministerio de Minas y Energía.

¿Qué medidas está considerando la CREG para garantizar la estabilidad en el suministro de combustibles líquidos, especialmente en situaciones de crisis o desabastecimiento? (como se presentó el año pasado)

Se precisa que la comisión no tiene a cargo la estabilidad en el suministro de los combustibles líquidos, este tema hace parte de las funciones que tiene el Ministerio de Minas y Energía. En el desarrollo de las fun-

ciones que tiene a cargo la CREG se tiene programado dentro de su agenda regulatoria 2025 la publicación del proyecto que busca "Establecer los procedimientos que se deben seguir para ejecutar los proyectos del plan de continuidad y del plan de expansión de la red de poliductos adoptados por el Ministerio de Minas y Energía". A partir de la publicación de este proyecto, será posible seleccionar quién va a desarrollar y operar los proyectos de los planes y se va a definir su remuneración.



Asimismo, dentro de los proyectos de resolución CREG 704-001 y 002 de 2024, se incluyen variables dentro de la estructura de precios de los combustibles líquidos para recaudar el pago de los proyectos antes mencionados.

En el marco de la transición energética, ¿qué rol juega la CREG en la regulación y el desarrollo de las estaciones de servicio? ¿Se han planteado incentivos o regulaciones específicas para facilitar la adaptación de las estaciones a esta nueva realidad?

La CREG tiene las funciones de establecer la regulación pertinente para la remuneración eficiente de las actividades de la cadena de distribución de combustibles líquidos. De manera que su rol articulador, entre los lineamientos de política pública y de planeación, es fundamental para que quienes participan en este mercado reciban los incentivos adecuados para ejercer su actividad, dentro de los cuales se encuentra el distribuidor minorista.


Adicionalmente, sobre la inclusión de nuevas tecnologías en las estaciones de servicio, tal como se mencionó en la Circular CREG 001 de 2022, la Comisión identificó, frente a la movilidad eléctrica, temas que son posibles desarrollar, como los relacionados con la definición de esquemas tarifarios, los ajustes en la normatividad existente en distribución de energía eléctrica y el desarrollo de la medición avanzada.

Finalmente, sobre el tema de incentivos y regulaciones específicas, para facilitar la adaptación de las estaciones de servicio, se destaca que, en los análisis para establecer el margen asociado a la distribución minorista, es fundamental remunerar los costos eficientes para su desarrollo.

Con la evolución de la movilidad eléctrica e híbrida en el país, ¿cómo prevé la CREG la convivencia entre las estaciones de servicio tradicionales y la infraestructura de carga eléctrica?

Como se mencionó en la pregunta anterior, la CREG tiene un rol de habilitador. En su momento, a partir de lo que se determine desde la planeación y los lineamientos de política pública que defina el Ministerio de Minas y Energía, la CREG revisará desde su competencia la regulación que deba armonizarse o implementarse para lograr que estas transformaciones se materialicen.

¿Existen planes para modernizar el marco regulatorio de las estaciones de servicio, con el fin de simplificar trámites y fomentar la inversión en infraestructura?

Los procedimientos, la reglamentación para abrir una estación de servicio y la supervisión de su cumplimiento son funciones del Ministerio de Minas y Energía. Dentro de las funciones de combustibles líquidos delegadas a la CREG mediante la Resolución 40193 de 2021, no se encuentra lo relacionado con temas técnicos, ni exigencias relacionadas con la infraestructura de las estaciones de servicio. 

¡PILAS CON EL MANEJO DE LOS VERTIMIENTOS EN SU EDS!

Las Estaciones de Servicio generan diferentes tipos de vertimientos, entre ellos los vertimientos de agua Residual No Doméstica, proveniente de las actividades operativas de la EDS, como en el despacho y descargue de combustible.



**MAYERLIN
OLIVERA CAMERO**
ASESORA AMBIENTAL FECEC

Cuando en la EDS se realiza la actividad de despacho se pueden presentar goteos de combustible o pequeños regueros, bien sea por parte del trabajador o por condiciones físicas en las que llega un vehículo a tanquear. Así mismo, en el área de almacenamiento de combustible, en el momento de realizar el descargue se pueden presentar goteos en el suelo por la manipulación de la manguera.

