

ESTACIONES DE SERVICIO

LA REVISTA DE LOS EMPRESARIOS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

PREMIUM

**CÓM
CE**

Confederación
de Distribuidores
Minoristas de
Combustibles
y Energéticos



FECEC

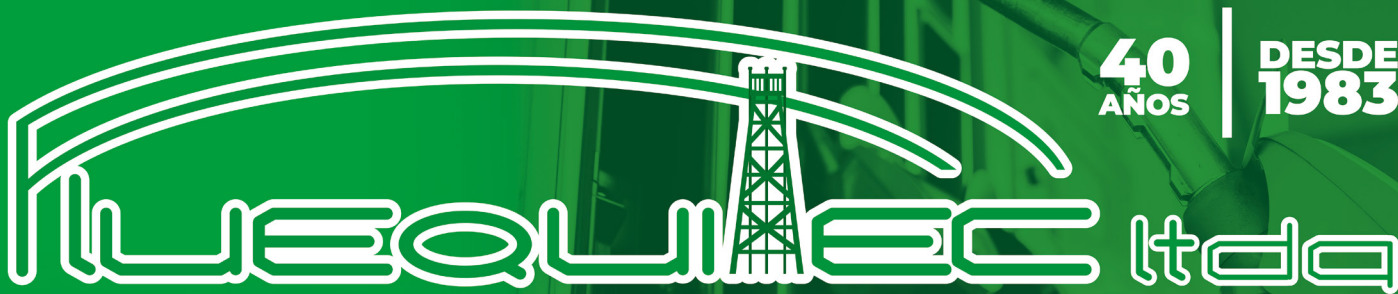
DESDE 1999
Federación de Estaciones de Combustibles
y Energéticos de Colombia

'EL MOMENTO DEL GNV ES AHORA'

JULIO 2024
ISSN 19092482

EDICIÓN **48**

'EL GNV SIGUE SIENDO COMPETITIVO EN COLOMBIA': VANTI



FLUIDOS, EQUIPOS, INTERVENTORÍAS, TECNOLOGÍAS, CONOCIMIENTO



EQUIPOS HONGYANG CON MÁS DE 16 AÑOS FUNCIONANDO

Los clientes siguen adquiriéndolos para continuar creciendo. Con seguridad, dinamismo y mayor cobertura de atención, generando mayores ventas y ganancias.

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

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



Equipo **AD BLUE** en acero inoxidable con impresora

MÓVIL (57 1)

313 2090187



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



fluequitech.ltda@gmail.com

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.

PORTADA

'EL GNV SIGUE SIENDO COMPETITIVO EN COLOMBIA'

12

ENTREVISTA

'EL AUTOGLP SE CONSOLIDA COMO UNA DE LAS GRANDES APUESTAS DE COMBUSTIBLES...

16

MERCADOS

'EL AUTOGLP TIENE UN POTENCIAL MUY INTERESANTE EN COLOMBIA': MONTAGAS

18

COMCE AVANZA

'ESTAMOS HACIENDO EL TRABAJO SIN PRISA, PERO SIN PAUSA'

20

MOVILIDAD SOSTENIBLE

TAXIS ELÉCTRICOS EN BOGOTÁ, LA APUESTA DEL GRUPO CARRERA

22

PORTADA

'EL MOMENTO DEL GNV ES AHORA': NATURGAS

6



TENDENCIA

LOS HÍBRIDOS SE IMPONEN EN COLOMBIA

24

EMPRESAS

LA CALIDAD DEL COMBUSTIBLE EN COLOMBIA

27

MEDIO AMBIENTE

¿QUÉ TIPO DE VERTIENTOS GENERO EN MI ESTACIÓN DE SERVICIO?

30

LA VOZ DEL MINORISTA

EL NUEVO AMANECECER DE LA TEXANA

33

OPINIÓN

¿QUÉ HACER CON LAS ESTACIONES DE SERVICIO?

38

ISSN 19092482

PREMIUM

Director

Alejandro Ribero Rueda
directorejecutivo@fecec.co

Editor

Mauricio Veloza Posada
mauricio.veloza@gmail.com

Comité Editorial

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

Colaboradores

Luz Stella Murgas

Andrés Vargas
John Jairo Contreras
Alejandro Martínez
El-Laythy B. Safa H.
Juan Fernando Prieto
Valentina Hernández
Juan Sebastián Bernal
Luis Pinto
Andemos
Ecopetrol
Mayerlin Olivera Camero
Ángela Rodríguez
Marcela Gaona
María Alejandra Pernet
Raúl Rosas
Óscar Alberto Domínguez

Arte, Diseño y Diagramación

David Galvis Veloza

Fotografía

Terpel
Vanti Toyota
Volvo Gas Natural Fenosa

Publicidad y Ventas

Ivonne Angarita T
ivonneangarita@gmail.com
60 (1) 316 3904051

Impreso en COLOMBIA

Imageprinting

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



FECEC

Federación de Estaciones de Combustibles y Energéticos de Colombia

DESDE 1999

Dirección

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

Teléfonos

60 (1) 7649500
60 (1) 7968516

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

Web: www.fecec.co · Redes: [f Agremiación Fecec](https://www.facebook.com/agremiacionfecec) [@_fecec](https://www.instagram.com/agremiacionfecec) [@agremiacionfecec](https://www.instagram.com/agremiacionfecec)

EL SEGUNDO TIEMPO DE LOS ENERGÉTICOS

El **GNV** y el **autoGLP** recobran importancia en un momento de altos precios de la gasolina y -posiblemente- del diésel en el mercado colombiano. Muchas razones para seguir apoyando estas fuentes de energía en las EDS.

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

Las noticias de las últimas semanas plantean una situación compleja para la exploración y explotación de gas natural y otros energéticos en el país para los próximos años, lo que podría conducir automáticamente a un posible desabastecimiento de GNV en el mercado colombiano.

Por eso quisimos consultar la opinión de los diferentes actores que intervienen en el sector y conocer de primera mano su situación actual, y las proyecciones que manejan de este energético hacia el futuro, que volvió a adquirir relevancia desde el año pasado, gracias a los altos precios de la gasolina corriente.

Esta edición explora también la alternativa del autoGLP, que ya empieza a ganar un terreno importante en algunas estaciones de servicio del Caribe colombiano y del sur del país y que se puede convertir -si hay apoyo estatal y del sector privado- en parte importante del portafolio de energéticos que comercializan las EDS en todo el territorio nacional.

También logramos una entrevista con Valentina Hernández, del Grupo Carrera, sobre la traída de taxis eléctricos de la China para el mercado colombiano, más de 10 años después del piloto iniciado en la alcal-

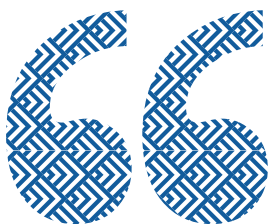
día de Gustavo Petro. Una iniciativa del sector privado, que seguramente requerirá de una importante red de electrolineras y de empresarios visionarios que le apuesten a la movilidad sostenible.

En este sentido, también consultamos la opinión de los fabricantes de vehículos híbridos, un mercado que viene con una tendencia al alza en los últimos meses y que se ha convertido en una alternativa atractiva para muchos usuarios de este tipo de vehículos.

De otro lado, entrevistamos a Juan Fernando Prieto, presidente de Asociados Estaciones de Servicio y de la junta directiva de COMCE, a propósito de los cinco años de la creación de la Confederación y del segundo congreso de distribuidores minoristas, que se realizará en Cartagena en noviembre de este año.

Cerramos esta edición con la historia de Raúl Rosas Jr., un distribuidor minorista de Cumaral (Meta), que nos contó su experiencia y su testimonio de vida alrededor de La Texana, la estación de servicio que se convirtió en su proyecto de vida y en el eje alrededor del cual construyó una familia hermosa.

Como siempre, esperamos que disfruten esta edición N° 48 de la revista de los empresarios de los combustibles de Colombia y la compartan con todos sus amigos y colaboradores. ☎



El **autoGLP** se puede convertir -si hay apoyo estatal y del sector privado- en parte importante del portafolio de energéticos que comercializan las EDS en todo el territorio nacional



El **GNV** ya cuenta con más de **600** estaciones de servicio, más de **110** talleres de conversión y más de **650** mil conversiones realizadas.



‘EL MOMENTO DEL GNV ES AHORA’: NATURGAS

Luz Stella Murgas, presidenta de la **Asociación Colombiana de Gas Natural (Naturgas)** expone en esta entrevista exclusiva las razones que explican la reactivación del **GNV** en Colombia. Una mirada a 30 años del inicio de su masificación en todo el país.





Cuál es el balance que hace Naturgas de la implementación del GNV en Colombia, que ya cumple más de 30 años?

Es un balance muy positivo. Hoy el Gas Natural Vehicular cuenta con una tecnología probada en el país capaz de brindar múltiples beneficios ambientales, que le facilitarán avanzar hacia la movilidad sostenible para mejorar la calidad del aire en las ciudades.

El desarrollo del mercado de GNV en Colombia se ha dado fundamentalmente en la conversión de vehículos con motores a gasolina, que hoy llegan a 650 mil conversiones, debido a sus beneficios ambientales y económicos, que hoy representan ahorros de hasta un 50% para los conductores.

Por otra parte, en el último lustro la tecnología de motores dedicados a gas natural de fábrica se ha venido desarrollando muy rápidamente, especialmente en los segmentos con mayor número de emisiones

como el transporte público de pasajeros, que a la fecha cuenta con más de 3.000 buses circulando en el país, así como en el transporte de carga pesada, el cual alcanza más de 1.450 unidades.

El segmento de transporte de carga es fundamental en su modernización con GNV, pues Colombia cuenta con el parque automotor de carga más viejo de Latinoamérica, con más de 20 años promedio de vida útil. En este segmento se ha perpetuado el uso de tecnologías ya obsoletas y se registran altísimas emisiones contaminantes, condiciones que nos obligan a priorizar la necesidad de modernizar estos vehículos.

¿Es el momento de la reactivación del GNV como combustible en este escenario de transición energética que vive el país?

El gas natural se ha posicionado como el energético clave para la transición energética gracias a su disponibilidad y confiabilidad, así como su capacidad para mitigar

el impacto del cambio climático. El GNV es una fuente de energía, capaz de reducir los gastos en combustible hasta en un 50%, además de reducir emisiones contaminantes de material particulado fino y gases en un 99,9%, óxidos de nitrógeno en un 75% y dióxido de carbono entre 30% y 50%, cualidades que lo catalogan como un combustible sostenible, con una tecnología probada a nivel mundial. Colombia se encuentra en un importante proceso de conversión hacia los biocombustibles y el GNV es un claro ejemplo de esta transición.

Camino a la transición energética, el GNV puede incidir positivamente en la transformación del sector, descarbonizar la economía, diversificar las alternativas de movilidad y migrar ordenadamente hacia energéticos más limpios como la energía eléctrica, el gas natural, el hidrógeno, enfocados en el desarrollo de tecnologías y en la disponibilidad de los energéticos para el usuario final. Este es sin duda un momento clave para la reactivación del gas natural vehicular, un energético clave para la transición del sector transporte.

¿Qué aspectos se deben corregir o mejorar para que el GNV sea considerado una fuente importante de energía para la movilidad?

El GNV ofrece hoy diversas oportunidades en el sector transporte para alcanzar la movilidad sostenible. Un ejemplo de ello es que, aunque los vehículos eléctricos tienen un excelente desempeño en el segmento de carga liviana, el gas natural actúa como un complemento ideal en el segmento de carga pesada, ya que la tecnología eléctrica aún presenta retos por superar, tales como el peso, los costos, la autonomía y la infraestructura de recarga en vía.

En lo referente al transporte público de pasajeros, el GNV sigue posicionándose como una alternativa viable en términos técnicos y financieros, pues en este segmento la tecnología eléctrica podría triplicar los valores por unidad.

Por su parte, el gas natural vehicular con su trayectoria de casi tres décadas de desarrollo en el país ya cuenta con más de 600 estaciones de servicio, más de 110 talleres de conversión y más de 650 mil conversiones realizadas desde sus inicios.

El país tiene la oportunidad de implementar gradualmente planes de movilidad sos-

LA CONVERSIÓN DE VEHÍCULOS A GNV EN CIFRAS



Las cifras de conversiones de vehículos de gasolina a gas natural vehicular aumentaron en un 62,66% en 2023 respecto del 2022, pasando de 14.372 a 23.378. Ciudades como Bogotá, Barranquilla, Medellín y Bucaramanga fueron las ciudades con más vehículos convertidos a gas natural con aumentos de hasta el 196% con respecto al 2022.

En el primer trimestre del 2024, la conversión de vehículos a GNV aumentó en un 136% respecto al mismo periodo en el año anterior, pasando de 3.217 conversiones en 2023 a 7.587 conversiones en 2024. Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Cali y Villavicencio han sido las ciudades con más vehículos convertidos durante este trimestre. Por su parte, en ciudades como Cartago, Girardot, Manizales, Ibagué y Yopal se han reactivado las conversiones con un número de vehículos convertidos entre 8 y 12 veces mayor al mismo periodo de 2023.

En cuanto a los ahorros de la conversión de vehículos a gasolina, por ejemplo, para los vehículos tipo taxi hoy migrar al GNV representa ahorros del 52% en combustible, una liberación de gasto de alrededor de \$1.500.000 (para jornadas de dos turnos de 8 horas al día) mensuales por taxista. Transformar tan solo el 30% de los taxis del país a GNV abatiría más de 311 Ton de CO₂ y más de 25.000 Ton de PM_{2.5} por año.

Frente al ingreso de vehículos nuevos con motores dedicados a gas natural al mercado, el país cuenta a la fecha con más de 4.500 vehículos dedicados a gas natural, de los cuales más de 1.450 son camiones de carga con capacidad igual o mayor a las 10.5 toneladas y alrededor de 3.000 son del segmento de transporte público de pasajeros. ↗

tenible, llevando a cabo la modernización de la flota de transporte de carga nacional, que, si se hiciera en al menos un 50% con vehículos dedicados a gas natural, se reducirían alrededor de 164.980 TonCO₂/año.

Hoy la industria también le apuesta a transformar el sector de transporte público de pasajeros y el transporte de carga del país con vehículos dedicados a gas natural, sectores en donde es posible abaratar costos y reducir emisiones, por lo que también trabajamos en la ampliación de la red de estaciones de servicio de gas natural vehicular, especialmente en carreteras y corredores estratégicos del país, para asegurar la disponibilidad del energético.

