

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

PREMIUM

EDICIÓN
52

ISSN 19092482

NOV/2025

EL LEGADO DE 'EL DONCELLO' SE MANTIENE



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

¡UN ÉXITO, EL CONGRESO DE LOS MINORISTAS
DE COMBUSTIBLES!

P / 20


FECEC
FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES
Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
DESDE 1999

QUALITOR
SALUD PARA TU VEHÍCULO



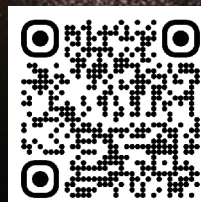
BERRAQUERA

Estación con Qualitor, Estación con Berraquera.



Somos el aliado estratégico que impulsa el crecimiento de su Estación,
con un plan de incentivos que mantiene a sus Isleros cargados de energía.

Conozca más en aditivosqualitor.com



Contáctanos:

Dirección:
Av. Troncal de Occidente 14E y 15E-79 Bodega: D7
Mosquera - Cundinamarca
Teléfono: (601) 422 0610

WhatsApp: 3202111642

SIMONIZ



www.simonizauto.com

sac@simoniz.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.



CONTENIDO

- | | | |
|--|---|--|
| <p>PORTADA
EL LEGADO DE EL DONCELLO SE MANTIENE</p> <p>BIENESTAR
TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE LA BATERÍA PSICOSOCIAL</p> <p>MERCADOS
'EL AUTOSERVICIO GANA TERRENO EN COLOMBIA'</p> <p>ENTREVISTA
'EL RT SE DEBE CUMPLIR Y SE DEBE EXIGIR A TODAS LAS EDS DEL PAÍS': FECEC</p> <p>COMCE AVANZA
¡UN ÉXITO, EL CONGRESO DE LOS MINORISTAS DE COMBUSTIBLES!</p> | <p>6</p> <p>12</p> <p>16</p> <p>18</p> <p>20</p> | <p>22 INFORMACIÓN COMERCIAL
SIMON MOVILIDAD: TECNOLOGÍA QUE TE DA LUZ VERDE PARA AVANZAR CON SEGURIDAD</p> <p>24 ECONOMÍA
ACPM CON DOS PRECIOS: EL PLAN DEL GOBIERNO Y SUS EFECTOS EN LAS EDS</p> <p>29 AMBIENTAL
CÓMO ATENDER UNA VISITA AMBIENTAL SIN CONTRATIEMPOS</p> <p>33 DIRECTORIO
LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS...</p> <p>38 OPINIÓN
¡NO SE DEJE METER LOS DEDOS EN LA BOCA!</p> |
|--|---|--|

PREMIUM

ES UNA PUBLICACIÓN DE



FECEC FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
DESDE 1999

ISSN-19092482

ALEJANDRO RIBERO RUEDA
DIRECTOR
directorejecutivo@fecec.co

MAURICIO VELOZA POSADA
EDITOR
mauricio.veloza@gmail.com

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

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

COMITÉ EDITORIAL

JOHAN EFRAÍN MEJÍA MEJÍA
ALEJANDRO RIBERO RUEDA

MAURICIO VELOZA POSADA
IVONNE ANGARITA

COLABORADORES

JENNY ADRIANA GUTIÉRREZ / LINA GONZÁLEZ / ÓSCAR BLANCO / GERMÁN ORTIZ / CRISTINA QUIROZ / JULIÁN CABEZA ARGOTE / MAURICIO OLAYA / MAYERLIN OLIVERA CAMELO / ÁNGELA RODRÍGUEZ / SIC

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

WWW.FECEC.CO

f Agremiación Fecec

@ @agremiacionfecec

X @_fecec

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

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

IMPRESO EN COLOMBIA POR **IMAGEPRINTING LTDA**

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**

¡2026, EL AÑO DE LA ESPERANZA!

Inicia un año de grandes expectativas para el país y para el sector minorista. Lo que viene para las EDS y los desafíos que enfrenta en el nuevo año que ya comienza.



**ALEJANDRO
RIBERO RUEDA**
DIRECTOR EJECUTIVO FECEC

Legamos al final del 2025 y al comienzo de un nuevo año, que seguro será de grandes desafíos para la distribución minorista de combustibles y -que se presume- también de grandes cambios para el país con un nuevo gobierno y un nuevo congreso.

Sin importar nuestras preferencias ideológicas o políticas, es claro que nuestra actividad requiere de mayores estímulos y de una mejor regulación que esté alineada con los intereses de todos los empresarios de los combustibles.

Se viene una revisión del Reglamento Técnico para EDS, que debe tener en cuenta los ajustes y las observaciones que los gremios del sector han hecho llegar a la Dirección de Hidrocarburos, y que representan la voz de los distribuidores minoristas en las diferentes regiones.