Es por esto que las EDS en su infraestructura deben dar un manejo adecuado a los vertimientos, dado que, por escorrentía de agua lluvia que pasa por las zonas de despacho y descargue de combustible y en algunos casos por limpieza con agua, se va a generar un vertimiento de agua Residual No Doméstica, es decir, agua contaminada con hidrocarburos por las trazas de dichos goteos o derrames que quedan en las losas.

Una vez identificado el vertimiento de Agua Residual No Doméstica, este es captado en la mayoría de los casos por cana-

letas perimetrales y por la inclinación del suelo, dirigiéndolo a la trampa de grasas de la EDS cuando esta cuenta con una conexión a la red de alcantarillado de la zona.

Pero, ¿cuál es mi responsabilidad como EDS cuando genero un vertimiento de aguas Residuales No Domésticas y estoy conectado a la red de alcantarillado de la zona?

Como suscriptor al servicio público de la red de alcantarillado es mi deber cumplir con la calidad de los vertimientos que estoy generando al prestador; por lo tanto, dentro de mis requisitos ambientales debo realizar una caracterización a esos vertimientos con un laboratorio acreditado, para demostrar que los parámetros evaluados se encuentran dentro del límite máximo permisible.

Para la actividad de hidrocarburos, los parámetros que se deben evaluar están establecidos en el Artículo 11 de la Resolución 0631 de 2015, en la columna de venta y distribución (downstream), o según lo haya establecido la autoridad ambiental competente para un caso específico.



Cuando en la EDS se realiza la actividad de despacho se pueden presentar goteos de combustible o pequeños regueros, bien sea por parte del trabajador o por condiciones físicas en las que llega un vehículo a tanquear.



Como suscriptor al servicio público de la red de alcantarillado es mi deber cumplir con la calidad de los vertimientos que estoy generando al prestador.

...a vez tengamos el informe del laboratorio con los resultados en cumplimiento de norma, debemos acogernos al parágrafo del artículo 2.2.3.3.4.18 del Decreto 1076 de 2016, que dice: "El prestador del servicio público domiciliario del alcantarillado presentará anualmente a la autoridad ambiental competente, un reporte discriminado, con indicación del estado de cumplimiento de la norma de vertimiento al alcantarillado, de sus suscriptores y/o usuarios en cuyos predios o inmuebles se preste el servicio comercial, industrial, oficial y especial, de conformidad con lo dispuesto en la reglamentación única del sector de vivienda o la norma que lo modifique, adicione o sustituya. Este informe se presentará anualmente con corte a 31 de diciembre de

cada año, dentro de los dos (2) meses siguientes a esta fecha".

Por lo tanto, es importante conocer cuál es el proceso de radicación de dicho informe ante su prestador. En el caso de las EDS ubicadas en la ciudad de Bogotá deberán generar el reporte mediante la plataforma de la empresa de Acueducto y Alcantarillado, proceso que es apoyado por parte de FECEC a todos sus afiliados.

Por último, es importante tener en cuenta la importancia de gestionar de manera adecuada los vertimientos y el cumplimiento de las normativas vigentes para proteger los recursos hídricos y mantener un balance con el medio ambiente.



FOTOS:
DIANA
ARTUNDUAGA

EL PORVENIR DE DIANA

De no tener nada en su vida, **Diana Artunduaga** construyó con su esfuerzo un objetivo claro: ser administradora y propietaria de su estación de servicio en Leticia (Amazonas). Esta es la historia de cómo una mujer del campo transformó su sueño en una hermosa realidad.

La historia de Diana Patricia Artunduaga Ortiz parece escrita con un destino claro: ser la propietaria de la EDS Ciudadela El Porvenir, ubicada en la Calle 3 N° 7-08, barrio El Porvenir, de la ciudad de Leticia (Amazonas).