El reto ahora es migrar hacia el gas natural vehicular en los diferentes segmentos encontrando el equilibrio ideal con la movilidad eléctrica, para asegurar en las diversas flotas el mayor número posible de vehículos limpios y materializar lo más pronto posible los planes de movilidad sostenible a los que le apuesta el país.

¿Qué cifras de reservas de gas natural manejan ustedes y cuál es el escenario que prevén para los próximos años, en particular para la comercialización del GNV?

Las reservas probadas de gas natural en Colombia disminuyeron un 11% en 2022 frente al 2021, es decir, pasamos de tener 3.1 Tera Pies Cúbicos a 2.8 TPC. Contamos con gas natural para 7.2 años, históricamente la cifra más baja. En cuanto a las reservas de 2023, el reporte oficial se espera que sea emitido por la ANH durante el primer semestre de este año.

A la fecha, el 100% del gas natural que consumimos en el país es colombiano. Por eso es necesario seguir explorando y produciendo gas, lo que se transformará en impuestos, reducción de emisiones de material particulado y mejoras en la calidad del aire de las ciudades. Esta es una de las tantas formas que podemos generar bienestar para las personas y las ciudades.

En cuanto al GNV, para garantizar su abastecimiento y suministro en todo el país, es necesario concentrar todos los esfuerzos para adelantar de manera articulada las

campañas exploratorias que faciliten el desarrollo de todo el potencial identificado en el país, con el objeto de ampliar la autosuficiencia del energético a largo plazo sin depender de la producción de otras naciones.

Nuestra industria le apuesta a la masificación de la tecnología vehicular dedicada a gas natural como una solución inminente a los problemas de calidad del aire en las grandes ciudades, dado que hoy en día contamos con más de 4.500 vehículos dedicados a gas natural en el país y esperamos que esta cifra aumente exponencialmente en los próximos años.

¿En su perspectiva, cuál ha sido la experiencia del GNV en estaciones de servicio, las que son dedicadas exclusivamente a GNV y las que lo combinan con otros combustibles?

En general, la experiencia del GNV en estaciones de servicio ha sido positiva y ha contado con una evolución constante durante más de 20 años, y hoy cumplen un rol crucial en la promoción y adopción del GNV a nivel nacional. Colombia cuenta con más de 600 estaciones de servicio con gas natural vehicular en las ciudades principales, distribuidas en 22 departamentos del país.

Por otro lado, las estaciones que ofrecen una combinación de GNV con otros combustibles como la gasolina y diésel han contribuido a ampliar la accesibilidad y conveniencia del GNV en el sector transporte, que se ha traducido en una mayor disponibilidad de surtidores de GNV, tiempos de espera reducidos y un servicio más personalizado para los usuarios.

NATURGA

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE GAS NATURAL

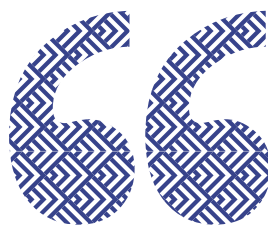


«
Luz Stella Murgas,
presidenta de
la **Asociación
Colombiana
de Gas Natural
(Naturgas)**

Desde su punto de vista, ¿cuál es el rol que las estaciones de servicio deben jugar para ser verdaderos puntos de comercialización del GNV en Colombia?

En la actualidad, el rol de las estaciones de servicio es ser el epicentro de la transición energética en el sector transporte. Si consideramos el caso puntual del uso del GNV, lograr que miles de vehículos que funcionan con motores a diésel y gasolina migren a este energético ya implica una reducción del 30% al 50% de emisiones de dióxido de carbono. Además de una reducción de las emisiones de material particulado fino, PM2.5, dióxidos de azufre de un 99,9%, óxidos nitrosos en un 75%, todos ellos gases contaminantes que afectan directamente la calidad del aire.

De acuerdo con estos beneficios y dado el aumento en los costos de los energéticos, el rol de las estaciones de servicio es fundamental. Debemos apostarle a cubrir todas las zonas posibles con el servicio del gas natural vehicular para asegurarle a los clientes el abastecimiento y así incentivar la migración a tecnologías más limpias. Además, debemos implementar estaciones en los corredores de importancia logística en el país para garantizarle al transporte de carga pesada el energético, convirtiéndose en verdaderos puntos



Este es sin duda un momento clave para la reactivación del gas natural vehicular, un energético clave para la transición del sector transporte.



de comercialización en el país e incentivando la demanda del energético.

Hoy, su infraestructura y tecnología cumplen con todos los estándares de seguridad y calidad para garantizar un suministro confiable y seguro de GNV a todos los usuarios.

¿Los altos precios de la gasolina corriente han promovido más el uso del GNV por parte de los consumidores colombianos?

Así es. El desmonte del subsidio a la gasolina dio lugar a un aumento de las

conversiones de vehículos a gas natural vehicular de un 63% en 2023, comparado con las conversiones en el 2022, lo que aumenta sin duda el consumo de GNV.

El gas natural vehicular es un energético que no está subsidiado, por lo que su valor no se ve perjudicado por la actual coyuntura del desmonte de subsidios del Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (Fepc).

El GNV se ha convertido en un aliado estratégico de los conductores, especialmente en el segmento de vehículos livianos tipo taxi, ya que mensualmente un conductor de un vehículo convertido a GNV ahorra hasta 1,5 millones de pesos (en los dos turnos de 8 horas diarios), teniendo en cuenta que hoy en día usar GNV en lugar de gasolina representa un ahorro del 52%. Estos factores se han convertido en una oportunidad para fortalecer el consumo de gas natural vehicular en Colombia.

¿Considera usted que es el momento del GNV?

Desde Naturgas estamos convencidos de que el momento del gas natural vehicular es ahora y la industria ha tenido gran interés en el desarrollo de este energético en el sector transporte por sus grandes beneficios económicos y ambientales, posicionándose como la mejor alternativa, tanto en el segmento de carga como en el de transporte de pasajeros.

¿En su opinión, la competencia de otras fuentes de energía como el GLP, la movilidad eléctrica, el hidrógeno o los mismos híbridos desincentiva el uso del GNV en el país o, por el contrario, lo estimula?

La matriz energética debe estar diversificada y todas las fuentes de energía del parque automotor colombiano tienen la oportunidad de complementarse.

Aunque la gasolina es el combustible predominante en los vehículos que circulan en el territorio nacional, Colombia se encuentra en un proceso de masificación de fuentes de energía, además del GNV, como la electricidad, el hidrógeno y el biodiésel, que más allá de desincentivar el uso de uno u otro energético está ampliando el panorama para la implementación de la movilidad sostenible.

LA ALTERNATIVA DEL 'GAS TRACK' PARA LOS TRANSPORTADORES



Otra de las apuestas del sector que permitirá ampliar el uso del GNV es la iniciativa de financiación denominada 'Gas Track', respaldada por diez empresas afiliadas a Naturgas, con una inversión que alcanza los 760 mil millones de pesos, que materializó un importante salvavidas financiero para brindar a los pequeños transportadores del país, dueños de hasta tres camiones, la oportunidad de modernizar sus vehículos, que actualmente superan los 20 años de uso, a unidades completamente nuevas con motores dedicados a gas natural desde la fábrica.

Esta alternativa de financiamiento tiene como objetivo democratizar el acceso a la modernización del parque automotor, una tarea que históricamente ha sido desafiante para los pequeños transportadores debido a las barreras financieras que suelen enfrentar para renovar su flota.

Gracias a esta alternativa se pueden ofrecer tasas competitivas, periodos de gracia, así como la posibilidad de financiar hasta el 75% del valor total del vehículo y, en algunos casos, hasta el 100% con garantías adicionales.

'HOY ASISTIMOS A LA CONSOLIDACIÓN DEL GNV COMO COMBUSTIBLE'

Este es el balance que hace **Terpel** a 30 años de la implementación del **GNV** en Colombia. Con su marca **Gazel**, esta compañía se consolida como líder de este mercado con **212 EDS** en más de 40 municipios del país.

Por: **Andrés Vargas**
Director de GNV y Proyectos
Especiales de Terpel

El GNV es un combustible que ha logrado penetrar de manera importante el mercado de combustibles en el país. Es el combustible sustituto más importante en Colombia, con más de 600 estaciones activas a nivel nacional, más de 650.000 vehículos convertidos y más de 4.600 vehículos dedicados a GNV (1.400 vehículos de carga pesada y más de 3.000 de transporte público de pasajeros).

Las cifras de Naturgas confirman la vigencia del GNV en el país. En el 2023 se vendieron 342 vehículos nuevos dedicados a gas natural vehicular, de los cuales 310 fueron camiones de carga de más de 10,5 ton, lo que representa un 12% más que el año anterior en este segmento. Otro dato interesante es que en el 2023 se realizaron 63% más conversiones que en 2022, como consecuencia del ahorro que representa el GNV frente a los altos costos de la gasolina corriente.

Actualmente somos los líderes de mercado con una participación del 47%. Nuestras ventas anuales son aproximadamente de 200 millones de m3 en nuestras 212 estaciones de servicio, ubicadas en más de 40 poblaciones del país, con lo que ofrecemos una amplia cobertura del país y de los principales corredores de carga y pasajeros.

Desde Terpel, con nuestra marca Gazel, hemos dinamizado la industria con inversiones en red de estaciones, financiación de conversiones, suministro de kits y ci-

lindros de GNV y los diferentes planes de mercadeo y fidelización. Adicionalmente, instalamos estaciones de servicio dirigidas a vehículos pesados y livianos, con surtidores de última tecnología y válvulas de llenado rápido -que reducen en más del 50% el tiempo de suministro-, contribuyendo a la movilidad del país a través de los denominados Corredores Verdes.

Hoy, el GNV representa un importante nivel de ahorro vs la gasolina corriente, y eso



El **GNV** es un combustible más limpio y ambientalmente sostenible, dado sus menores niveles de emisión de material particulado y CO₂.



LA CONSOLIDACIÓN DEL GNV

Pero, ¿es el momento de la reactivación del GNV como combustible en este escenario de transición energética que vive el país?

Una de las grandes apuestas del país es la transición energética y el Gas Natural Vehicular se perfila como una gran alternativa para seguir impulsando este proceso. Más que una reactivación del GNV como combustible, hoy podemos hablar de una consolidación, pues la demanda ha ido creciendo y cada vez más las personas buscan opciones de movilidad que representen disminución de costos y contribuyan a un futuro más sostenible.

En cuanto a su competitividad, actualmente los usuarios de vehículos livianos que utilizan GNV perciben un ahorro aproximado al 50% en la gran mayoría de zonas del país, así como un bajo costo para la conversión (acceso a la tecnología), lo que genera un importante alivio para los bolsillos de los consumidores.

EL PAPEL DE LAS EDS

En Terpel siempre ponemos al consumidor en el centro de nuestras decisiones. Sabemos que atendemos personas y no vehículos, por eso nuestras estaciones van mucho más allá del suministro de GNV.

A través de nuestros servicios de conveniencia como las tiendas Altoque, los puntos de pizza Sbarro y nuestros quioscos de una ofrecemos una experiencia que responde a las necesidades de nuestros consumidores.

Así mismo, contamos con el programa de fidelización "Vive Terpel", que les permite a nuestros clientes acumular puntos por sus consumos en nuestras estaciones y tiendas Altoque, para ser redimidos en bonos de gas, combustible y productos de nuestras tiendas.

Puntualmente, en el segmento de gas desde hace dos años adelantamos un proyecto llamado "Corredores Verdes", en donde construimos 7 nuevas estaciones de GNV en los principales corredores de carga, especializadas para atender este segmento. Son estaciones de carga rápida con una capacidad de compresión robusta, que ha permitido disminuir los tiempos de llenado de dichos vehículos de 45 a 10 minutos. ☎



se refleja en el crecimiento de los volúmenes de venta del mercado, así como en las conversiones de vehículos que ingresan a la categoría. De igual manera, la tecnología de los kits ha mejorado de manera significativa, lo que le ha restado fuerza a antiguos mitos que existían acerca de la eficiencia del GNV en cuanto a rendimiento y potencia.

El GNV es un combustible más limpio y ambientalmente sostenible, dado sus menores

niveles de emisión de material particulado y CO₂, por lo que su uso ayuda a disminuir los niveles de contaminación del aire.

El uso masivo del GNV contribuye al cumplimiento de los compromisos pactados por Colombia en la Conferencia sobre el Cambio Climático de París (COP 21), enfocados en reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en un 20% con relación a las emisiones proyectadas para el año 2030.

‘EL GNV SIGUE SIENDO COMPETITIVO EN COLOMBIA’

Esta es la perspectiva de **Vanti** (antes Gas Natural), empresa pionera en la masificación del gas natural y del **GNV** en el país, frente a la vigencia de este energético en el mercado de combustibles. El papel de las EDS, fundamental.

Por: **John Jairo Contreras**
Vicepresidente de Grandes
Clientes de Vanti

El gas natural ha sido desde hace 30 años un energético clave en la transformación del sector energético en Colombia, siempre como una alternativa de bajas emisiones y bajo costo a los usuarios. Recordemos la transición de Cocinol a Gas Natural en las casas, y muchas transformaciones de carbón a gas natural en la industria.

Adicionalmente, ha sido una alternativa complementaria a los combustibles tradi-

cionales, muy enfocada en empresarios del transporte ligero de pasajeros y otras actividades comerciales. Ha sido muy sensible frente a la competitividad de la gasolina y el diésel, bajo escenarios de más del 50% de competitividad se incrementa su uso y se deprime el consumo cuando se reduce.

En lo tecnológico, hemos visto una evolución importante en la calidad y confiabilidad de las instalaciones duales gas-gasolina, los primeros años con muchos mitos negativos, pero en los años recientes con instalaciones mucho más especializadas y efectivas; incluso actualmente se evidencia la confianza de las marcas al ofre-

cer vehículos convertidos a GNV cero kilómetros con garantía de fábrica.

Hoy estamos viviendo la disrupción del GNV para hacerse un lugar mucho más representativo del consumo energético en el sector transporte, a través de vehículos dedicados a gas natural para prestaciones comerciales de carga y pasajeros. Es muy relevante el éxito que tuvo en distintos transportes públicos masivos y ahora está haciendo penetración en carga ligera y pesada con un futuro espectacular.

EL GNV EN LA TRANSICIÓN

Sin lugar a dudas, la expansión del consumo de gas natural es la decisión que más sentido tiene en la transición energética. En primer lugar, el diésel y la gasolina, sustitutos del GNV, son los energéticos que más se consumen en Colombia, casi representan el 50% de toda la energía consumida en el país, mayoritariamente asociada al negocio de la movilidad.