Esperamos que el nuevo año traiga también nuevos aires a la CREG, de manera que ahora sí podamos construir una verdadera remuneración más justa y proporcionada para el eslabón más débil de la cadena de distribución. Un margen minorista que atienda las necesidades reales de este sector, es ya una preocupación urgente.

Compartimos con ustedes esta última edición del año destacando la labor de los minoristas en una región tradicionalmente olvidada y golpeada por la violencia, donde nuestros empresa-

rios demuestran su fortaleza y su capacidad de resiliencia. La EDS El Doncello de Adriana y José Manuel Gutiérrez es una muestra de ello.

Por primera vez, y gracias a la psicóloga Lina González, explicamos de qué se trata la batería psicosocial, que deberían implementar todas las EDS del país en busca de la salud mental de todos nuestros colaboradores.



Sin importar nuestras preferencias ideológicas o políticas, es claro que nuestra actividad requiere de mayores estímulos y de una mejor regulación que esté alineada con los intereses de todos los empresarios de los combustibles.

Incluimos también una entrevista con Óscar Blanco, el presidente de la junta directiva de FECEC, y un artículo de los economistas Julián Cabeza y Mauricio Olaya, que hacen un análisis muy interesante del proyecto de decreto del Ministerio de Minas y Energía sobre el precio diferencial del diésel.

Reseñamos en esta edición el éxito del reciente congreso nacional de distribuidores minoristas de combustibles realizado a comienzos del mes de noviembre en la ciudad de Cartagena. Un hecho que marca el inicio de un frente de unidad para un sector que ha estado históricamente atomizado.

Saludamos a todos los distribuidores minoristas del país en estas fechas de mucho trabajo, pero también de muchos espacios para compartir en familia.

¡A todos les deseamos una feliz Navidad y un 2026 lleno de esperanza y buenos resultados para sus negocios! Nos vemos el próximo año para seguir construyendo progreso y desarrollo en nuestras regiones.





EL LEGADO DE 'EL DONCELLO' SE MANTIENE

La historia de esta estación de servicio, ubicada en una de las zonas más violentas del país, es un testimonio de resiliencia, superación, emprendimiento y sostenibilidad. Una tercera generación del negocio que enfrenta nuevos desafíos.

La historia de Jenny Adriana Gutiérrez Perdomo y su hermano José Manuel está marcada por la tragedia y la resiliencia. Ellos hacen parte de la tercera generación que maneja la Estación de Servicio El Doncello, ubicada en el municipio del mismo nombre en el Caquetá, una zona afectada por la violencia guerrillera desde hace varias décadas.

Todo inició hace más de 50 años con su abuelo paterno, don Néstor Gutiérrez, un inmigrante que llegó de Corinto (Cauca) al Caquetá



Don ALDEMAR GUTIÉRREZ se hizo cargo de la estación en sus comienzos, cuando apenas contaba con un par de surtidores.

en aquellos años de la colonización y montó un incipiente negocio de venta de combustible que vendía en botellas, en una época en que no existía la distribución de combustibles en El Doncello.

“Mi abuelito siempre fue un empresario y en esos años empezaba a abrirse toda la colonización en el Caquetá, el vio esa opción de negocio y por eso se lanzó a concretarla. Esa fue la primera estación del municipio y siempre ha estado en el mismo lugar. Allí era su casa; de hecho, nosotros crecimos ahí en la estación”, recuerda Adriana.

Con el paso de los años, su abuelo le entregó la estación a su hijo Aldemar Gutiérrez, padre de Adriana, quien levantó el negocio en compañía de su joven esposa María Esmilda Perdomo por espacio de seis años. Pero en octubre de 1984 asomó la tragedia.

En un proceso normal de descarga de combustible en la estación, su padre sufre un accidente, se lava en combustible y se prende en llamas. Aunque logra cerrar todas las llaves y se bota a un tanque de agua, finalmente fallece a raíz de las quemaduras en el Hospital Militar de Bogotá. Su madre, oriunda de Teruel (Huila), queda viuda a los 32 años con dos pequeños hijos de 4 y 2 años.

“Desde que murió mi papá, mi mamá puso el pecho todo el tiempo; ella estuvo al frente de la estación hasta su último año de

vida, en octubre de 2018. Fueron años muy duros, mi mamá tuvo que hacer de papá y mamá y, además, empresaria. Trabajaba de sol a sol, teníamos 2 surtidores, uno para gasolina blanca y otro para Acpm, que yo ayudaba a vender en mis vacaciones”, recuerda con nostalgia Adriana.