Aunque es una estación que existe hace más de 50 años, hoy es una de las dos estaciones automotrices que operan en la capital del Amazonas, junto con otras cuatro estaciones fluviales sobre el río. Y aunque bajo su administración lleva apenas 10 años, ya pasó de vender 28.000 a 69.000 galones en la actualidad.

“Era una estación feíta, mal arreglada, tenía apenas dos surtidores de los antiguos, una oficina que parecía una ratonera, solo ven-

díamos gasolina y diésel. Tenía cuatro empleados en ese momento en la estación”, recuerda Diana.

Pero, ¿cómo llegó Diana a ser la propietaria de una estación de servicio en el último rincón del país?

UNA VIDA EN EL CAMPO

Diana nació en la zona rural de Tarqui (Huila), muy cerca de Altamira. “Vivíamos en el Centro Poblado El Vergel, zona rural de Tarqui, en una casa construida en bahareque con mi mamá y tres hermanos más. Allí estuve hasta los 13 años, cuando mi mamá decidió vender la casa y nos trasladamos al pueblo de Tarqui”.

En Tarqui estudió cuarto y quinto de primaria en el colegio Jorge Isaac y sexto en el Colegio Departamental Esteban Rojas Torvar, pero lo perdió. Su mamá tenía un hogar comunitario y cuidaba varios niños. Diana le ayudaba y estudiaba su bachillerato en las noches, hasta que decidió irse para Bogotá con apenas 17 años.

“La verdad yo nunca me había montado en un bus. Yo ya tenía novio y me hablaba con un primo de él, que trabajaba en un restaurante en el centro de Bogotá. Por eso decidí irme para allá. Yo me subí en ese bus en Altamira, pero para mí era larguísimo. Yo era una niña de campo, todo me daba miedo”, recuerda con nostalgia.

Ya en Bogotá, Diana trabajó en ese restaurante del centro por tres días y luego se fue a vivir a Soacha con la tía de su novio y empezó a estudiar en las noches en el Liceo Femenino de Cundinamarca para completar sus estudios de bachillerato, mientras trabajaba en la panadería de la señora Lucy Castillo en Kennedy.



Luego de dos años se casó por lo civil con otro novio que era policía y se trasladó a Bucaramanga, donde logró terminar en un año su grado noveno y décimo. Luego regresó a Bogotá y se graduó de bachiller en el Liceo Femenino en 2006. Fue entonces cuando decidió hacer el curso de guarda de seguridad en Atlas Seguridad. “Yo fui la única mujer que pasó el curso entre los 10 seleccionados”, dice.

VIAJE A LETICIA

Pero apenas comenzaba a realizar sus primeros turnos de vigilancia en la fría Capital, cuando decidió llamar a su tía Blanca Luz Artunduaga, que vivía con su esposo Guillermo en Leticia y les pidió que la dejaran vivir con ellos y le dieran trabajo en su estación de servicio. Guillermo administraba tres estaciones de servicio en Leticia, la de El Porvenir, la de la Armada y una fluvial.

“Al día siguiente me compraron el tiquete de avión y viajé a Leticia. Ya tenía 23 años. Era una mujer muy bonita que llegó a trabajar a una estación de servicio como bombera, a vender gasolina. Era muy alegre y vendía mucho en esa época. Trabajaba en la EDS El Porvenir, de propiedad del señor Ángel María Moreno Rozo, y mi tío administraba la estación”, cuenta Diana.

Con el paso de los días, Diana se ganó la confianza del propietario de la estación, ‘don Moreno’ como le decían, y comenzó a trabajar para él y acompañarlo en su cuidado. En esa época, don Ángel le dio como una indemnización de \$55 millones que le sirvieron para comprar un carro y ayudarle a su mamá con una casa.

“Después de estar dos años trabajando en la estación, mi tío decidió entregar la administración de la estación a don William Fandiño, que estuvo al frente como administrador hasta el 2015”, recuerda.