En segundo lugar, el mayor consumidor de esa energía es el sector de transporte de carga y pasajeros, que entre otras cosas tiene las flotas más antiguas y mayores generadores de emisiones de gases de efecto invernadero y de materiales particulados contaminantes.

En tercer lugar, el gas natural es un recurso disponible en el país, con reservas importantes para muchas décadas, que debe desarrollarse y cuya contribución inmediata es la reducción de emisiones de CO2 (hasta del 50%) y materiales particulados (casi inexistentes).

LA GASOLINA Y EL GNV



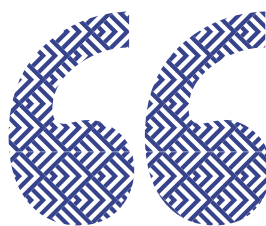
Es indudable que los consumidores han identificado que, a raíz del incremento de la gasolina, el gas natural se ha convertido en la opción con el mayor costo-beneficio para mover sus vehículos, con un ahorro de más del 50% en el consumo de combustible. Esto se traduce en un incremento de las conversiones y del consumo.

Es un comportamiento típico de esta demanda confirmado a lo largo de 25 años. La competitividad del gas natural impulsa el crecimiento de la demanda con una respuesta rápida y proporcionalmente alta.

El segundo semestre de 2023 crecimos un 140% el número de vehículos convertidos, comparado con el primer semestre, gracias al desmonte del subsidio a la gasolina. La competencia es buena para la demanda en cualquier producto y el gas es un competidor de lujo que tiene ventajas adicionales. ↗



John Jairo Contreras
Vicepresidente de Grandes
Clientes de Vanti



Mientras damos tiempo y desarrollo a otras tecnologías, igualmente válidas, el camino del gas no debería tener mayor oposición.



Por eso, si queremos mostrar éxitos tempranos en la reducción de emisiones, el gas natural como un tercer jugador del consumo energético en el sector transporte es la decisión que tiene más sentido por su disponibilidad, flexibilidad, sostenibilidad económica y beneficio ambiental.

La Transición Energética es multidimensional, no se trata de un único camino en la tecnología o el recurso sino en jugar estratégicamente, en lograr victorias tempranas frente a los recursos disponibles, la potencialidad que tenemos de contribuir y la capacidad económica de

lograr transformaciones. Sin lugar a dudas, mientras damos tiempo y desarrollo a otras tecnologías, igualmente válidas, el camino del gas no debería tener mucha oposición.

ENERGÍA PARA LA MOVILIDAD

El sector transporte tiene como objetivo ser más competitivo cada día. Y los vehículos a GNV son una alternativa en este camino a la competitividad.

Por un lado, se debe asegurar su desarrollo y masificación. Adicionalmente, se deben simplificar los trámites para capturar los in-

centivos y beneficios tributarios y fomentar así las tecnologías de bajas emisiones.

Por otra parte, debe darse un impulso a la exploración de nuevas reservas y desarrollar los hallazgos para ponerlos a disposición de la demanda. También, los agentes de toda la cadena de transporte, fabricantes, comercializadores, empresarios, distribuidores, deben asegurar una cadena de servicio sólida de posventa, tanto a nivel de repuestos, servicio e infraestructura a nivel nacional. Deben tomar decisiones para asegurar un alto nivel de servicio al sector transportador para la transformación de flotas a GNV.

Este energético tiene esa vocación de servicio en transporte de carga y pasajeros para las prestaciones ligeras y pesadas. Creo que en la ruta de transición energética hay diferentes ventajas comparativas de los energéticos que deben ser aprovechados.

En motos y vehículos ligeros los vehículos eléctricos e híbridos son una alternativa muy disruptiva que debe aprovecharse; en vehículos comerciales ligeros las opciones de gasolina y gas pueden contribuir positivamente con la reducción de emisiones y en el escenario de pesados las alternativas son el Euro 6 de diésel y gas natural.

Es importante aclarar que la transición energética es multidimensional, hay que sacar provecho de todas las fuentes, tecnologías y velocidades de desarrollo. Casarse con una sola es perder la oportunidad de lograr contribuciones efectivas en la carbono-neutralidad que busca el país.

LA RESILIENCIA DE LAS EDS

El mercado de estaciones de servicio en su inmensa mayoría combina la distribución de combustibles líquidos y gas natural, aunque en la práctica sean dos socios distintos para el dealer, según la fuente energética.

Solo las estaciones de los patios de Transmilenio son exclusivas a GNV, porque es un tipo de negocio particular en el cual se debe asegurar el suministro constante y dedicado a las flotas de articulados en una operación continua 7 x 24.

Hoy estamos viviendo la disrupción del **GNV** para hacerse un lugar mucho más representativo del consumo energético en el sector transporte.

Lo que ha marcado el negocio de gas en estaciones de servicio es la resiliencia. Los retos se centran en la competencia y calidad del servicio, aspectos bastante gestionables cuando el mercado ha estado al alza; pero hemos atravesado periodos largos de un mercado deprimido y las EDS han aguantado bajos ingresos, esperando mejores volúmenes.

Hoy podemos decir que, aunque hemos visto el cierre de algunas EDS, tenemos una cobertura de 171 estaciones en nuestro mercado que, con un 40% de capacidad de utilización, resultan suficientes para atender -con estándares óptimos- el crecimiento de la demanda que se ha evidenciado, especialmente ante el desmonte del subsidio a la gasolina.

Las EDS con vocación camionera en las rutas de transporte han iniciado con muy buen desempeño, apalancadas por la baja competencia en ciertas zonas, hecho que se resolverá cuando el mercado crezca.

Lo destacable para nosotros y lo que domina nuestro mayor esfuerzo es tener EDS disponibles en las zonas donde se desarrolla el negocio de transporte de carga, para no afectar la creciente demanda. Vanti ha hecho un esfuerzo económico importante, y lo seguirá haciendo, para tener EDS disponibles en carreteras con flujo de carga que se vuelvan una palanca que potencie el crecimiento.

La tarea principal que deben cumplir las estaciones es asegurar la presencia en las zonas donde nuestros clientes nos necesitan, bajo los mejores estándares de servicio y brindando la confianza a los usuarios,

que podrán contar con el suministro de gas natural cuando lo necesiten.

Adicionalmente, toda la cadena del gas tiene corresponsabilidad con el crecimiento del negocio con desarrollo tecnológico, fuerza comercial, estructuración de tarifas, promoción, gestión pública. Somos muchos los vinculados y de todos depende que podamos participar con el crecimiento de esta alternativa de energía limpia.

En la zona de influencia de Vanti se encuentran 156 estaciones de servicio, de las cuales 80 son de Vanti: 54 en Bogotá, 13 en el altiplano cundiboyacense, 11 en Santander y 2 en el Cesar. En el 2023 presentaron un volumen de ventas de más de 70 millones de m³, y para abril de este año alcanzamos los 29 millones. Además, tenemos las 13 estaciones que se encuentran en los patios de Transmilenio. ☎



**FLUID
CONTAINMENT
COLOMBIA S.A.S**



RECUPERACIÓN DE TANQUES

CON CERTIFICACIÓN  LISTED
UL 1856

- La recuperación de tanques de almacenamiento de combustible es un procedimiento que sigue procesos técnicos aplicados con nuevas tecnologías y controles, tanto internos como externos, que permiten entregar el tanque con una garantía de 15 años, que es verificada mediante auditorías y controles periódicos de UL, y que cumple con todas las exigencias del Nuevo Reglamento Técnico para EDS (Resolución 40198).

FLUID CONTAINMENT COLOMBIA S.A.S. (FCC), líder del mercado en Colombia en la producción de Tanques Poliéster Reforzado con Fibra de Vidrio (PRFV) doble pared (DW) y con presencia en Venezuela y Perú, ratificó su certificación UL a nivel mundial en el proceso de Recuperación In Situ de Tanques Existentes (Re-Tank) bajo la norma UL-1856.

FCC es una de las cuatro empresas en el mundo y la primera en Latinoamérica en recibir esta certificación entregada por Underwriters Laboratories, único ente autorizado para otorgar esta certificación.

Desde 2013, FCC ha recuperado más de 500 tanques con cero reclamaciones, excelentes resultados y con una entera satisfacción por parte de sus clientes mayoristas, asociados o afiliados.

- **LA CERTIFICACIÓN UL** La certificación UL es la confirmación y verificación previa que hace el organismo certificador desde la adquisición de materias primas, procesos y pruebas finales a que se refiere la recuperación o repotenciación de tanques, tanto metálicos como de fibra DW o SW, que han presentado problemas de calidad o que necesitan un sistema de recubrimiento apegado a la norma técnica.



PLANTA COLOMBIA

colombia@fluidcontainment.com

Cll 15 # 1 - 59 Este, Barrio El Cortijo
Madrid - Cundinamarca
Teléfono: (+57 601) 825 2325 - 825 4196
Móvil Planta: (+57) 318 7068656
Móvil Comercial: (+57) 317 5156718

PLANTA VENEZUELA

venezuela@fluidcontainment.com

Av. Gustav Dalen, Zona Industrial
La Hamaca - Estado Aragua

OFICINAS PERÚ

peru@fluidcontainment.com

Cll Valladolid 225 Urb
Mayorazgo, Ate Lima
Tel: (+51 1) 711 9971 - 751 32478



‘EL AUTOGLP SE CONSOLIDA COMO UNA DE LAS GRANDES APUESTAS DE COMBUSTIBLES DE BAJAS EMISIONES’

En entrevista exclusiva, **Alejandro Martínez, presidente de Gasnova**, expone la realidad actual de este energético que espera convertirse en una alternativa eficiente para el mercado colombiano.

¿Qué balance hace de entrada del AutoGLP en Colombia en los últimos años y su proyección en el mediano plazo?

Al ser un mercado en expansión, actualmente se están dando las condiciones para el crecimiento de la demanda que se calcula en 180.000 galones mensuales. Desde Gasnova estamos convencidos de que el AutoGLP, al ser una opción técnica y económicamente viable, que ofrece ventajas competitivas a los usuarios, se masificará de forma gradual.

¿El AutoGLP es una verdadera alternativa para la movilidad sostenible en el país? ¿Por qué razones?

El AutoGLP es un combustible vehicular de bajas emisiones, que a nivel mundial se consolida como uno de las alternativas más importantes para la transición energética, al tener 81% menos material particulado y 21% menos CO₂ que la gasolina; y 74% menos material particulado y 81% menos NO_x (óxidos de nitrógeno) que el diésel.

¿En este escenario de transición energética, el gobierno nacional ha brindado estímulos suficientes para impulsar el uso del AutoGLP? ¿Qué se requiere para que este mercado finalmente tome vuelo y se consolide?

Desde 2021, se autorizó el uso del AutoGLP en Colombia, cuando al Ministerio de Minas y Energía (MME) expidió los reglamentos técnicos para ofrecer este combustible en las estaciones de servicio de todo el territorio nacional.

Colombia necesita consolidar una canasta energética diversa, tal como se consig-



Actualmente hay en operación más de 16 estaciones de servicio de AutoGLP en Colombia, ubicadas en Barranquilla, Cartagena, Medellín, Cúcuta, Fusagasugá, Soledad y Pasto.

na en el Plan de Desarrollo del actual gobierno, que propone incentivar el uso de energías limpias para el sector automotriz como medida para incentivar la disminución de emisiones, y el AutoGLP se consolida como una de las grandes apuestas de combustibles de bajas emisiones.

Desde Gasnova seguiremos trabajando de la mano del Gobierno para promover la masificación gradual del AutoGLP, que ya suma 2.900 conversiones de vehículos y un consumo superior a los 180.000 galones mensuales.

¿Qué cifras se manejan de la penetración del AutoGLP en el mundo?

De acuerdo con WLPGA, el AutoGLP es utilizado a nivel mundial por 27'418.217



automotores que cuentan con una red global de 79.031 estaciones de servicio. Este combustible de bajas emisiones se consolida como una de las alternativas más importantes para la transición energética, al tener 81% menos material particulado y 21% menos CO₂ que la gasolina; y 74%



menos material particulado y 81% menos NOx (óxidos de nitrógeno) que el diésel.

Desde su punto de vista, ¿cuál es el rol que las estaciones de servicio deben jugar para ser verdaderos puntos de comercialización del AutoGLP en Colombia? ¿Cuántas estaciones funcionan hoy en día en el país y en qué regiones?

Una de las estrategias más certeras para la masificación del AutoGLP es la conformación de una red de estaciones de servicio que llegue a todo el país. Según datos de la World LPG Association, en el mundo existen 79.031 estaciones que abastecen AutoGLP a 27'418.217 vehículos.

En Colombia se requiere adoptar una amplia red de distribución en ciudades como Medellín, Barranquilla, Pasto, Bogotá, Cali, Pereira, Bucaramanga y Cúcuta, entre otras, y aprovechar las 5.700 estaciones de servicio que hoy existen en el país.

La baja inversión requerida para montar una estación de AutoGLP (aproximadamente \$200 millones) es uno de los aspectos que hace interesante a este combustible. Empresas como Terpel han avanzado en ese aspecto con la apertura de diversas estaciones de servicio; así mismo, compañías como Colgas y Montagas están haciendo el montaje de su propia red de estaciones.

Actualmente hay en operación poco más de 16 estaciones de servicio de AutoGLP en Colombia, ubicadas en Barranquilla, Cartagena, Medellín, Cúcuta, Fusagasugá, Soledad y Pasto.

¿Qué cifras actualizadas tienen sobre conversiones de vehículos a GLP y entrada de importados ya con esta condición de fábrica en 2023 y 2024?

Actualmente se registran más de 1.600 conversiones de vehículos livianos. Para destacar, compañías como Montagas y Colgas están haciendo alianzas para conformar una red de talleres para la conversión de vehículos; y esta última compañía, incluso presentó recientemente un portafolio de vehículos utilitarios y de servicio público convertidos al AutoGLP asociándose con fabricantes de vehículos livianos como Bajaj Colombia, Foton Colombia, Vaisand Motors y Natural Motors, que ahora tienen una línea de vehículos de AutoGLP que vienen de fábrica.