UNA MUJER AL FRENTE

Doña María Esmilda era una mujer trabajadora del campo, que llegó muy joven a la vereda Maguaré de El Doncello. Fue promotora de salud en la vereda y luego enfermera en el hospital del municipio. Trabajaba en el día y en las noches estudiaba su ba-



Soñamos con que ese legado se mantenga. Es un reto siempre para todos los que tenemos este tipo de negocio, que nuestros hijos puedan seguir el legado



Don ALDEMAR
GUTIÉRREZ

¿QUÉ SIGNIFICA SER DISTRIBUIDOR MINORISTA HOY EN DÍA?

“Ser distribuidor minorista es ser generadores de empleo y ser generadores de cambio; es generar una familia, darle una vida diferente a las familias que trabajan con nosotros, poder mostrar un modelo diferente tanto familiar como empresarial.

“A mí lo que más me mueve para mantener este legado es brindar un servicio diferente al cliente y a mi colaborador. Cómo puedo entregar educación, apoyar a la familia, entregar bonos educativos. Generar utilidad es importante, pero más importante es cómo podemos generar posibilidades de cambio para una familia y dignificarla”.



chillerato; así cursó hasta grado octavo. Fue allí donde se conoció con don Aldemar, su compañero de salón.

“Mi mamá fue una mujer muy resiliente y supervanguardista para la época; ella se hizo a pulso. Siempre fue muy visionaria y tenía esos deseos de proveer siempre a su familia. Siempre nos decía: “yo voy a estar dedicada al trabajo y ustedes deben concentrarse en su estudio”, siempre nos enfocó a mí y a mi hermano. Un recuerdo que tengo de ella es que nos íbamos a las 5 de la mañana al río a bañarnos, a jugar, comprábamos pan-debono y luego llegábamos a la estación. Nosotros nos íbamos a estudiar y mi mamá a trabajar. Era un tiempo especial que compartíamos con mi mamá”, dice Adriana.

Ya al frente de la estación, doña María Es-milda hizo una primera negociación con Esso/Mobil y puso los primeros surtidores; también logró unos tanques de almacenamiento de combustible superficiales. La estación se mantuvo así, sin canopy, durante



La EDS AUTOCARS, ubicada en Puerto Rico (Caquetá), hace parte del grupo empresarial de los hermanos Gutiérrez.



varios años. Solo hasta el 2006, cuando sale la mayorista Esso del Caquetá, se hace una negociación con Terep y se inicia una remodelación total de la estación: se entierran los tanques de almacenamiento, se montan 2 islas, se construye el canopy y la que fue la casa de Adriana y José Manuel se convierte en la oficina y el almacén de la estación, donde se comercializan baterías, llantas, hojas de resorte, filtros, lubricantes, grasas y ambientadores.

“Siempre nos ha caracterizado en la estación el buen servicio con nuestros clientes, siempre tener disponible un producto de calidad y todo lo que el cliente necesita, por

eso tenemos una amplia oferta de tebas. Todo eso hizo que los clientes se consolidaran, clientes como los campesinos de la región, las empresas lácteas o quesilleras y el hospital del municipio, que durante muchos años fue un cliente especial”, dice.

La experiencia con la estación de El Doncello le sirvió a doña María Esmilda para consolidar su empresa con la compra de otra estación, EDS Las Avenidas, ubicada en la entrada del municipio por la carretera que va hacia Florencia. Años más tarde, en el municipio vecino de Puerto Rico (Caquetá) toma en arriendo la EDS Autocars y luego hace la negociación de su compraventa. En

esa tarea la apoyó su hermano Ulises Perdomo, quien estuvo encargado de la estación por un tiempo.

La EDS Las Avenidas es una estación pequeña de bandera Terep que se ha mantenido con muy pocos cambios; tiene una isla y canopy, tanques superficiales y un pequeño almacén. La EDS Autocars es de bandera Primax y el año pasado fue completamente remodelada; tiene 2 islas y una serviteca mucho más grande.

LA TERCERA GENERACIÓN

Solo fue hasta octubre de 2018, cuando fallece su mamá, que Adriana y José Manuel asumen en propiedad las tres estaciones heredadas por sus padres.

“Vivimos una temporada en Ibagué con mi mamá, cuando había mucha violencia en el Caquetá. Mi tío se quedaba en El Doncello administrando todo. Luego me trasladé a

'UN NEGOCIO DE PEQUEÑOS DETALLES'

"Evidentemente el negocio ha cambiado y nosotros como empresarios también tenemos que cambiar. Es mucho más retador el tema del servicio porque tenemos muchos más competidores. La competencia lo hace a uno crecer. Un negocio más competitivo nos lleva a movernos más como empresarios y ver cómo aprovechamos los pequeños detalles para mejorar el servicio y atraer más clientes, y seguir cuidando esa ganancia por galón. Hay que estar concentrado en cómo hago crecer ese centavo que genera mi estación".



Dofia MARÍA ESMILDA en la EDS Las Avenidas, ubicada a la entrada de EL DONCELLO.