Pero Diana siguió cuidando de don Ángel Moreno en Bogotá, a donde se trasladaron para que ella pudiera estudiar enfermería. “Yo seguí trabajando como enfermera y viajábamos con frecuencia a Leticia. Él me decía que ahorrra porque quería que yo me encargara de la administración de la estación, decía que yo era muy verraquita”, anota.

En 2011 conoció a un militar retirado del Ejército, José Albeiro Perdomo, con quien se casó en 2013. “A mediados de 2014 dejé de

ejerger la enfermería y me dediqué al cuidado de don Ángel. Luego contraté una señora para cuidarlo y me fui para Leticia a encar-



El Amazonas es una tierra valiosa, si sacamos piedras con miel de abejas la vendemos. Los que venimos aquí es a dar lo mejor de uno para engrandecer al Amazonas y darle vida. El Amazonas es el pulmón de Colombia.

garne de la estación. Hice muchos sacrificios y donde yo no los hiciera, no estaría donde estoy en este momento”, recuerda Diana.

UN NUEVO PORVENIR

En mayo de 2016, Diana llegó a Leticia con la misión de encargarse de la administración de la EDS El Porvenir en compañía de un sobrino de don Ángel, el señor Jorge Moreno, que apenas duró un mes porque debía atender sus obligaciones en Bogotá.

“Arrancamos con \$70 millones de capital. Yo me adueñé de la caja fuerte y administraba el dinero. Mi socio no hacía nada. Renunció a su 50% y le pagué su parte y yo me quedé sola con la administración de la estación. En tres días le conseguí sus \$35 millones y se fue en junio de 2016”, afirma Diana.


Lo siguiente que vino con los años fue la lucha por la propiedad de la estación. En 2018, don Ángel trasladó la propiedad de la estación a tres de sus hijas: Elizabeth, Luz Leidy y Luz Marina. pero conservó el usu-



EL VERDADERO HOGAR DE DIANA

Aunque Diana tuvo la oportunidad de comprar dos estaciones en el Huila, finalmente decidió dedicar sus esfuerzos a comprar una tierra en el Centro Poblado El Vergel de Tarqui y encargar a sus padres del cuidado del ganado y de los cultivos.


“Yo tuve un verdadero ángel. Él siempre va a estar conmigo. Fueron casi 20 años a su lado, un verdadero amigo para mí. El me ayudó con un parte para comprar el primer torete de mi finca en Tarqui; quería que yo tuviera mis vacas”, dice.

Ahora comparte su vida con su esposo y su hija Julieta Perdomo Mesa de 13 años, con quienes ha construido un verdadero hogar. “El año entrante quiero llevarla para Neiva y ponerla en un colegio militar, yo me quedaría con ella. En la estación tengo un equipo muy bueno, con Estefany Infante Artunduaga, mi sobrina y su esposo, que se puede quedar a cargo de la estación”, dice. 

Hoy, la EDS El Porvenir cuenta con dos surtidores nuevos con 4 mangueras cada uno; tiene 10 empleados entre administrativos y operarios que trabajan en dos turnos, y para el año entrante espera hacer una gran inversión con nuevos locales y mejorar sus servicios.

Esta es una tierra donde se puede trabajar y hacer mucho. Si usted quiere trabajar se va por el buen camino. Como dice el dicho, ‘el que a buen árbol se recuesta buena sombra recibe’”, concluye.

“Una de las mayores motivaciones es que yo misma me dije que yo podía ser administradora y quedarme aquí en el Amazonas.

Diana Artunduaga es el vivo ejemplo de los sueños se pueden hacer realidad y que lo que uno se propone, aún con esfuerzo, se puede lograr. 

fructo para él. “Ellas me arrendaron a mí con un contrato por 10 años; yo soy la representante legal de la estación. En ese contrato fue claro que la primera opción de compra era para mí”, recuerda Diana.

En 2020, Elizabeth llamó a Diana para ofrecerle su parte del 33% de la estación y pronto llegaron a un acuerdo de pago y se hicieron los papeles. En 2024, después de la muerte de don Ángel Moreno a los 98 años de edad, otra de sus hijas, Luz Leidy, le ofreció en venta su 33% de la propiedad de la estación y también llegaron a un acuerdo. Hoy comparte la propiedad de la estación con Luz Marina, su otra socia con el 33%.