Estos vehículos que son convertidos al AutoGLP o vienen de fábrica con este combustible garantizan menores emisiones de gases contaminantes y un funcionamiento eficiente de los motores, gracias al poder calorífico del GLP vehicular que ofrece un mayor rendimiento por kilómetro recorrido. 🔋

AUTOGLP EN LAS REGIONES DEL MUNDO

REGIÓN	CONSUMO TON X AÑO	VEHÍCULOS	ESTACIONES
Europa y Eurasia	15'059.000	19'530.349	57.228
Asia y Pacífico	5'545.000	5'936.067	9.863
Centro y Suramérica	2'707.000	1'065.501	5.313
África	1'623.000	570.000	966
Norteamérica	466.000	245.000	5.410
Medio Oriente	53.000	71.300	250
TOTAL	25'453.000	27'418.217	1'293.814

Fuente: Gasnova.



‘EL AUTOGLP TIENE UN POTENCIAL MUY INTERESANTE EN COLOMBIA’: MONTAGAS

Una de las empresas que viene impulsando desde hace varios años con más decisión el mercado de AutoGLP es Montagas, particularmente en el departamento de Nariño.

Esta empresa opera en cinco departamentos del suroccidente colombiano, pero su línea de AutoGLP está disponible inicialmente en la ciudad de Pasto, capital del departamento de Nariño, donde funciona su sede principal.

A la fecha cuenta con más de 108 vehículos convertidos, gran parte de ellos vehículos de servicio público tipo taxi, que han visto las bondades del AutoGLP en su quehacer diario.

“El AutoGLP tiene un potencial muy interesante en Colombia. Esta alternativa es relativamente nueva en Colombia, pero en el mundo ya circulan más de 28 millones de vehículos con AutoGLP. Hay mucho por hacer, especialmente, derribar algunos mitos que la gente tiene sobre el uso de este

energético, que definitivamente se consolida como una gran opción para la combustión vehicular”, asegura El-Laythy B. Safa H., Gerente General de Montagas S.A. E.S.P. Actualmente, Montagas cuenta con cua-

tro estaciones de servicio en la ciudad de Pasto, mediante convenios con algunos aliados estratégicos que se encargan de surtir este combustible a los vehículos que ya se han convertido al AutoGLP.



BENEFICIOS DEL GLP



- El GLP produce menos emisiones en comparación con la gasolina, esto contribuye a una mejor calidad del aire y a mitigar el cambio climático.
- El uso de GLP como combustible vehicular implica una reducción de hasta en 21% las emisiones de CO₂, hasta en 81% el material particulado, además no presenta riesgo de derrames.
- El GLP resulta hasta 40% más económico que la gasolina, los mantenimientos son más económicos también.
- En ciudades como Pasto, los vehículos convertidos a GLP no tienen pico y placa, por considerarse más amigables con el medio ambiente.
- Los vehículos convertidos a GLP tienen mayor autonomía por tratarse de vehículos bifuel con doble depósito (gasolina y GLP) y el rendimiento del motor es excelente. 🔥

Así mismo, desde el pasado mes de abril, cuenta con otro aliado importante en este propósito que es Motorgas de Nariño, un taller de conversión con tecnología de punta y un servicio de primera que adelanta los procesos de conversión en los distintos vehículos.

“Nuestra proyección a 2025 es contar con al menos 400 vehículos convertidos a GLP, además de llevar esta alternativa a otros municipios donde hemos visto un buen potencial, lo cual tiene un impacto positivo en el cuidado del medio ambiente, así como en la economía de quienes han tomado la decisión de convertirse a GLP”, afirma el gerente.

Montagas cuenta con un capital importante de inversión destinado a la expansión de su red de estaciones y conversiones de AutoGLP, de allí la apuesta que la empresa está haciendo por la movilidad sostenible en todo el suroccidente colombiano. 🔥

BALANCE POSITIVO EN LA EJECUCIÓN DE RECURSOS DEL FONDO SOLDICOM

La Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (COMCE) es el gremio que actualmente administra la parafiscalidad del sector minorista de combustibles, Fondo de Protección Solidaria Soldicom, que agrupa a más de 6.368 Estaciones de servicio en el país.

Como gremio administrador, COMCE representa cerca del 50% de los aportantes al Fondo Soldicom, siendo el gremio con la mayor representatividad en el medio, confederando a nueve asociaciones gremiales que tienen importante presencia regional en el país: Asociados Estaciones de Servicio de Colombia, Asesnort, Asocombuscor, Combussur, Esocol, Febecol, Fecec, Fedispetrol y Sodicom.

De acuerdo con su Plan de Acción Institucional, la Confederación ejecuta todos los programas de inversión presentados a la Junta Directiva del Fondo Soldicom durante la vigencia 2024.

La implementación de estrategias, la colaboración con entidades del gobierno nacional, el trabajo articulado con el Ministerio de Minas y Energía, el seguimiento al presupuesto y la aplicación de criterios de transparencia, eficiencia y planeación han permitido alcanzar altos niveles de satisfacción entre los beneficiarios del Fondo.

Nuestro propósito es otorgar beneficios a las Estaciones de servicio y materializar la verdadera tarea del fondo parafiscal del sector: fomentar la actividad empresarial de la distribución minorista de combustibles y energéticos en el país.

El siguiente es un balance de la ejecución presupuestal durante los primeros cuatro meses de gestión, desde la aprobación del presupuesto, de los distintos proyectos que benefician a las Estaciones de servicio del país:

AUXILIO ECONÓMICO PARA LA VERIFICACIÓN METROLÓGICA

Se ha brindado auxilio económico a 557 beneficiarios, que representan el 25% del total proyectado. Este avance se ha logrado a través de la recepción de 423 solicitudes de reembolso, de las cuales se ha tramitado el 85% y se han gestionado 214 descuentos del beneficio mediante el convenio COMCE-CVM.

INVITACIÓN PÚBLICA PARA DOTACIÓN DE KITS

La Invitación Pública 002-2024 cerrada en el mes de junio permitió la selección de la empresa EQUIPETROL SAS para beneficiar a 1.685 Estaciones de servicio en la fase II de ejecución de entrega de kits de dotación a las EDS que no recibieron el beneficio en 2023. Hasta hoy se han aprobado 1.232 Estaciones para recibir el kit, alcanzando más del 70% de la cifra proyectada.

CONVENIO PARA DESCUENTO EN CERTIFICACIÓN DE INSPECCIÓN

Se suscribió un convenio con 10 Organismos de Inspección (OIN) acreditados por la ONAC para llevar el auxilio económico a las Estaciones de servicio. A la fecha se ha validado el descuento para 238 EDS beneficiarias del proyecto.

ASESORES PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

El proyecto de asesores para las EDS cuenta con un equipo de trabajo compuesto por dos coordinadores y 67 asesores distribuidos en todo el país. Su objetivo es brindar asistencia técnica, profesional y especializada a las Estaciones de servicio, asegurando el cumplimiento de obligaciones ambientales, jurídicas y seguimiento del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo. En lo que va del año se han visitado 2.552 Estaciones de servicio, proporcionando 11.112 asesorías.



Nuestro propósito es otorgar beneficios a las Estaciones de servicio y materializar la verdadera tarea del fondo parafiscal del sector: fomentar la actividad empresarial de la distribución minorista de combustibles y energéticos en el país.



PÓLIZA RCE PARA LAS EDS

A la fecha se han remitido al Ministerio de Minas y Energía el 100% de los certificados para las Estaciones de servicio, de manera que a partir del 1º de agosto de 2024 se renueve automáticamente la cobertura y ninguna EDS aportante sea bloqueada en SICOM por la falta de su certificado de Póliza RCE.

RECAUDO A LOS MAYORISTAS

Desde el inicio de la administración, en procura de garantizar que los recursos de los contribuyentes sean efectivamente recaudados, COMCE remitió a todos los mayoristas del país el documento "Definición de la base gravable y tarifa de la contribución parafiscal Soldicom para la vigencia 2024", logrando una eficiencia del 99% en el recaudo reportado y los registros disponibles en la plataforma SICOM-SOLDICOM.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y DE REGULACIÓN DEL SECTOR

La Coordinación de Regulación y Análisis Económico del sector produce estudios económicos y de regulación sobre temas relevantes del mercado de combustibles líquidos. Trimestralmente publica el boletín de ventas, que muestra el comportamiento de la demanda a nivel nacional y regional. Mensualmente publica boletines económicos que abordan el análisis de variables que afectan la demanda de combustibles líquidos como el comportamiento del PIB, la inflación, la situación del comercio minorista en el país, entre otras.

ASISTENCIA JURÍDICA

En la administración del Fondo Soldicom, la Confederación conformó un equipo legal de siete asesores comprometidos y dispuestos a brindar una asistencia jurídica efectiva a todos los aportantes, en desarrollo de las diferentes áreas del derecho: Laboral, Civil, Comercial y Administrativo. En lo corrido del año se han atendido alrededor de 440 consultas; 149 conceptos y 291 elaboración y revisión de documentos legales de las EDS aportantes. Así mismo se han publicado cuatro Surtidores Jurídicos en la página web del Fondo Soldicom.

Juan Fernando, qué balance hace de estos cinco años de existencia de la Confederación Comce y de su gestión al frente de la Junta Directiva?

El balance no puede ser más positivo que lo que tenemos actualmente. En junio de 2019, cuando iniciamos, teníamos 700 estaciones de servicio afiliadas a la confederación. Hoy contamos con más de 2.600 estaciones en todo el país y con la integración de nueve gremios distribuidos a lo largo y ancho de todo el territorio nacional. Hoy, Comce representa en ventas de combustible más del 60% del objeto social primordial de todas las estaciones afiliadas.

¿Cuál fue la motivación primordial para que los gremios se reunieran en esta confederación en junio de 2019?

Lo que estaba pasando es que todos estábamos yendo al Ministerio de Minas como 'huerfanitos' a tratar los distintos problemas que se presentan en el sector frente a nuestra actividad regulatoria. Nos veían como un sector sin visión, sin norte, además de atomizado. Eran reuniones muy desgastantes.

Fuimos conversando con los otros gremios, tratando de llegar a acuerdos sobre intereses comunes para juntarnos en una nueva confederación. En un inicio arrancamos tres gremios y los otros se animaron después y fueron llegando y ya hoy tenemos agremiadas nueve federaciones de distribuidores minoristas en todo el país.

¿Qué ha hecho diferente Comce en estos cinco años respecto a otras confederaciones que han agremiado a distribuidores minoristas en el pasado? ¿Hay lecciones aprendidas de qué hacer y qué no hacer?

Yo creo que la diferencia parte de la concepción misma del problema. La junta directiva de Comce está conformada por los directores ejecutivos de los distintos gremios y tenemos una representación plena de los distribuidores minoristas. Nosotros somos los que conocemos la problemática 'in situ' de todas nuestras regiones; lo que hacemos es intercambiar ideas respecto a las problemáticas que enfrenta cada gremio (casi todas son iguales en todas las regiones del país) y con nuestra experiencia lo que hacemos

es priorizar el orden para tratar de lograr un objetivo importante. Esa ha sido la mayor efectividad del trabajo nuestro en Comce. Tratamos de ser más ejecutivos, aprovechando la experiencia y el conocimiento que tenemos del sector.

Hoy enfrentamos una realidad diferente para la distribución minorista de combustibles. Es un sector en plena evolución, en camino a una transición energética. ¿Eso los motiva para hacer una gestión diferente?



‘ESTAMOS HACIENDO EL TRABAJO SIN PRISA, PERO SIN PAUSA’

Juan Fernando Prieto, presidente la Junta Directiva de la Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (**Comce**), hace un balance de los primeros cinco años del gremio que inició su gestión en junio de 2019.



Por supuesto. Hoy no podemos hablar solamente de combustibles líquidos derivados del petróleo, sino que nuestros afiliados finalmente van a vender energía en las EDS. Hoy comercializamos gasolina y diésel y sus mezclas, pero también ya muchos ofrecen puntos de carga eléctrica, venta de GNV o GLP, mañana ofreceremos Hidrógeno o agua, el combustible que le dé la energía a los vehículos para que se movilicen a lo largo y ancho del país.

¿Las estaciones son un actor fundamental en este contexto de transición energética?

Indiscutiblemente. Es un actor fundamental porque las EDS están ubicados a lo largo y ancho de este país, en todos los departamentos, en casi todos los municipios del país. Allí donde hoy existe un distribuidor minorista de combustibles líquidos habrá un distribuidor de energía mañana.

¿Y frente al nuevo reglamento técnico, tres años después cómo ve su implementación por parte de las estaciones?

Digamos que en un principio estuvo un poco compleja su implementación, pero en la medida en que el Ministerio amplió los plazos para dar más cabida a la interpretación y que los distribuidores minoristas se pusieran a tono, creo que el ejercicio se ha hecho y hoy muy pocas se han quedado por fuera de ejercer su actividad.

Los plazos se han ido cumpliendo por parte de las estaciones y, con ello, han logrado su certificado de inspección para seguir operando. Ahí seguimos adelante con este tema. Hemos manifestado algunas inquietudes al Ministerio de Minas y esperamos que cuando se pueda hacer

una revisión del reglamento técnico se actualicen algunos temas con los que hoy tenemos algunas dificultades.

En eso supongo que se ha ganado mucho, en tener un solo interlocutor que hable por buena parte de los distribuidores minoristas de combustibles frente a las autoridades del sector.

Indiscutiblemente. Sí, se ha ganado mucho. En ese orden de ideas buscamos que a las reuniones no vaya todo el mundo, sino aquellos que más conozcan el tema particular que se trate. Ese es el principal elemento diferenciador: no solo ir a llorar, sino ir a proponer soluciones que puedan mejorar su alcance para nuestros afiliados.

El mercado de las EDS viene 'acomodándose' desde hace varios años. Ya se habla de integración horizontal, de nuevos operadores comerciales, donde los dueños de una o dos estaciones van perdiendo protagonismo. ¿Qué piensa Comce de esta evolución del mercado?

Nuestro gremio reúne estaciones de un solo propietario y grupos empresariales de una, dos y hasta 100 o 300 EDS. Nosotros tenemos una apertura total en este sentido, entendiendo que el ejercicio de la actividad de la distribución minorista de combustibles tiene los mismos requisitos para todos.

Tenemos la misma preocupación como gremio que aquellos que tienen una o dos estaciones, que de pronto se podrían ver afectados por las actividades de grupos empresariales, y estamos estudiando cuál

podría ser el mecanismo de defensa para ellas según la normatividad colombiana.

Usted decía que han pasado de 7 a 9 federaciones agremiadas en los últimos años. ¿Existe la expectativa de integrar nuevos gremios en el 2024, especialmente de la costa Caribe?