Bogotá a estudiar finanzas y relaciones internacionales en el Externado y mi hermano estudió ingeniería de sistemas e ingeniería industrial en Ibagué y luego terminó en la Universidad de la Amazonía en Florencia. Mi mamá se dedicó al trabajo en El Doncello y mi hermano estaba pendiente de ella. Yo me dediqué a trabajar en la exportación de flores por más de 6 años y hacia el 2008 empezamos a trabajar más de cerca con mi mamá en el manejo administrativo de las estaciones. Luego me casé, nacieron mis dos primeros hijos y ya ahí pensé en hacer una transición, queríamos mantener ese legado. Aunque mi hermano estaba más al tanto de las estaciones en El Doncello, siempre tomábamos decisiones en conjunto", cuenta Adriana.

Jenny Adriana y José Manuel consolidan a partir de ese momento la tercera generación del negocio con la constitución de su empresa Quetzal Service, que controla la operación de las tres estaciones y acuerdan un manejo alterno: José Manuel desde la presencialidad con el manejo de la operación de las estaciones en El Doncello y Puerto Rico y Adriana desde la virtualidad, con el control de la parte contable, los recursos



El equipo de trabajo de la EDS EL DONCELLO, que maneja toda la operación de la estación y que dirige JOSÉ MANUEL GUTIÉRREZ.

humanos y el sistema de seguridad y salud en el trabajo.

“Hoy en día todo es de los dos. Mi mamá siempre fue muy clara en que esto es para sus dos hijos, por eso todo está al 50%. Mi hermano está pendiente de las 3 estaciones en El Doncello y yo vivo en Chía (Cundinamarca). Hicimos un acuerdo y compartimos el proyecto de vida de cada uno. Era claro que los dos queríamos mantener el legado; esta es una herencia que se ha venido construyendo y consolidando con el tiempo”, asegura Adriana.

Ambos están al tanto de lo que pasa a diario con las estaciones, hacen reuniones virtuales todo el tiempo, ambos han estructurado una empresa y ya son socios, con visiones diferentes pero que se han ido complementando y construyendo con el tiempo. Hoy los dos piensan en llevar su empresa a otro nivel, de manera que puedan manejar toda la operación de su negocio desde la virtualidad.

Ser distribuidor minorista es ser generadores de empleo y ser generadores de cambio; es generar una familia.

“Mi mamá fue muy berraca y muy valiente, dedicó toda su vida al negocio. Y en ese orden de ideas, el pilar de la familia es fundamental. Por eso estamos trabajando en estructurar más el negocio para tener esos tiempos de familia y no estar ahí al 100% en

la presencialidad. Ese es nuestro objetivo”, explica Adriana.

Hoy, la empresa de Jenny Adriana y José Manuel cuenta con 31 empleados en las tres estaciones, que para ellos representan también los sueños de igual número de familias de la región, algo que es tanto o más importante que la rentabilidad económica de su negocio.

Más allá de los temas de orden público y violencia que siguen afectando a El Doncello, ambos están convencidos de que son generadores de cambio en su región y que su ‘granito de arena’ contribuye al desarrollo de sus comunidades.

“Para nosotros eso siempre ha sido un imperativo. No nos podemos quedar solo en la rentabilidad y perder esa parte humana. Hay que hacerlo integral, generar cambios, nuevas posibilidades, generar bienestar. Para nosotros, Quetzal Service es una familia”, concluye Adriana. 



TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE LA BATERÍA PSICOSOCIAL

Más allá de una obligación, esta es una herramienta para cuidar la mente en el trabajo. Un camino de 18 años en defensa de la salud mental.



Por: **LINA GONZÁLEZ**
PSICÓLOGA Y TERAPEUTA

Desde los inicios de mi carrera profesional como psicóloga, mi mayor reto ha sido mostrarles a las personas la importancia de la salud mental y el autocuidado. Con el paso del tiempo, comprendí que hablar de salud mental no era solo hablar de emociones, sino de bienestar, de relaciones y de calidad de vida.

Durante estos 18 años de vida laboral he tenido la oportunidad de llevar la salud mental a diferentes escenarios: desde la atención individual hasta el acompañamiento a empresas que buscan construir entornos más humanos. Fue precisamente en el ámbito organizacional donde descubrí una gran necesidad de fortalecer el equilibrio emocional y prevenir los riesgos psicosociales.

Aplico la Batería de Riesgo Psicosocial desde el año 2016 y en este recorrido me he enfrentado a numerosos desafíos. En sus inicios, el reto era lograr que las empresas entendieran la importancia de cuidar la mente de sus colaboradores, en una época donde aún no existía una normatividad tan clara como la actual.