“Nunca pensé en ser la dueña de la estación, pero la administradora sí. Siempre me dijeron que ahorrara para comprar la estación, porque la primera oferta era para mí. Pero si me fijé un objetivo. En algún momento yo quería ser la administradora de la estación. Pedirle a Dios y ser mejor que antes, hasta que se me dio la oportunidad. Hoy somos 12 familias que nos beneficiamos de la estación”, cuenta orgullosa Diana.




Diana, junto a su actual esposo José Albeiro Perdomo, con quien comparte su hogar y su hija, Julieta.



DIRECTORIO

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. 

SOLDICOM
FONDO DE PROTECCIÓN SOLIDARIA

COMCE
Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos

 **FECEC** FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
CECOC 1991

 **Asociados Estaciones de Servicio de Colombia**

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA
BERTHA CORREA

PRESIDENTE EJECUTIVO Y GREMIAL
DAVID JIMÉNEZ MEJÍA

PRESIDENTE
ÓSCAR IGNACIO BLANCO

PRESIDENTE
JUAN CARLOS MOLINA MADRID

VICEPRESIDENTE
MARIO E. CIFUENTES

PRESIDENTE EJECUTIVO
JUAN FERNANDO PRIETO VANEGAS

DIRECTOR EJECUTIVO
ALEJANDRO RIBERO RUEDA

DIRECCIÓN
CARRERA 13A N° 90 - 21
OFICINA 405, **BOGOTÁ D.C.**

DIRECCIÓN
CARRERA 13A N° 90-21
OFICINA 405, **BOGOTÁ D.C.**

DIRECCIÓN
CARRERA 16 A N° 78 - 75
OFICINA 601, **BOGOTÁ D.C.**

DIRECCIÓN
CALLE 34 N° 65 - 139
MEDELLÍN, (ANTIOQUIA).

TELÉFONOS
(60 1) **732 4465**
316 5257770

TELÉFONOS
(60 1) **732 4465**
316 5257770
321 6113503

TELÉFONOS
(60 1) **764 9500**
315 8391655
318 7346906

TELÉFONO
(60 4) **320 2350**

EMAIL
contacto@comce-soldicom.com

EMAIL
info@comcecolombia.com

EMAIL
directorejecutivo@fecec.co

EMAIL
comunicaciones@edsasociados.com

WEBSITE
www.fondosoldicom.com

WEBSITE
www.comcecolombia.com

WEBSITE
www.fecec.co

WEBSITE
www.edsasociados.com



PRESIDENTE
**ÓSCAR MAURICIO
ROJAS ROJAS**

DIRECTORA EJECUTIVA
**SANDRA CECILIA
AWAKON RAMOS**

DIRECCIÓN
CALLE 4ª N° 35-62,
BARRIO SAN FERNANDO,
CALI, (VALLE DEL CAUCA).

TELÉFONOS
(60 2) 558 4890
318 7080180

EMAIL
**direccionejecutiva
@sodicom.com.co**

WEBSITE
www.sodicom.com.co



PRESIDENTE
**EDITH YOLANDA
COMBITA FARIAS**

DIRECCIÓN
CARRERA 1 F N° 40 - 195, EDIFICIO
ENTERPRISE TOWER, OFICINA 320,
TUNJA, (BOYACÁ).

TELÉFONOS
(60 8) 742 0529
317 5009083

EMAIL
**asociaciondsorientecolombiano
@gmail.com**

WEBSITE
www.esocolcolombia.com



PRESIDENTE
**TEMILSON
MARTÍNEZ RUIZ**

DIRECTOR EJECUTIVO
**FARID JHOANY
JONES ZARATE**

DIRECCIÓN
CALLE 109 N° 22A - 85,
BARRIO PROVENZA,
BUCARAMANGA, (SANTANDER).