Nosotros estamos haciendo el trabajo sin prisa, pero sin pausa. Seguimos en conversaciones con gremios, no solo en la región Caribe, sino en otras zonas del país. Aspiramos a que en poco tiempo volvamos a reunirnos y ser esa gran familia de distribuidores minoristas que propenda por el ejercicio sano de la actividad en bien de todo el sector.

¿Y en el mediano plazo, qué objetivos claros tienen en su visión gremial de la confederación?

El objetivo que tenemos a mediano plazo es tratar de que en la medida de que los requisitos con el reglamento técnico se vayan cumpliendo, no dejar por fuera a nadie y llegar con todo el apoyo del gremio y con los recursos del Fondo Soldicom a todas las estaciones del país que requieren ese apoyo.

Gracias Juan Fernando por aceptar la invitación a esta entrevista.

Muchas gracias a ti y éxitos en ese 'productazo' que es nuestra revista EDS Premium, porque independiente que sea un producto de FECEC, consideramos que esta es la revista que hoy representa a todos los distribuidores minoristas de combustible agremiados en Comce. ☺

¿Y EL CONGRESO DE COMCE 2024?



Hasta ahora tenemos definido que se realizará en la ciudad de Cartagena en el mes de noviembre (14 y 15 de noviembre), en la misma sede del Hotel Las Américas y su centro de convenciones.

Esperamos que, así como en nuestra primera versión del Congreso de Distribuidores Minoristas, porque no es un evento solo para afiliados a Comce, sino que es abierto a todos los distribuidores minoristas del país por los temas de interés que allí se tratan, aspiramos superar la participación del año pasado, que llegó a 538 participantes.

Por supuesto, también tendremos una muestra comercial, que es un factor importantísimo para el sector y para los proveedores, que hoy más que nunca necesitamos que estén cerca de nosotros y sean nuestros aliados. ☺



TAXIS ELÉCTRICOS EN BOGOTÁ, LA APUESTA DEL GRUPO CARRERA

En septiembre de este año se completarán 11 años del piloto de taxis eléctricos en Bogotá impulsado en la alcaldía de Gustavo Petro con el programa de vehículos eléctricos C40 - Clinton Climate Initiative (CCI), Codensa (hoy Enel-Codensa), las secretarías de Movilidad y Ambiente y la empresa BYD.

El decreto que autorizó la operación de 50 carros eléctricos dentro de Bogotá se firmó en 2011, pero no fue hasta septiembre de 2013 que se dio inicio al piloto dentro de la ciudad. El propósito era utilizar la tecnología eléctrica en una “operación exigente” como la del servicio de taxi, para conocer “en condiciones reales de operación en Bogotá, el comportamiento de este tipo de vehículos y también avanzar en la experiencia de instalación y distribución de infraestructura de recarga”.

A partir del 2013, los propietarios de los vehículos eléctricos contaban con un período de tiempo de 10 años en el que no deberían pagar por el cupo de sus taxis, no pagarían por la energía y estarían eximidos del pico y placa.

Una década después, el grupo empresarial Carrera, del que hacen parte Taxis Libres,

Regresan ‘renovados’ este tipo de vehículos destinados al servicio público de pasajeros en las grandes ciudades. Un esfuerzo de la empresa privada y una apuesta por la movilidad sostenible.

Taxi Imperial y el grupo Vango, inician su propio proyecto de taxis eléctricos para Bogotá, Cali y Medellín.

“Actualmente estamos importando taxis eléctricos en un proyecto encaminado a la transformación energética del país y en el que esperamos dar un impulso a la movilidad sostenible de las grandes ciudades, en concordancia con la exigencia de que para el 2026 todos los vehículos nuevos tipo taxis deben ser 100% eléctricos. Nosotros le apostamos y creemos en esa transformación”, asegura Valentina Hernández, gerente del Grupo Vango y Taxi Imperial.

La primera flota de taxis eléctricos dedicados para servicio de transporte público de pasajeros y de servicio especial en Bogotá es de 30 vehículos, y se espera completar 100 vehículos adicionales al final del 2024, que también serán comercializados en los puntos de venta del Grupo Carrera en Cali y Medellín.

“Vemos este proyecto como una oportunidad por la exigencia que existe en la Política de Movilidad Motorizada Cero y Bajas Emisiones, que se aprobó para Bogotá en 2023. No somos los únicos, hay otros competidores con vehículos de otras marcas, pero es importante que haya una sana competencia en este mercado”, afirma Hernández.

Los 130 vehículos eléctricos que importará de la China el Grupo Carrera en 2024 son de referencia NAT, tipo hatchback, amplios, con buen espacio y bastantes comodidades para los pasajeros, como aditamentos para calentar la silla del pasajero, cargar el celular o un espejo retrovisor para ver atrás antes de bajarse del vehículo.

“Con esta marca tenemos una relación comercial de más de 10 años y nos ha ido muy bien. Es un vehículo hecho completamente para el servicio público”, dice Valentina.

Hace 11 años el costo de los primeros taxis eléctricos fue de 50.000 dólares de la épo-

ca (cerca de \$85 millones); hoy, el precio para adquirir uno de estos vehículos es de 29.000 dólares (\$116 millones al cambio de hoy), sin contar el valor del cupo del taxi. Eso sí, las personas interesadas deben recibir una visita del proveedor de carga eléctrica a su sitio de vivienda para verificar si se puede incluir el cargador tipo casa.

“Estamos buscando un apoyo del gobierno nacional para este tema porque el valor es mayor al de un vehículo a gasolina, por su aporte al medio ambiente”, anota Hernández.

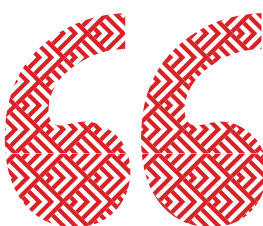
Adicionalmente, a los nuevos propietarios se les explica todo el funcionamiento del vehículo y el mantenimiento, que es mucho más sencillo que uno de gasolina. Una de las recomendaciones es no descargarlo completamente e intercalar la carga rápida con la carga lenta y hacer buen uso de los modos de manejo. El vehículo tiene regeneración de energía con frenado para proteger la batería y una autonomía de 400 kilómetros con carga completa.

Estos taxis ofrecen un rango de viaje que satisface las demandas de la ciudad. Además, están diseñados pensando en la comodidad y la seguridad de los viajeros ya que cuentan con puertas anchas y espacio suficiente para atender requerimientos en las terminales de embarque, con pasajeros con equipaje (aeropuertos o terminal de buses). Estos carros también cuentan con un botón de pánico, tanto para el viajero como para el conductor.

Otro aspecto interesante de estos taxis eléctricos es su capacidad para proporcionar datos en tiempo real sobre la movilidad de la ciudad. Esta información podría ser valiosa en futuros acuerdos con el gobierno para abordar problemas de tráfico y congestión en la ciudad.

Uno de los aspectos más destacados de este proyecto es el enfoque en la infraestructura de carga. Taxis Libres planea instalar estaciones en puntos estratégicos de la ciudad, como en sus diferentes sedes y en las residencias de los propietarios. Esto garantizará que los conductores de estos taxis eléctricos tengan un acceso rápido a la carga.

Adicionalmente, el grupo empresarial espera liderar una estrategia para vincular



Sería excelente que las estaciones fueran pensando en instalar puntos de carga rápida, porque la transformación que estamos viviendo ya es una realidad para todos.

a las estaciones de servicio con puntos de carga eléctrica por toda la ciudad, de manera que los taxis puedan acceder a la carga fácilmente.

El vehículo tiene regeneración de energía con frenado para proteger la batería y una autonomía de **400 kilómetros** con carga completa.



“Eso sería de lo mejor y mucho más en el caso de los taxis eléctricos, por el tipo de demanda que es diferente a un carro particular. Aquí los tiempos de recarga son muy importantes y poder acceder en cualquier punto de la ciudad mucho más. Sería excelente que las estaciones fueran pensando en instalar puntos de carga rápida, porque la transformación que estamos viviendo ya es una realidad para todos”, concluye Valentina.

Estos taxis eléctricos serán de color blanco con una franja verde que los identificará como amigables con el medio ambiente y la frase ‘100% eléctricos’, muy diferente al color azul y blanco que tenían los 50 taxis que iniciaron la prueba piloto en 2013. En cuanto a las tarifas serán diferenciales, especialmente para usuarios de las aplicaciones que quieran pedir un taxi eléctrico con una tarifa especial.

LOS HÍBRIDOS SE IMPONEN EN COLOMBIA

La tendencia creciente en la venta de este tipo de vehículos en los últimos años (ya son casi 20.000 entre híbridos y eléctricos) refleja cambios importantes en el consumidor colombiano. ¿Hasta dónde llegarán?



La electromovilidad presenta una gran oportunidad en Colombia, donde el sector público y privado juegan roles fundamentales para su crecimiento y masificación



Luis Pinto,
Volvo Cars Colombia

El reciente informe de matrículas nuevas, con base en datos del Runt, de la alianza entre la Cámara de la Industria Automotriz de la Andi y Fenalco, muestra un crecimiento del 48% para vehículos eléctricos y 40% en híbridos en el primer semestre de 2024.

Solo en el mes de junio se vendieron 653 unidades nuevas de vehículos eléctricos (165% respecto a junio del 2023) y 2.871 vehículos nuevos híbridos (un 6% más que en el mismo mes del año pasado).

Para Luis Pinto, jefe comercial de Volvo Cars Colombia, “esta tendencia es una señal extremadamente positiva y alentadora. Refleja no sólo una creciente conciencia ambiental entre los consumidores colombianos, sino

también un claro compromiso del país hacia la adopción de prácticas sostenibles y la transición hacia la electromovilidad”.

Mientras las ventas de vehículos tradicionales a gasolina y diésel enfrentan una notable contracción, los vehículos híbridos y eléctricos siguen ganando terreno. “Definitivamente, el gran ganador es el vehículo híbrido”, afirma Camilo Restrepo, gerente de Autoamérica y presidente del sector Automotor de Fenalco Antioquia.

Esta tecnología, que combina motores de combustión interna con baterías, ofrece lo mejor de ambos mundos: la posibilidad de abastecerse de gasolina en cualquier parte y la capacidad de funcionar sin emisiones cuando están en modo eléctrico.



“Creemos que la buena aceptación de esta tecnología responde a la fiabilidad que caracteriza a los vehículos de nuestra marca con el elemento adicional de dinamismo, estilo y confort que ofrecen nuestros híbridos, sin mencionar todos los beneficios en cuanto al ahorro de combustible e impacto positivo al medio ambiente, que ahora son parte fundamental de la decisión de compra de nuestros clientes”, asegura Juan Sebastián Bernal, vicepresidente comercial y de planeación de Automotores Toyota Colombia.

Respecto a las preferencias de los consumidores, Restrepo prevé que la hibridación será cada vez más dominante. “Pensamos que el porcentaje de vehículos híbridos podría subir rápidamente del 20% al 40%”. Los vehículos eléctricos, aunque prometedores, enfrentarán un crecimiento más lento debido a la infraestructura de carga limitada y los altos costos.

POR QUÉ SON ATRACTIVOS

Pero, ¿por qué resultan atractivos los vehículos híbridos para el consumidor colombiano?

Para Luis Pinto de Volvo, las razones son bastante claras. “Uno de los aspectos más atractivos de los vehículos híbridos es que ofrecen una solución intermedia hacia la electrificación completa, combinando lo mejor de los motores de combustión interna con la eficiencia y sostenibilidad de los motores eléctricos. Esto significa que los consumidores pueden disfrutar de una reducción significativa en el consumo de combustible y las emisiones de CO₂, sin comprometer la autonomía y el rendimiento del vehículo”, sostiene.

Además, señala, los vehículos híbridos enchufables proporcionan una experiencia de conducción muy flexible. Los conductores pueden utilizar la energía eléctrica para viajes cortos y cotidianos, mientras que el motor de combustión interna está disponible para viajes más largos, ofreciendo tranquilidad y conveniencia. Esta dualidad es particularmente atractiva en un país como Colombia, donde la infraestructura de carga está en desarrollo, pero aún no es tan extensa como en otros mercados.

Adicionalmente, los beneficios tributarios que incentivan la compra de vehículos híbridos y su exención de las restricciones de movilidad, como el pico y placa,

son factores decisivos para muchos consumidores. Estos incentivos hacen que la inversión en un vehículo híbrido sea aún más atractiva y accesible.

En 2023, uno de cada tres vehículos matriculados en Bogotá eran de tecnología híbrida, un indicador alentador para seguir por la ruta hacia la transformación y la movilidad sostenible.

UNA TRANSFORMACIÓN

“El país está experimentando una transformación sin precedentes en su movilidad, pues responde a la necesidad de abordar el cambio climático, reducir la congestión urbana y la contaminación acústica, mejorar la calidad del aire y mejorar los sistemas de seguridad de los vehículos”, sostiene Sebastián Bernal de Toyota.

Esta es la marca que lidera la venta de vehículos híbridos y eléctricos en el país en el primer semestre de 2024 con 6.240 unidades matriculadas de sus cuatro modelos con la tecnología full híbrida, entre los que se destaca el Toyota Corolla Cross, el auto más vendido en Colombia.

Por su parte, Volvo ofrece un portafolio robusto y diversificado de vehículos híbridos enchufables en el mercado colombiano, segmento en el que logró comercializar 152 unidades entre enero y abril de 2024 de sus modelos Volvo XC60 Recharge Plug-in Hybrid y Volvo XC90 Recharge Plug-in Hybrid.

“El hecho de que un porcentaje significativo del mercado colombiano esté optando por vehículos híbridos y eléctricos indica que las personas están reconociendo los beneficios de estos vehículos, tanto en términos de eficiencia energética como en la reducción de emisiones. Además, esto demuestra que los consumidores están dispuestos a adoptar tecnologías nuevas y más sostenibles, lo cual es crucial para enfrentar los desafíos de la crisis climática”, concluye el representante de Volvo en Colombia.

Si alguna vez te has preguntado qué es lo que hace a un vehículo híbrido tan especial o el porqué estos modelos ocupan cada vez más espacio en los concesionarios de todo el mundo, la respuesta se encuentra en una combinación única de tecnología, diseño y compromiso con el medio ambiente. ☞

HÍBRIDOS Y ELÉCTRICOS CRECEN MÁS DEL 40% EN PRIMER SEMESTRE DE 2024

Las tecnologías eléctricas e híbridas han sido claves para sostener el mercado automotor colombiano en los últimos meses. Según cifras de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos), en junio se matricularon 3.529 unidades de este tipo, representando el 24% del total de matrículas del mes (14.571 unidades). En el acumulado del primer semestre, las tecnologías híbridas y eléctricas alcanzaron las 19.950 unidades, superando en 5.700 unidades las cifras del mismo periodo del 2023.