Durante años, estuve vinculada a un mundo laboral que buscaba medir la salud mental de forma cuantitativa, a través de cifras y porcentajes. Pero pronto comprendí que la salud mental no se mide en números: se refleja en percepciones, emociones y en la forma como las personas se sienten, actúan y se relacionan en su entorno.

Aplicar la batería me permitió observar un conjunto de percepciones profundas: cómo se sienten los trabajadores en su lugar de trabajo, la influencia de su entorno extralaboral y el peso de sus condiciones individuales. Descubrí que no basta con

aplicar instrumentos; es necesario interpretar, intervenir y acompañar los resultados con sensibilidad y conocimiento.

A pesar de los avances normativos, todavía encontramos desinformación y casos de



aplicaciones inadecuadas, realizadas por profesionales sin los requisitos mínimos de ley, o empresas que la ven como un trámite obligatorio más. Sin embargo, detrás de esta herramienta existe un enorme potencial para prevenir el desgaste emocional, fortalecer el clima organizacional y construir entornos laborales más saludables y productivos.

Por eso nace este artículo: "Todo lo que debes saber sobre la Batería Psicosocial", una guía práctica que busca resolver las preguntas más comunes que surgen en las empresas y entre los profesionales de talento humano, para que podamos transformar la evaluación en acción y la prevención en bienestar real.

Preguntas clave para entender la Batería Psicosocial

¿Qué es la Batería de Riesgo Psicosocial?

Es una herramienta técnica creada por la Pontificia Universidad Javeriana y aprobada inicialmente por el Ministerio de Protección Social y el Ministerio del Trabajo de Colombia, diseñada para identificar, medir y analizar los factores de riesgo psicosocial a los que están expuestos los trabajadores.

Según la Resolución 2646 de 2008 y las normas complementarias en materia de seguridad y salud en el trabajo, su aplicación es obligatoria para todas las empresas del país, sin importar su tamaño o sector.

Así como un tanque vacío no hace andar un motor, un trabajador agotado no puede dar lo mejor de sí. Medir, escuchar y cuidar la salud mental no es un gasto, es una inversión que llena de energía tu estación y tu equipo

LINA Y. GONZÁLEZ

El enemigo silencioso, Riesgo Psicosocial. 2025.





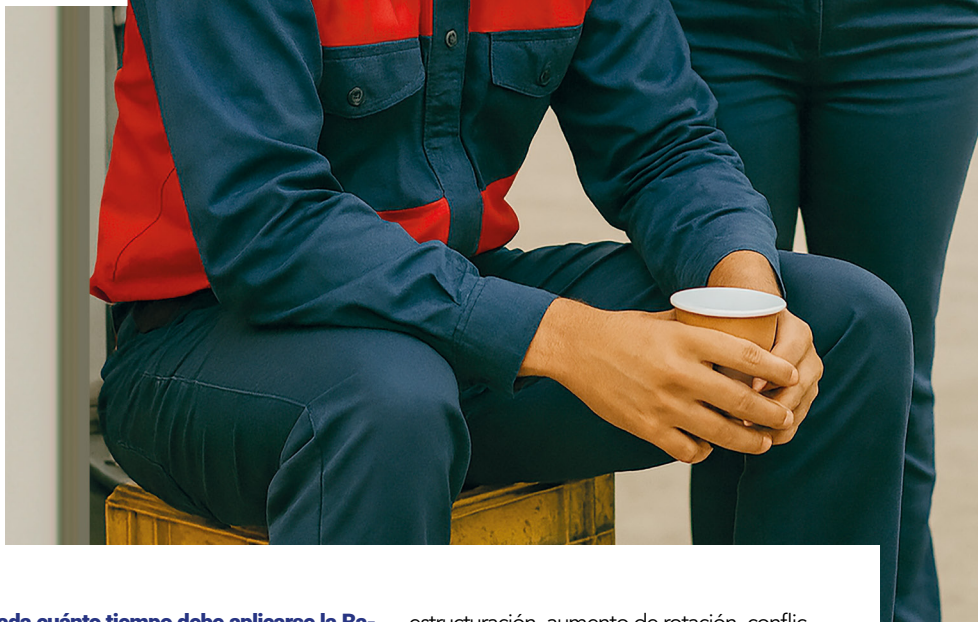
Dato clave: La batería fue desarrollada con rigor científico y validada en población colombiana, garantizando su confiabilidad y pertinencia cultural.

¿Qué mide realmente la Batería de Riesgo Psicosocial?

La batería no mide si una persona “tiene estrés” o “está bien o mal emocionalmente”, sino las condiciones del entorno laboral que pueden influir positiva o negativamente en su bienestar. Evalúa tres grandes dimensiones:

- Factores intralaborales: carga de trabajo, liderazgo, claridad del rol, reconocimiento, relaciones y comunicación.
- Factores extralaborales: equilibrio vida-trabajo, tiempo de descanso, responsabilidades familiares, apoyo social.
- Factores individuales: recursos personales, estrategias de afrontamiento, edad, género, estado civil, entre otros.