TELÉFONOS
(60 7) 636 3315
315 2766561

EMAIL
contactofebecol@gmail.com



PRESIDENTE
**ÁNGEL RODRIGO
RONCANCIO SIERRA**

DIRECCIÓN
CALLE 98 N° 22 - 64,
OFICINA 415, BOGOTÁ D.C.

TELÉFONOS
(60 4) 346 6791
321 4511874

EMAIL
info@fedispetrol.com

WEBSITE
www.fedispetrol.com



PRESIDENTE
**PRÓSPERO
RIBERA LEÓN**

DIRECTORA EJECUTIVA
**MARÍA EUGENIA
MARTÍNEZ RODRÍGUEZ**

DIRECCIÓN
C.C. BOLÍVAR LOCAL H5 - 2
AV. DEMETRIO MENDOZA
CÚCUTA, (N. SANTANDER).

TELÉFONOS
(60 7) 576 2788
315 2522875

EMAIL
**asoestacionesdeservicios
@gmail.com**

WEBSITE
www.asesnort.com



PRESIDENTE
**STELLA
NARANJO GARCÍA**

DIRECTORA EJECUTIVA
**LUZ MILA
MOYANO VARGAS**

DIRECCIÓN
CALLE 19 N° 6 - 20
OFICINA 202, BARRIO QUIRINAL,
NEIVA, (HUILA).

TELÉFONOS
(60 8) 874 4744
315 7954258
312 5849754

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



PRESIDENTE
**CARLOS
ALONSO PATIÑO**

DIRECTOR EJECUTIVO
**WILLIAM RAFAEL
COTES**

DIRECCIÓN
CALLE 30 N° 7 - 61 EDIFICIO
CALLE DEL COMERCIO,
MONTERIA, (CÓRDOBA).

TELÉFONOS
315 7441854
314 2017503

EMAIL
general@asocombuscor.org



PRESIDENTE
**ALEXANDRA
TORO**

DIRECTORA EJECUTIVA
**LAURA MARÍA
CALVACHE**

DIRECCIÓN
KILÓMETRO 6
ALTOS DE DAZA
PASTO, (NARIÑO).

TELÉFONOS
301 5610790
300 3291162

EMAIL
**informacion@ach.com.co
admin@ach.com.co**

WEBSITE
www.ach.com.co





LUIS FELIPE
GÓMEZ ÁVILA
DIRECTOR DE GÓMEZ-ASOCIADOS

Hablando en materia laboral, ¿quiénes son los nadies? Pues bien, los nadies son aquellos que están en la informalidad, ya que son personas con situaciones laborales precarias, sin prestaciones sociales, sin estabilidad en el empleo, sin seguridad social, no pagan impuestos y, por lo mismo, no obtienen protección estatal. Pensaría uno entonces que a esta población el Gobierno actual buscaba ayudarla ¿o no?

No, la reforma laboral que se hundió en el Congreso de la República no ayudaba para nada a las personas en la informalidad, por el contrario, las alejaba cada día más de un mercado formal con prestaciones sociales y seguridad social, pero, ¿por qué?

Lo primero que debo decir es que las personas en la informalidad, a quienes en esta columna he decidido llamar “los nadies”, representan la mayor proporción de colombianos en edad de trabajar, es decir, los nadies son mayoría en Colombia, son el grueso de la población, a quien, sin duda, el Estado debería ayudar.

Según cifras del Dane, la informalidad nacional en este 2025 se ubicó en el 56,1%, y esto hablando de cifras generales, porque, por ejemplo, si hablamos de sectores como el rural –nuestros campesinos–, la informalidad es del 80%, o si nos vamos a regiones como el Vaupés, es del 94%. Ahora bien, ¿por qué la reforma laboral hundida no ayudaba a esta población?

En Colombia, según los datos de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el número total de empresas matriculadas y renovadas llegó a 1'740.168 en 2023, de las cuales, el 95% son microempresas, es decir, empresas que tienen entre 1 y 10 empleados, le siguen las pequeñas empresas con el 3,5% (10 a 50 empleados), medianas empresas el 0,8% (50 a 250 empleados) y grandes empresas (más de 250 empleados) solo el 0,3%. Así las cosas, los que dan empleo en Colombia son los microempresarios, quienes –repito– ocupan el 95% de las empresas del país y son los que dan trabajo al 80% de la población.