Por categorías, los vehículos eléctricos continúan mostrando un excelente desempeño, siendo la tecnología de mayor crecimiento en el mercado en lo corrido del 2024. En el primer semestre, los BEV (Battery Electric Vehicle) totalizaron 2.405 unidades, un 46,7% más que en los primeros seis meses del 2023.

Las matrículas de vehículos híbridos también han dinamizado el mercado, con un total de 16.324 unidades en el primer semestre, lo que representa un incremento del 41% frente a las cifras del mismo periodo del 2023. ☞

TENDENCIA

VEHÍCULOS HÍBRIDOS Y ELÉCTRICOS- HEV, PHEV Y BEV 2024

ACUMULADO A JUNIO

TOP 3	TECNOLOGÍA	2022	2024	VAR.%
1	BEV	1639	2405	46,7%
2	Hibrido Enchufable	670	861	28,5%
3	Hibrido No Enchufable	11580	16324	41,0%
TOTAL		13.889	19.590	41,0%

ACUMULADO A JUNIO

TOP 10	MARCA	2022	2024	VAR.%
1	Toyota	5.159	6.240	21,0%
2	Mazda	1.747	3.393	94,2%
3	Suzuki	2.017	2.445	21,2%
4	Ford	152	1.218	701,3%
5	Byd	523	880	68,3%
6	Nissan	614	824	34,2%
7	Mercedes benz	759	623	-17,9%
8	Kia	166	571	244,0%
9	Bmw	280	567	102,5%
10	Volvo	341	551	61,6%
OTRAS		2.131	2.278	6,9%
TOTAL		13.889	19.590	41,0%

Fuente: RUNT. Cálculos ANDEMOS.



‘Nuestro impacto se evidencia en la apuesta de tecnología híbrida en el país como un paso en el camino hacia la movilidad sostenible y la baja en emisiones de carbono’.

Juan Sebastián Bernal,
Automotores Toyota Colombia

de combustible. Al alternar entre el motor de gasolina y el eléctrico, estos vehículos maximizan su rendimiento, ofreciendo más kilómetros por litro. Además, en muchos modelos, la energía que se genera al frenar se recupera y se almacena, para ser utilizada posteriormente, añadiendo otro nivel de eficiencia al sistema.

LO QUE LOS HACE DIFERENTES

Los vehículos eléctricos puros, a diferencia de los híbridos, dependen exclusivamente de su batería. Esto puede limitar su alcance, especialmente en áreas donde las estaciones de carga son escasas. Por otro lado, los vehículos de combustión tradicionales, si bien tienen un alcance más extenso, emiten una mayor cantidad de CO2. Aquí es donde los carros híbridos demuestran su valía, ofreciendo un equilibrio entre alcance y respeto al medio ambiente.

Los carros híbridos no son solo una moda pasajera; representan un paso adelante en la industria automotriz. Con su mezcla de tecnología y diseño, se perfilan como la opción ideal para aquellos que buscan un vehículo moderno, eficiente y respetuoso con el planeta. ♻️

UNA COMBINACIÓN ÚNICA

EL CORAZÓN

A diferencia de los vehículos tradicionales, que operan exclusivamente con gasolina o diésel, los carros híbridos utilizan una combinación de motor de combustión y un motor eléctrico. Esta dualidad les permite aprovechar lo mejor de ambos mundos: el alcance y la potencia de la gasolina, junto con la eficiencia y el silencio de la electricidad.

AVANCES EN EL DISEÑO

La tecnología detrás de los carros híbridos ha evolucionado enormemente en la última década. Los primeros modelos solían ser torpes y no tan eficientes. Sin embargo, gracias a los avances tecnológicos, hoy estos vehículos cuentan con diseños aerodinámicos, interiores de alta calidad

y sistemas de infoentretenimiento de vanguardia.

MEJOR CONECTIVIDAD

La conectividad permitirá a los conductores monitorear y controlar los carros híbridos desde sus dispositivos móviles, así como tener más accesibilidad a los servicios y aplicaciones en línea. Google ha presentado algunas actualizaciones sobre los asistentes virtuales en su última versión de Android Auto porque incluye una mejora en la velocidad del mirrorscreen y la integración de una vista de aplicaciones múltiples.

MAYOR EFICIENCIA

Una de las principales ventajas de los carros híbridos es su eficiencia en consumo

LA CALIDAD DEL COMBUSTIBLE EN COLOMBIA

Consultamos la opinión de la Gerencia de Productos y Petroquímicos del **Grupo Ecopetrol** sobre la calidad del combustible que se está produciendo en el país y el camino que se viene construyendo para los combustibles alternativos.



Qué acciones concretas adelanta Ecopetrol en el mejoramiento de la calidad de los combustibles líquidos que se comercializan en el país?

Desde julio del 2022, el Grupo Ecopetrol entrega gasolinas de menos de 50 partes por millón (ppm) de azufre y a partir del 1° de enero del 2023 diésel con 15 ppm de azufre (bajo la Resolución 40444 del 2023 de calidad de combustibles), gracias a los ajustes operativos y logísticos realizados en 2021 y 2022 por parte de las refinerías del Grupo Empresarial.

Con el fin de garantizar la sostenibilidad y cumplimiento de los parámetros de calidad del proceso productivo de la gasolina al 2030, establecidos por el gobierno nacional, también se está trabajando en la maduración de la fase III de los proyectos: i) Línea base de calidad de combustibles para tener una gasolina con 10 ppm de azufre en la refinería de Barrancabermeja y un incremento del octanaje y ii) mejoras en la unidad de hidrotratamiento de naftas U-107 en la Refinería de Cartagena, en desarrollo de la fase 3 del Proyecto.

¿Y con respecto a la gasolina extra?

Con respecto a la gasolina extra, Ecopetrol proactivamente y adelantándose a la regulación vigente, produce gasolina de máximo 15 ppm de azufre y de octanaje RON 95; dos parámetros claves que posicionan a la gasolina extra dentro de las categorías premium a nivel internacional. Contar en el país con este combustible habilita de manera temprana el ingreso al país de vehículos de tecnologías vehicula-

res modernas y de mayor eficiencia en el uso de la energía.

Así mismo, en línea con el compromiso de mitigar los efectos del cambio climático, desde diciembre de 2022 Ecopetrol viene compensando las emisiones de carbono generadas desde el proceso de extracción de crudo hasta la entrega de la gasolina extra a los distribuidores mayoristas.

Al cierre de 2023 se compensaron más de 107 mil toneladas de CO₂, lo que equivale a evitar las emisiones por deforestación de aproximadamente 9.000 hectáreas de bosque de manglar colombiano durante un periodo de tres años.

¿Qué cifras manejan en Ecopetrol del consumo de gasolina en el país por tipo de producto (corriente, extra)?

Durante el 2023 se registró una contracción en la demanda de gasolina motor regular del 3,5% con respecto al año anterior. Para el primer trimestre del 2024 se observó un

volumen de gasolina motor con tendencia decreciente, impactado por el aumento del porcentaje del etanol al 10% a partir de febrero de 2024 frente al 4% que se tenía en el primer trimestre del 2023.

El consumo de gasolina motor también se ha visto impactado por el incremento de precios de venta al público (PVP). Al finalizar el primer trimestre del 2024, el PVP de la gasolina corriente fue de \$15.835/gal, esto representó un incremento del 42% frente al PVP observado en el último periodo del primer trimestre del 2023, cuyo valor de referencia fue \$11.122/gal. Adicionalmente, se observó un descenso del consumo en las zonas de frontera, principalmente en el suroccidente del país.

¿Qué porcentaje de gasolina se importa para el consumo nacional?

Actualmente el porcentaje de importación de gasolina varía entre un 40% y 50% del consumo, dependiendo de factores como la carga de crudo requerido por la refinería



para la fabricación de productos y condiciones de demanda.

La demanda de gasolina extra decreció un 17% al comparar el promedio de consumo del 2023 frente al 2022. Si bien, durante el cuarto trimestre del 2023 mostró una recuperación gracias a los menores diferenciales del precio de venta en las estaciones de servicio entre la gasolina motor y la extra, sigue teniendo retos por los mismos cambios en los hábitos de consumo del mercado y la debilitada entrada de vehículos nuevos para el 2023.

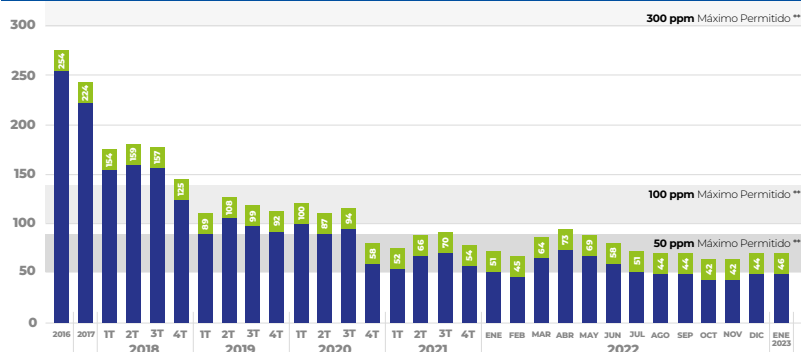
¿Cómo avanza el mejoramiento de la calidad del diésel que produce Ecopetrol?

Ecopetrol actualmente produce diésel de bajo azufre tanto en la refinería de Barrancabermeja como de Cartagena con contenido de azufre inferior a 15 ppm, dando cumplimiento a la regulación nacional vigente. La senda de mejoramiento de la calidad del diésel establecida desde el año 2018 ha permitido a Ecopetrol suministrar un producto de estándar internacional y que ha superado el máximo exigido por la regulación nacional.

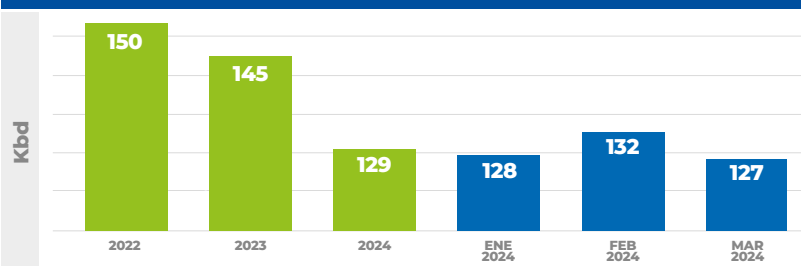
De otra parte, Ecopetrol realiza las ventas de Diésel en malla de refinerías a partir de las cuales se realiza la entrega y distribución al mercado nacional por parte de los distribuidores mayoristas.

Desde Ecopetrol, ¿cuáles son las fuentes de energía alternativa que se consideran irán desplazando el uso de los combustibles líquidos fósiles en el mediano plazo?

EVOLUCIÓN CONTENIDO DE AZUFRE GASOLINA PROMEDIO NACIONAL - PARTES POR MILLÓN PPM.



DEMANDA GMR - PROMEDIO AÑO GMR



Fuente: SICOM Demanda Implícita antes de mezcla con Grandes Consumidores

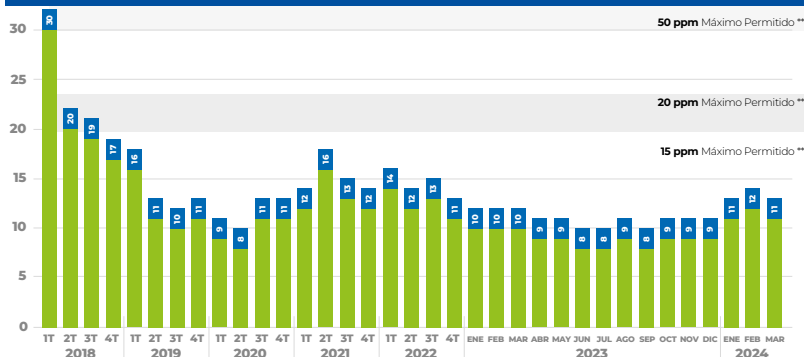


En su estrategia de descarbonización, la compañía viene trabajando desde hace varios años en el fortalecimiento de los biocombustibles. En 2011 se generó la patente del Diésel Renovable, conocido como Biocetano®, el cual es producido a partir de la combinación de corrientes fósiles con aceites vegetales nuevos y/o usados en las unidades de hidrogenación de las refinerías de Ecopetrol.

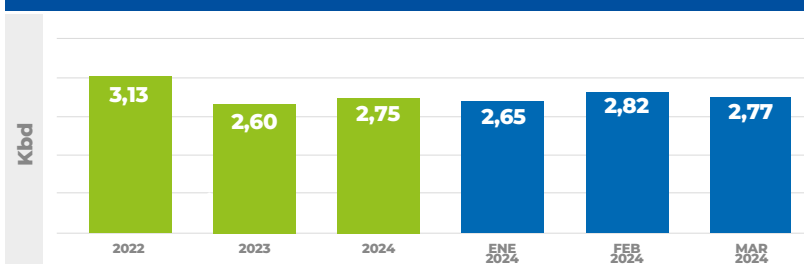
Posterior a esto, se continuaron los estudios y análisis de estos combustibles renovables y en octubre de 2022 se realizó una prueba industrial en una de las hidrotradoras en la Refinería de Cartagena, por medio de la cual se produjeron cerca de 119.000 barriles de Diésel Coprocesado con una carga del 2,32% de diésel renovable. Este producto fue comercializado en el mercado de la zona norte del país con resultados exitosos.

Ecopetrol considera que el diésel renovable es un complemento del biodiésel, producto que actualmente se mezcla al 10% con el diésel fósil. Gracias a estos dos biocombustibles se pueden mejorar las características de calidad del diésel fósil, disminuyendo el contenido de azufre

EVOLUCIÓN CONTENIDO DE AZUFRE DIESEL B2E PROMEDIO NACIONAL - PARTES POR MILLÓN PPM.



DEMANDA GASOLINA EXTRA - PROMEDIO AÑO GMR



Fuente: SICOM Demanda Implícita antes de mezcla con Grandes Consumidores

(ppm) e impactando positivamente en la calidad del aire de las ciudades.

¿Y los proyectos en este sentido para 2024?

Para el último trimestre del 2024 se está programando una nueva prueba industrial, mediante la cual se producirán jet y diésel renovable en otra unidad de la Refinería de Cartagena. En esta prueba, también se utilizarán aceites vegetales nuevos y se espera contar con algunas corrientes de aceites usados de cocina.