En conclusión: no mide a la persona, mide las condiciones que la rodean. Su objetivo es identificar qué aspectos pueden representar un riesgo o un factor protector para la salud mental.



¿Cada cuánto tiempo debe aplicarse la Batería Psicosocial?

La normatividad establece que debe aplicarse según el riesgo psicosocial de la empresa: cada año si el riesgo es alto o cada dos años si el riesgo es bajo, o antes si se presentan cambios significativos en la organización (re-

estructuración, aumento de rotación, conflictos laborales, accidentes o ausentismo).

¿Quién debe aplicarla?

Solo puede ser aplicada por psicólogos con licencia vigente en Seguridad y Salud en el Trabajo, formados específicamente en

la metodología. Aplicarla sin cumplir estos requisitos puede invalidar los resultados y exponer a la empresa a sanciones.

¿Qué pasa si no se aplica?

El Ministerio del Trabajo puede imponer sanciones económicas, suspender contratos o exigir la aplicación inmediata. Pero más allá de la sanción, no aplicarla significa perder la oportunidad de conocer el estado emocional del equipo y prevenir riesgos

que pueden transformarse en conflictos, agotamiento o ausentismo.

¿Qué pasa cuando el resultado es alto?

Un resultado alto no significa que la empresa esté mal, sino que existen factores de riesgo que deben atenderse con urgencia. Lo importante es interpretar y actuar, no alarmarse:

- Revisar las áreas más afectadas.
- Escuchar las percepciones de los trabajadores.

- Diseñar estrategias de mejora como talleres de manejo del estrés, programas de liderazgo saludable o espacios de escucha emocional.

¿Qué pasa cuando el resultado es bajo?

Un resultado bajo indica buenas condiciones psicosociales, pero no es motivo para descuidarse. Debe servir para reforzar los factores protectores, mantener las buenas prácticas y seguir evaluando el clima laboral como parte del ciclo de mejora continua.

¿El informe debe incluir un plan de intervención?

Sí. Todo proceso de aplicación debe cerrar con un plan de acción que responda a los hallazgos. Sin este paso, la batería se queda en el papel.

Un buen plan combina estrategias individuales, grupales y organizacionales: desde pausas activas hasta programas de acompañamiento psicológico y liderazgo empático.

¿Qué ganan las empresas al aplicar la Batería Psicosocial?

Aplicarla correctamente genera beneficios medibles y sostenibles:

- Reducción del ausentismo y la rotación.
- Mejora del clima y la satisfacción laboral.
- Prevención del agotamiento y los conflictos.
- Incremento de la productividad y la motivación.

El cliente no solo percibe el servicio, también percibe la energía emocional del trabajador. Una persona emocionalmente equilibrada atiende mejor, se comunica con empatía y proyecta bienestar.

Conclusión

La Batería Psicosocial no es un trámite administrativo: es una herramienta de transformación. Cuando se aplica con responsabilidad y propósito, permite conocer el pulso emocional de una organización y construir espacios donde las personas se sientan valoradas, escuchadas y emocionalmente seguras.

Cuidar la salud mental en el trabajo no es un gasto, es una inversión en productividad, humanidad y sostenibilidad. 





Totals 28073
Galones 1.286
P.P.G.S 21830
STOP

Tanquea
y paga
tú mismo
aquí ➡

Te damos la bienvenida

1. Programa el dinero.
2. Realiza el pago.
3. Tanquea.

Comenzar

'EL AUTOSERVICIO GANA TERRENO EN COLOMBIA'

Hablamos con **Germán Ortiz**, Líder de Ingeniería Apropia, sobre la tendencia del autoservicio, que ya aparece con fuerza en varias Estaciones de Servicio del país.



En su opinión, el autoservicio es una amenaza o una oportunidad para los distribuidores minoristas de combustibles?

Sin duda, es una gran oportunidad para las Estaciones de Servicio; lo importante es cómo se maximiza de cara a la operación diaria en cada estación. ¿Cuántas veces no llegamos a una estación y vemos a un vendedor de servicio al lado de un taxista esperando a que termine de llenar su tanque? La posibilidad de trabajar múltiples modos de atención en simultánea definitivamente es una gran oportunidad.

¿Están preparados los consumidores de las EDS en Colombia para el autoservicio?

Yo creo que la cultura ha cambiado mucho. Hemos identificado que alrededor del 40% de los clientes se sienten cómodos con el autoservicio, eso significa que vamos a tener una transición. Las tecnologías tienen que habilitar y facilitar la transición tecnológica. Hoy en otros países no hay modelos híbridos que te permitan jugar en el mismo equipo, poder trabajar autoservicio y con vendedores de servicio es de lo que nosotros hablamos.