En este sector encontramos las panaderías, restaurantes de barrio, peluquerías, ferreterías, tiendas de ropa, carnicerías, cafeterías,

EL TRIUNFO DE LOS NADIES

La reforma laboral que se acaba de hundir en el Congreso de la República no ayudaba para nada a las personas en la informalidad.

locales de confección, talleres de mecánica, entre otros; empresas que por su pequeño músculo financiero no pueden pagar altos costos laborales, pues su utilidad se vería seriamente afectada, razón por la cual no suscriben contratos laborales con sus empleados, la mayoría contrata sin seguridad social, sin prestaciones, pagando el día, el jornal.


Entonces, si en Colombia no estamos llenos de grandes y multimillonarios empresarios, sino de microempresarios, ¿cómo podía creer el Gobierno Nacional que aumentar los costos laborales haría que a los nadies los contrataran laboralmente? No lo saben, los ponentes de la reforma desconocen la realidad colombiana, son personas llenas de ideologías, resentimientos y escasos estudios que creen que el país es un grupo de

sindicalistas con empleo formal, o solo los empleados de las corporaciones bancarias.

En su cabeza, los únicos empleados de Colombia son los de las grandes empresas que, como dijimos, según cifras del propio Gobierno, son solo el 0,3 % de las empresas del país y por este grupo mínimo y selecto están condenando a la mayoría de colombianos, a los nadies, a quienes prometieron apoyar, a quienes subir los costos laborales, sin duda, los alejan de un empleo formal.

¿Y qué hacer? Entender la realidad del país, no se puede exigir lo mismo a una empresa que gana miles de millones frente a una que gana lo necesario para vivir cómodamente. Según la Resolución de la Dian 012220 del 26 de diciembre de 2022, para el año 2023 y 2024, solo 2.536 empresas del país se catalogaron como grandes contribuyentes, o sea, solo el 0,14% de las empresas del país tienen un músculo financiero fuerte, ¿cómo se puede creer que esa minoría debería tributar o pagar igual a sus empleados que el otro 99,9% que no cuenta con unas utilidades cuantiosas?

Y es acá donde se puede hacer una reforma laboral que sí ayude a la Colombia profunda, ¡a los nadies!, diferenciar el salario o los costos laborales de acuerdo con la utilidad de la empresa; o por el sector al que pertenece, no es lo mismo una empresa agropecuaria que un banco. Otra idea es diferenciar salarios por regiones: en el Vaupés el salario mínimo no debería ser el mismo que el de Bogotá, es por esa razón que en el Vaupés solo el 6% de la población tiene un empleo formal, ¿el otro 94% no debería tener también seguridad social y prestaciones?

En este orden de ideas, para ayudar a los nadies se necesita conocer la realidad del país, flexibilizar el mercado y apoyar al microempresario, que como ya se explicó, también es mayoría en el país. 

Si nuestros dirigentes no se educan, no le hacen caso a la academia, ignoran a quienes generan empleo y son alérgicos a las cifras, estamos condenados a multiplicar la pobreza y a los nadies.

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

PREMIUM



ISSN19092482



PRÓXIMA
EDICIÓN
JULIO 2025

51

RESERVE SU ESPACIO PARA

PAUTA

PUBLICITARIA


PREMIUM

Una publicación de  **FECEC** FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA DESDE 1999

Publicidad y Ventas
Ivonne Angarita

ivonneangarita@gmail.com

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

 (+57 1) 316 3904051

 www.fecec.co



Congreso 2025



Congreso Nacional de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos


Innovación y regulación para un sector en evolución

Organiza:

COMCE

¡Acompáñenos!
Este evento será el punto de
encuentro clave para analizar
el futuro de la industria.

6 y 7 de noviembre

 Centro de
Convenciones

**Hotel Las Américas
Cartagena**

Información y registro

congreso.comcecolombia.com