Por medio de esta prueba, Ecopetrol espera asegurar que una de las plantas de la refinería esté acondicionada para en un futuro tener la producción del jet renovable, conocido como SAF por sus siglas en inglés (Sustainable Aviation Fuel), que es el combustible que las aerolíneas están requiriendo para asegurar sus compromisos con la descarbonización de la aviación internacional, la cual se ha puesto como meta ser carbono neutral al 2050.

iRevoluciona tu estación de servicio con saqueypague!

Te traemos una Alianza ganadora con FECEC y Bancoomeva.

iUna SOLUCIÓN financiera de CAJEROS RECICLADORES para consignar, retirar y hacer muchas más operaciones!

Contamos con 14 años liderando este servicio en Brasil, México y ahora en Colombia donde estamos a nivel nacional desde el 2022.

iQué esperas para unirte!

Ten un cajero en tu estación de servicio donde: Podrás recaudar tus ventas, optimizar costos y reducir tareas operativas...
TODO para que te concentres en lo importante iTU NEGOCIO!

iContáctanos y transforma tu estación hoy mismo!

comercial@saqueypague.com.co
www. saqueypague.com.co



Saque y Pague Co  

¿QUÉ TIPO DE VERTIMIENTOS GENERO EN MI ESTACIÓN DE SERVICIO?

El buen manejo del recurso hídrico no solamente es un requisito legal, también es un compromiso ambiental que debemos acoger todos. Siempre debemos ser conscientes del impacto positivo o negativo de nuestras prácticas ambientales.

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

Los vertimientos de agua en las estaciones de servicio varían de acuerdo con las condiciones físicas y operativas de cada una, y también dependen de los diferentes servicios que se presten adicionales a la venta de combustible.

Por eso es importante reconocer la diferencia entre cada tipo de vertimiento, con el fin de mantener un manejo adecuado, y asegurar el cumplimiento de las normas ambientales de la EDS y la salud de sus trabajadores.

Las áreas de la estación en las que principalmente se generan vertimientos son: las islas, la zona de almacenamiento de combustibles líquidos, el Canopy, la zona perimetral de la estación, los baños y la cocina. Esto nos permite clasificar los tipos de vertimientos de la siguiente manera:

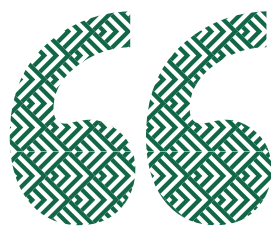
VERTIMIENTO EN LAS ISLAS O ZONA DE DESPACHO DE COMBUSTIBLE:

El tipo de vertimiento que se genera en este espacio es agua contaminada con hidrocarburos, por medio de la escorrentía de agua lluvia que pasa por esta zona que tiene residuos de combustible en las losas por el goteo o derrames pequeños que ocurren en el momento del despacho de combustible y en algunos casos por el lavado de las islas. Este vertimiento es

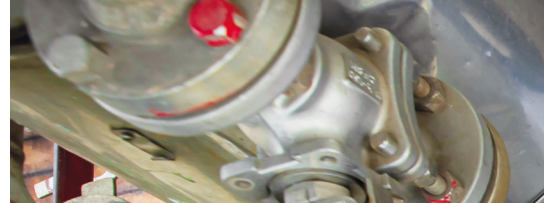
recogido o direccionado por las canaletas perimetrales que rodea esta zona. Este tipo de vertimiento es llamado técnicamente como aguas residuales no domésticas (ARnD).

VERTIMIENTO EN ZONA DE ALMACENAMIENTO DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS:

Este vertimiento es generado por escorrentía de agua lluvia que arrastra los posibles goteos que quedan en el suelo al momento de realizar el des-



Para demostrar el cumplimiento del manejo adecuado de los vertimientos que se generan en la estación de servicio, es necesario contar con un plano hidrosanitario que muestre la separación de redes o vertimientos de la EDS.



cargue de combustible y cuando se hace lavado de este espacio. Este vertimiento es recogido o direccionado por las canaletas perimetrales que rodea esta zona. Este tipo de vertimiento es llamado técnicamente como aguas residuales no domésticas (ARnD).

CANOPY O CUBIERTA DE LA EDS:

Una de las funciones del Canopy de la EDS es la recolección y separación de agua lluvia. El agua lluvia que cae sobre el Canopy de la EDS es direccionada por las columnas de su estructura al alcantarillado de agua lluvia, en la mayoría de los casos según infraestructura en donde está ubicada la estación de servicio, evitando así que esta agua lluvia se contamine con los residuos de combustible de la EDS o se combine con las ARnD. Este tipo de vertimiento es llamado técnicamente como agua lluvia.

ZONA PERIMETRAL DE LA ESTACIÓN DE SERVICIO:

La zona perimetral de la EDS es la que corresponde al área que se encuentra ubicada después de las canaletas perimetrales que rodean la zona de despacho de combustible o islas y el área de almacenamiento de combustibles o zona de tanques. En esta zona perimetral se genera vertimiento de agua lluvia, que al estar fuera de las zonas mencionadas no debe tener presencia de combustibles líquidos y es recogida por las rejillas de agua lluvia o direccionada por la inclinación del suelo. Este tipo de vertimiento es llamado técnicamente como agua lluvia.



las estaciones son: lavaderos, lubrificateas, restaurantes y locales de comida, entre otros, por lo que se debe evaluar el tipo de vertimiento que generan estas actividades, si es agua residual doméstica o no doméstica.

BAÑOS Y COCINAS: Estos vertimientos se generan en los baños de la EDS por medio de la descarga de las baterías sanitarias y de los lavamanos, y en las cocinas cuando se cuenta con los lavaplatos. Este tipo de vertimiento es llamado técnicamente como Agua Residual Doméstica (ARD).

De acuerdo con la información de los diferentes tipos de vertimientos que se generan en las estaciones de servicio, es importante tener en cuenta su manejo adecuado, según la Resolución 40198 de 2021:

AGUA RESIDUAL DOMESTICA (ARD): Este tipo de vertimiento debe ser direccionado por la tubería hacia el alcantarillado de aguas domésticas, por lo tanto, no se combina o se cruza con ningún otro vertimiento de la EDS.

AGUA RESIDUAL NO DOMESTICA (ARNND): Este vertimiento es el comúnmente llamado en la estación como aguas

contaminadas con hidrocarburos, que debe ser direccionado a las trampas de grasa de la EDS por medio de las canaletas perimetrales que desembocan allí, antes de descargar al alcantarillado de aguas domésticas.

AGUA LLUVIA: Este vertimiento debe ser dirigido directamente al alcantarillado más cercano sin pasar por la trampa de grasas. En caso de no contar con un servicio de alcantarillado, este vertimiento será dispuesto como lo indique la autoridad ambiental de la jurisdicción, pero por ningún motivo se debe mezclar con las aguas ARD ni con las ARND.

Es importante tener en cuenta que no todas las estaciones de servicio funcionan igual y algunas cuentan con servicios adicionales, que también deben tenerse en cuenta en el manejo adecuado de los vertimientos si así corresponde. Algunos servicios adicionales con los que cuentan

Para poder demostrar de manera documental el cumplimiento del manejo adecuado de los vertimientos que se generan en la estación de servicio, es necesario contar con un plano que muestre la separación de redes o vertimientos de la EDS.

El plano hidrosanitario, como se llama, muestra los puntos en donde se genera cada uno de los diferentes vertimientos, su curso y su descarga, y deben estar identificados con sus nombres técnicos: ARD, ARND y Agua lluvia, por medio de convenciones claras que pueden incluir colores diferenciales para facilitar su lectura.

Por último, es importante tener en cuenta que el buen manejo del recurso hídrico no solamente es un requisito legal, también es un compromiso ambiental que debemos acoger todos. Siempre debemos ser conscientes del impacto positivo o negativo de nuestras prácticas ambientales. ♻️



El trabajador está obligado a utilizar el calzado y la vestimenta proporcionados por su empleador durante la ejecución de las tareas contratadas.



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA DOTACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN UNA EDS?

La dotación es un derecho de los trabajadores, por lo que no constituye salario y no puede ser considerada como un factor salarial ni descontada de la nómina del trabajador.

Por: **Marcela Gaona** Asesora HSE FECEC.
Con el apoyo de **María Alejandra Pernet**
Asesora Jurídica FECEC

La dotación se define como una prestación social que los empleadores están obligados a proporcionar cada cuatro meses a aquellos trabajadores cuyos ingresos no excedan de dos (2) salarios mínimos para el desempeño de sus funciones.

Esta dotación consiste en la entrega de un par de zapatos y un uniforme de trabajo, adaptados a las condiciones climáticas y

laborales de cada lugar, destinados a ser utilizados por los trabajadores durante el horario laboral.

La regulación de esta práctica se encuentra establecida en el Código Sustantivo del Trabajo, específicamente en los artículos 230 a 235, los cuales detallan los derechos y obligaciones tanto del empleador como del empleado en relación con la provisión de calzado y vestimenta adecuada para el ejercicio de sus labores.

La Ley 11 de 1984 introdujo reformas pertinentes al respecto, incorporándolas

al Código Sustantivo del Trabajo y actualizando las normativas relacionadas. El Decreto 982 de 1984 complementa este marco legal al reglamentar los elementos que constituyen la dotación laboral, especificando los bienes o servicios que el empleador debe proporcionar para cumplir con esta obligación.

Es importante destacar que el trabajador está obligado a utilizar el calzado y la vestimenta proporcionados por su empleador durante la ejecución de las tareas contratadas, conforme a lo dispuesto en el Código Sustantivo del Trabajo el cual establece que:

«El trabajador queda obligado a destinar a su uso en las labores contratadas el calzado y vestido que le suministre el empleador, y en el caso de que así no lo hiciera éste quedara eximido de hacerle el suministro en el período siguiente».

Respecto a las fechas de entrega de la dotación, según lo dispuesto en el Código Sustantivo del Trabajo, estas se fijan tres veces al año, es decir, cada cuatro meses distribuidos así: 30 de abril / 31 de agosto / 20 de diciembre (o el 30 de diciembre para el sector público). ☞



EL NUEVO AMANECER DE LA TEXANA

Raúl Rosas Jr. logró la transformación de una estación de servicio en Cumaral (Meta) y pasó de vender 50 a 2.500 galones/día. Una transformación que hoy es ejemplo para muchos minoristas en el país. Esta es su experiencia y su testimonio de vida.

Cuando pasamos a vender 1.000 galones diarios me sorprendió mucho y me dije: algo estaremos haciendo bien. Ese es el mérito y lo hemos hecho con las uñas, nunca me he dado por vencido, no soy conformista, siempre pienso en ir más allá, en lograr nuevos objetivos, siempre analizo el mercado, las estaciones cercanas, los nuevos servicios que ofrecen...”

Esta frase de Raúl Rosas Jr. bien podría resumir lo que ha sido su vida, dedicada en buena parte a ser un distribuidor minorista en los Llanos Orientales, donde se asentó con su familia y donde ha encontrado su razón de ser y su felicidad.

Su historia arrancó por allá en los años 80, cuando su papá -un boyacense de La Uvita (Boyacá)- y su mamá emigraron al Llano y entraron sin pensarlo al mundo de los combustibles cuando construyeron

una EDS ubicada sobre la antigua vía de salida de Villavicencio a Bogotá.

“Mi papá era ingeniero mecánico, se dedicaba a la molienda de arroz, le iba muy bien, pero tenía muchas ganas de ser independiente y le gustó el negocio del combustible, porque era producto de primera necesidad. El que tiene un vehículo debe comprar combustible. A él le llamaba la atención ese negocio y se propuso construir la estación en Villavicencio. Hoy, después de 40 años, digo que mi papá fue un macho”, afirma Raúl.

La estación Los Centauros -en sus inicios de bandera Mobil y hoy Texaco- fue muy popular en aquella época, sobre todo entre los ganaderos de la región, que hacían fila con sus camiones para tanquear gasolina y Acpm en la única EDS que había sobre esa vía en ese entonces. Trataba de prestar el mejor servicio posible y hasta se ganó varios premios por sus ventas. Hoy,

por el cambio de la vía y la señalización se convirtió en una estación urbana, que compite con otras en ese mismo corredor.

“Yo tenía en ese entonces seis años y él se dedicó a la estación y nosotros arrancamos detrás. Le cogí mucho cariño a la estación, a pesar de todos sus problemas. Le colaboramos mucho a mi papá. Las vacaciones las pasábamos en la estación y allí me terminé de criar. No chupaba tetero sino Acpm, me decía mi papá. Aprendimos todo sobre su operación, nos iba muy bien. Vendíamos gasolina corriente, Acpm y gasolina extra. También teníamos lubricantes y lavado”, recuerda Raúl.

Los Rosas -Don Raúl, su esposa y sus tres hijos- se asentaron en Cumaral (Meta), municipio ubicado a 30 minutos de Villavicencio. Estando allí -en 1988-, su papá (siempre visionario) decidió construir una nueva estación de servicio sobre la carretera entre Restrepo

y Cumaral. Así nació La Texana, una pequeña estación que se fue construyendo de a poco y que incluso se convirtió en el hogar de los Rosas a comienzos de los 90. Raúl Jr., su hermana Liliana y su hermano Marco se trasladaron a Villavo para poder adelantar sus estudios universitarios, aunque Raúl Jr. Nunca dejó de apoyar a su padre en la operación de las dos estaciones de la familia.

“A finales de los 90 vino una época difícil con la guerrilla y sus ‘pescas milagrosas’ en las carreteras del Llano. Mi papá decidió arrendar las dos estaciones. Yo me dediqué a la universidad, a mi formación como contador y a otros negocios de la familia. Nos apartamos de la actividad de venta de combustible desde el 2000 hasta el 2017, aunque seguimos pendientes del tema documental y legal de las estaciones”, afirma Raúl Jr.

En diciembre de 2015 falleció su papá víctima del Parkinson y sus propiedades entraron en el proceso de sucesión con sus tres hermanos y su mamá.

“Pudimos tranzar amigablemente todo. Yo le tenía un valor sentimental muy grande a la estación de Cumaral porque yo crecí y viví acá, y tenía muchos conocidos y amigos. Yo pedí La Texana, aunque para ese momento era ‘un enfermo en cuidados intensivos’. Recibí la estación del antiguo arrendatario el 1° de abril de 2017 con muchas falencias e irregularidades, y en un corredor donde había otras estaciones mucho más modernas y ya posicionadas en el sector”, dice.