¿Existen ya estaciones en el país que estén trabajando este modelo de autoservicio?

Sí, ya tenemos estaciones con surtidores que incorporan el modelo de autoservicio y usan nuestro sistema, especialmente en las noches cuando la operación depende de un solo vendedor de servicio. En otras estaciones ya tienen por lo menos un equipo el 100% del tiempo funcionando en modo autoservicio.

¿En este tema del autoservicio han tenido en cuenta experiencias de otros países?

No necesariamente las experiencias de otros países funcionan en Colombia. Creemos que,

Hemos desarrollado una tecnología que es capaz de adaptar la gran mayoría de los surtidores para autoservicio.

GERMÁN ORTIZ
LÍDER INGENIERÍA APROPIADA



si hacemos las adaptaciones adecuadas para que estos modelos sean funcionales, eso va a ser mucho mejor. Hemos entendido las diferencias entre los diferentes mercados y hemos definido para el país un modelo de autoservicio muy diferente a lo que hay en otros países.

Con nuestro hardware, el PCX, podemos rastrear cómo es el uso del equipo y con ese uso podemos hacer que la experiencia del usuario sea cada vez mejor, de manera que cualquier persona tenga acceso al sistema y pueda utilizarlo fácilmente.

¿Para adecuar su estación al modelo de autoservicio, el distribuidor minorista requiere comprar un nuevo surtidor o realizar una alta inversión?

No, no se necesita. Hemos desarrollado tecnología que es capaz de adaptar la mayoría de surtidores para implementar el modelo de autoservicio. No hay que cambiar absolutamente todo, sólo se debe hacer una inversión tecnológica para hacer ese cambio. Cualquiera de las referencias que tenemos en el portafolio, como Gilbarco o Tokheim, podemos habilitarlas. De hecho, venimos trabajando con Wayne y Gilbarco en integraciones directas sobre los surtidores. Tenemos un sistema muy flexible, que se ajusta a cualquier presupuesto.



Usuario sistema de autoservicio

AHORA LA EFICIENCIA ES DOBLE

La funcionalidad de Autoservicio del PCX te entrega tres cartas que **puedes cambiar en cualquier momento u horario** para que decidas cómo operar tu estación.



Autoservicio una funcionalidad de



Reduce las cargas operativas y acelera el crecimiento de tu estación.

Síguenos en    @iapropiada
www.iapropiada.com

Ingeniería
apropiada



‘EL RT SE DEBE CUMPLIR Y SE DEBE EXIGIR A TODAS LAS EDS DEL PAÍS’: FECEC

Hablamos con **Óscar Blanco**, presidente de la junta directiva de FECEC, sobre distintos tópicos de la actividad minorista en la actualidad. Esta es su visión de la coyuntura actual del mercado de las EDS en el país.

Como presidente de la junta directiva de FECEC, cómo ve el comportamiento del sector de la distribución minorista de combustibles en la actualidad en cuanto a la comercialización de producto?

Durante este año se han reactivado las ventas, tanto de gasolina corriente como de Acpm. La gasolina extra también ha mejorado muchas sus ventas. Evidentemente se ve una reactivación económica que esperamos se mantenga en la coyuntura actual, teniendo en cuenta el panorama que se viene para el otro año de elecciones. En cuanto al GNV también se han subido las ventas en todo el país, pero seguramente se van a sentir un poco por la escasez del producto.

Hay una dinámica en el mercado donde hay una buena comercialización de los diferentes productos. Referente al margen, eso ya es otra cosa. En la gasolina corriente es un poco difícil el panorama, aunque en algunos sitios hay buenos márgenes. El Acpm sí está bastante caído en todo el país, porque es un mercado muy competitivo y en donde realmente lo que se vende es más por la inercia y donde si alguien está dispuesto a vender barato, pues va a vender mucho, como en el caso de las estaciones que tienen alguna relación directa con el mayorista.

¿Y la condición del distribuidor minorista, cómo la ve en esta coyuntura actual de margen limitado, transición energética, falta de exploración y explotación de petróleo?

Es una situación a veces angustiante, porque hay ventas, pero hay cada vez más y más compromisos para poderse mantener como distribuidor minorista. El margen bruto ha venido bajando y el margen neto, después de hacer todos los descuentos de la operación, ha tendido a la baja. Además, hay una sobrepoblación de EDS y así es muy difícil que se pueda sostener un negocio en el largo plazo. Algunos funcionan, pero cuando se dan cuenta que el margen es insuficiente para cubrir todos los requerimientos que nos hacen llegar a ‘tirar la toalla’.