LOS NUEVOS TIEMPOS

En ese momento arrancó la nueva generación de La Texana. El primer problema que debió enfrentar Raúl fue la falta de dinero para iniciar las adecuaciones en un negocio donde el apalancamiento de efectivo es clave. “Me monté en ese tren. Lo primero que hice fue el traslado de la propiedad y el traslado de operador de la estación. Lo que vino luego fue estrellarme con ese papeleo en el Sicom”, anota.

Claramente habían pasado 15 años desde que Raúl manejaba las estaciones de los Rosas y la normatividad se había hecho mucho más exigente y numerosa para este tipo de actividad. No sólo era el registro en el Sicom, sino todos los requerimientos de las autoridades ambientales, la parte contable y todos los asuntos legales para poder operar la estación.



Darles un cariñito a los clientes, esa es la clave de un buen manejo del negocio.



“Arranqué con la estación y todos los dolores de cabeza que tenía. Me estrellé con todas las piedras en el camino, una encima de la otra, no me dio espera. El problema principal de la estación era la mala operación que ya había tenido. Lo primero fue hacer el cambio de administración. Teníamos una estación desacreditada. Había pasado un tsunami por la estación”, recuerda.

Fue entonces cuando Raúl decidió irse a vivir a Cumaral con su esposa y ponerse al frente de la estación. “Llegamos a meter-

le el hombro, a darle un poquito de cariño a la estación, el que le había faltado en 14 años de ausencia”, dice para referirse a los primeros retoques de pintura y cambio de luminarias que le hicieron a la estación, que por ese entonces solo tenía un surtidor mecánico doble con manguera diésel y otro con una manguera para gasolina corriente.

En agosto de 2018 arrancó la transformación de La Texana. “No podía dejar morir la estación. Si cerraba, ya la declaraba muerta. Comenzamos a meterle la ficha y ya la gente nos empezó a ver con otros ojos. Firmamos el contrato con Chevron Texaco. Arrancamos vendiendo 50 galones/día, luego pasamos a 100, 200, 500, 1.000, 2.000 y hoy vendemos casi 2.500 galones/día. Estamos entre 70 y 80 mil galones/mes en un corredor muy competido”, asegura.

Hoy, la estación se ha modernizado con equipos Gilbarco, un surtidor 3 productos 6 mangueras, otro con 2 productos 4 mangueras y un surtidor alta entrega, que se utiliza para llenar las mulas y los pedidos de los agricultores con sus canecas de Acpm, y que entrega 20 galones por minuto con cada manguera, mientras que un surtidor normal entrega solo 8 galones.

“No fue fácil ir a tocar puertas a las empresas para venderles el combustible. Cuando



ya organicé la estación, con buenos equipos, datáfonos, mantenimiento de tanques, buen servicio y una máquina para calibrar las llantas que nadie más tenía, ya pude sacar la cabeza al otro lado", dice.

La Texana compite hoy con 12 estaciones que se ubican en un corredor doble calzada de solo 23 kilómetros y que incluye la ruta Restrepo-Cumalar-Villavicencio. La estación está ubicada a 10 minutos de Cumalar, en el corredor Cumalar-Villavicencio.

"Todo esto es fruto de la constancia, de trasnochar y madrugar, de mucho sacrificio. Y, aunque lo principal es la venta, el 50% de la venta lo hace el buen servicio y esa siempre es la lucha con los empleados, que no les gusta que les exijan. A mí sólo me falta dormir aquí. La estación la atiende el propietario. Una vez un cliente me dijo: 'me gusta ir a su estación porque allí me encuentro con el dueño y él me soluciona lo que yo necesito'. Esa es una de las ventajas de estar uno aquí, pendiente de su negocio", señala Raúl.

Y aunque todo va cambiando para las EDS, como la exigencia ahora de la factura electrónica, Raúl siempre está pendiente de innovar en su estación de servicio y de sacarle el máximo provecho a cada logro. "Llevamos ocho años continuos y hasta reciclé clientes que tenía mi papá hace más de 30 años. Este es un trabajo de toda la vida", dice.

EL PODER DE LA FAMILIA

Esa transformación de La Texana no hubiera sido posible sin el decidido apoyo y respaldo de su esposa, Juanita, que lo acompañó desde el primer día y fue testigo y compañera de muchas madrugadas, en las que se fue gestando su nuevo proyecto de vida.

Cuando ya tenían organizada la estación, Raúl y Juanita querían agrandar la familia, porque -según él- no solo de trabajo se puede vivir. En diciembre de 2019, unos amigos suyos los invitaron a Santa Marta por 10 días. Cuando llegaron en enero del 2020 recibieron la noticia más maravillosa que podían recibir: su esposa estaba embarazada de su primer hijo.

"Eso fue la emoción más grande de mi vida. Tener un hijo es el amor más puro. Eso me cambió la vida; ese fue el mejor regalo de todos. La nube que teníamos encima comenzó a despejarse y a salir el sol. Juan Raúl fue una bendición de Dios", dice.

Durante la pandemia en el 2020 y el 2021 no dejaron de vender combustible ni un solo día. "Después de pandemia me pude comprar un carro para transportar el combustible y ahora le presto el servicio a otras estaciones de la zona", anota.

Aunque su esposa trabajaba hombro a hombro con él, cuando nació el niño acordaron que ella se dedicara a la crianza del hijo. Cuando cumplió los dos años llegó otra alegría al hogar de Juanita y Raúl. El 8 de mayo de 2023 nació Manuelita, otra bendición de Dios. "Son dos amores diferentes, pero ambos muy especiales", dice.

Le pregunté a Raúl si hoy era un hombre completamente feliz. "Totalmente. Tengo a mi mamá viva, tengo un negocio que me gusta y tengo dos hijos y una esposa maravillosos. Solo le pido salud a la vida

para seguir trabajando por ellos", me contestó.

LO QUE VIENE

Pero, ¿qué planes tiene Raúl para su estación en el futuro inmediato?

Como la estación está ubicada en un lote de 3 hectáreas, pero solo usa 2.000 metros, su plan en el corto plazo es construir un parqueadero para unas 30 tractomulas y, más adelante, construir un hotel para todo tipo de visitante, incluyendo el mulero. "Ellos ni comen mal, ni duermen mal. No es un hotel de lujo, pero sí un hotel cómodo para todos", dice.

Hasta ahora su relación con Chevron ha sido buena y se mantiene en buenos términos. "El común denominador de cualquier negocio es el cumplimiento; si uno paga no hay problema de nada, pero sí me han apoyado cuando ocurren problemas en la vía a Villavicencio", asegura.

Por ahora, aunque le asustan un poco los altos precios de la gasolina, ha promovido entre sus clientes un precio especial para sábado y domingo, y motivar así el consumo los fines de semana.

"Yo solo espero ser una estación que prospere, una estación que se mantenga, una estación que cualquier logro le dé una felicidad al máximo y siempre estar con el cliente, esa es nuestra gran ventaja. Darles un cariñito a los clientes, esa es la clave de un buen manejo del negocio", concluye.





Presidente
Óscar Ignacio Blanco

Vicepresidente
Mario E. Cifuentes

Director Ejecutivo
Alejandro Ribero Rueda

Directora Ambiental
Mayerlin Olivera Camero



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

Presidente Ejecutivo y Gremial
David Jlménez Mejía
321-6113503
presidenteejecutivo@comcecolombia.com

Teléfono
321-6113503

Website
www.comcecolombia.com



**ASOCIADOS
ESTACIONES DE SERVICIO
DE COLOMBIA**

Presidente Junta Directiva
Juan Carlos Molina Madrid

Presidente Ejecutivo
Juan Fernando Prieto Vanegas

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

Email
comunicaciones@edsasociados.com

Website
www.edsasociados.com



**CORPORACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE COMBUSTIBLES DEL SUR**

Presidente
Stella Naranjo García

Directora Ejecutiva
Luz Mila Moyano Vargas

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

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

Email
combussur1@hotmail.com
combussurhuilacaqueta@gmail.com



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

Presidente
Héctor Yesid Martínez Ávila

Directora Ejecutiva
Ingrid Alexandra Cárdenas Martínez

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

Email
asociaciondesorientecolombiano@gmail.com

Website
www.esocolcolombia.com



Asistente Contable y Administrativa

Nidia Janeth Peña

Dirección - Teléfono

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

Email

directorejecutivo@fecec.co

Website

www.fecec.co



Presidente Junta Directiva

Bertha Correa

Dirección - Teléfono

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

Email

contacto@comce-soldicom.com

Website

www.fondosoldicom.com



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

Presidente

Temilson Martínez Ruiz

Director Ejecutivo

Farid Jhoany Jones Zarate

Dirección - Teléfono

Calle 109 N° 22A-85, Barrio Provenza,
Bucaramanga
(607) 6363315 / 315 2766561

Email

contactofebecol@gmail.com



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

Presidente

Oscar Mauricio Rojas Rojas

Directora Ejecutiva

Sandra Cecilia Awakon Ramos

Dirección - Teléfono

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

Email

direccionejecutiva@sodicom.com.co

Website

www.sodicom.com.co



**ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES
MINORISTAS DE COMBUSTIBLES
DE CÓRDOBA**

Presidente

Carlos Alonso Patiño

Director Ejecutivo

William Rafael Cotes

Dirección - Teléfono

Dirección Calle 30 # 7 - 61 Edificio Calle
del Comercio, Montería, Córdoba
(+57) 314 2017503

Email

general@asocombuscor.org



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

Presidente

Ángel Rodrigo Roncancio Sierra

Dirección - Teléfono

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

Email

fedispetrol@hotmail.com

Website

www.fedispetrol.com



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

Presidente

Próspero Ribera León

Directora Ejecutiva

María Eugenia Martínez Rodríguez

Dirección - Teléfono

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

Email

asoestacionesdeservicios@gmail.com

LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS DE LOS COMBUSTIBLES

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

¿QUÉ HACER CON LAS ESTACIONES DE SERVICIO?

Cuando varios países proponen el abandono total del uso de combustibles fósiles en una acción que busca defender el futuro de un planeta explotado sin control, surge la pregunta: ¿Qué haremos con la estación de servicio de combustibles?

Por: **Óscar Alberto Domínguez García**

En Colombia hay 6.500 estaciones de servicio vendiendo 36 millones de galones de combustible cada mes, que generan 270.000 empleos formales y que aportan recursos fiscales anuales superiores a los 2.3 billones de pesos. Cada año se estima la creación de 80 nuevas estaciones y es mínimo el cierre de estas.

Aunque la explotación del petróleo no tiene una marcada preponderancia, en Colombia sí es claramente el renglón que mayor aporta a nuestra desventajada economía.

Y en este negocio, las gasolineras juegan un papel preponderante en la movilidad de la economía, por ejemplo, cuando están ubicadas en carreteras, surten de combustibles al transporte de carga, al turismo, a las poblaciones cercanas...

Cuando se habla de detener la explotación petrolera y acabar con los combustibles fósiles, estamos frente a un discurso que clausura una fuente descomunal de recursos de la economía del mundo, que arrastraría consigo millones de empleos con grandes pérdidas de inversión en hidrocarburos, causando un inmenso cráter en la cadena de producción más gigante de todas.

Nadie se imagina al mundo árabe cruzado de brazos y parado sobre millones de barriles de petróleo, viendo marchitar el bienestar de las sociedades más prósperas del Planeta. Esto es casi impensable.

Esta realidad nos lleva a dos panoramas:

En primer lugar, si los gobiernos logran en unos años detener la explotación de petróleo, los mismos gobiernos

tendrán la responsabilidad y la obligación de permitir el ingreso de los empresarios y de los trabajadores de los combustibles al nuevo negocio de las energías limpias, y eso exige acciones inmediatas de empalme entre los dos mundos de la energía.

Y estos empalmes no serían muy traumáticos, porque las estaciones de servicio y el mundo de los hidrocarburos están

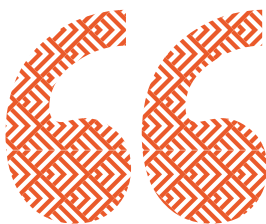
reglamentados con exigentes normas de cuidado del medio ambiente y por rígidos manuales sobre aspectos fundamentales de seguridad empresarial y humana que les ha permitido llevar la operación de las EDS, así como la instalación de oleoductos y la explotación misma del petróleo, bajo consignas de extremas medidas de garantías plenas para administrar sin riesgo los diversos usos de los combustibles.

Y por eso los invito a la siguiente misión, que para mí sería el segundo panorama posible:

El negocio de las estaciones de servicio está obligado a construir una bitácora de viaje que les permita estar preparadas y listas para no dejarse sacar de los mercados de servicio.

Y aquí, entonces, debemos desplegar toda nuestra imaginación y potencia empresarial para armar una parrilla de propuestas y de ideas que nos prepare para afrontar los negocios futuros, pensando en un nuevo mundo de trabajo con las energías limpias como protagonista de un naciente mercado.

Y esto, en conclusión, es lo que pretendemos con esta columna: generar un intercambio de ideas y debates que considero urgente llevar a diversos escenarios con un único propósito: que las estaciones de servicio mantengan su eficiencia como proveedores de diversas fuentes de energía y sean sostenibles. ¡Que se abran los foros! ☞



El negocio de las estaciones de servicio está obligado a construir una bitácora de viaje que les permita estar preparadas y listas para no dejarse sacar de los mercados de servicio.



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

PREMIUM



ISSN 19092482



PRÓXIMA
EDICIÓN
NOVIEMBRE 2024

No 49

RESERVE SU ESPACIO PARA

PAUTA PUBLICITARIA

Publicidad y Ventas

Ivonne Angarita T

ivonneangarita@gmail.com



FECEC

Federación de Estaciones de Combustibles
y Energéticos de Colombia

DESDE 1999



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



(601) 316 3904051



www.fecceco.co

¡Acompañenos y sea parte de este importante evento para el sector!



**Congreso Nacional de Distribuidores
Minoristas de Combustibles y Energéticos**

» De estaciones de combustibles a estaciones de servicios »

Organiza:

COMCE



14 y 15 de noviembre
de 2024



Centro de Convenciones
Hotel Las Américas - Cartagena



Será una oportunidad inigualable para ampliar su red de contactos y explorar colaboraciones que impulsen el crecimiento y la rentabilidad de su negocio.

Información y registro:
www.congreso.comcecolombia.com

Organiza:

COMCE
Confederación
de Distribuidores
Minoristas de
Combustibles
y Energéticos

Operador Logístico:

CONTACTES
DMC - TOUR OPERADOR - OPC