En cuanto a la exploración y explotación, Ecopetrol sigue cumpliendo, pero a veces hay momentos de afugias porque sacan



ÓSCAR BLANCO,
presidente de la junta
directiva de FECEC

a mantenimiento una refinería o hay algún daño y es ahí donde se paran las entregas; y eso lo sienten las mayoristas en alguna planta del país y eso tiene consecuencias en los minoristas. Además, el hecho de que haya subido el precio de la gasolina corriente, nos ha implicado a los distribuidores minoristas meter recursos en capital de trabajo y, en algunos casos, ha obligado a algunos minoristas a estar vacíos porque no logran cumplir con los requerimientos que les hace el mayorista.

¿Cómo ve la implementación del Reglamento Técnico en las EDS? ¿Qué ajustes cree usted se requieren para que la mayoría de estaciones se pongan a tono?

El Reglamento Técnico es una necesidad que teníamos para modernizar las EDS a nivel nacional. El RT se debe cumplir y se debe exigir a todas las EDS del país. Que se revise si debe ser más o menos estricto sí, pero

debe haber un Reglamento Técnico. Porque no teníamos nada que nos obligara a hacer inversiones en nuestras estaciones y por eso se multiplicaron las EDS en todo el país. Si se nos tiene que exigir y quienes quieran estar en el negocio debemos cumplir e invertir y quienes no, pues que se vayan.

¿Cómo analiza usted la composición hoy del mercado de la distribución de combustibles y el papel de las mayoristas?

Las mayoristas están a la espera de que se consolide la situación política del país para saber si hacen inversiones o no. Las que quieren hacer inversión son las que han llegado recientemente al país y son las más pequeñas. Las más tradicionales están esperando a ver qué ocurre, pues también consideran que su margen es bajo respecto de las inversiones que han hecho.

Aquellas que tienen presencia en venta directa se basan en los volúmenes. Venden barato en la venta directa al cliente final para lograr que sus plantas tengan una venta grande y aumentan los márgenes que tienen, pero eso distorsiona el mercado, porque vienen a competir directamente con los distribuidores minoristas y así es muy difícil.

Finalmente, ¿cuál es su visión de la actividad gremial que se desarrolla en el país y, específicamente, la que adelanta FECEC en las regiones donde opera? ¿Hay sentido de unión gremial en este sector?

Sí hay unión gremial. Existen dos confederaciones grandes. La muestra de que nuestros problemas son comunes es que hay una reunión general que es el congreso que se realiza por estos días en Cartagena y que realizó Comce y Fendipetroleo, donde más allá de egoísmos o intereses propios la idea es presentar una situación general del mercado de las EDS en el país.

Hay problemas puntuales en cada región que son atendidos por los gremios regionales. De alguna manera lo que queremos es estar representados, saber que existimos y ver la viabilidad de que nuestro negocio avance. Cosas como el margen minorista o los requerimientos del Reglamento Técnico son las que nos atañen en todo momento. Y la diversificación de nuestros negocios, porque hoy en día no se puede depender exclusivamente de la venta del combustible.

¡UN ÉXITO, EL CONGRESO DE LOS MINORISTAS DE COMBUSTIBLES!

Con la asistencia de cerca de 1.000 distribuidores minoristas de combustibles, que se reunieron este 6 y 7 de noviembre en el Hotel Las Américas de Cartagena, se realizó este **'congreso de la unidad'**, que por primera vez organizan **Comce** y **Fendipetróleo**.

Durante dos días, distribuidores minoristas, empresarios, líderes gremiales, representantes del Gobierno Nacional, reguladores, proveedores, expertos técnicos y académicos y aliados estratégicos se reunieron en Cartagena de Indias con el propósito de analizar tendencias, intercambiar experiencias y construir propuestas conjuntas en beneficio del sector.

El Congreso Nacional de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos 2025, por primera vez organizado conjuntamente por Fendipetróleo Nacional y la Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos (COMCE) bajo el lema "SOMOS UNO", fue el escenario para discutir los temas del sector y para congregar a los minoristas en un solo propósito.

"El futuro, la innovación, los cambios tecnológicos, la transformación acelerada de la industria son algunos de los factores que nos deben unir de cara a la actividad gremial. Una participación activa y presente permite que la voz del distribuidor minorista sea escuchada en todos los espacios, que esté presente en los debates de interés nacional que afectan directa o indirectamente su actividad. Pero no es solo garantizar la voz del distribuidor, sino, reitero, la unidad. Una sola voz permite alcanzar y consolidar esfuerzos que beneficien a todos", aseguró David Jiménez Mejía, presidente de Comce.

Las dos confederaciones reúnen cerca de 4.500 estaciones de servicio de las cerca de 6.300 que operan en las diferentes regiones. El hecho de que trabajen unidas definitivamente fortalecerá un sector tan importante para el desarrollo del país.

"Nuestro sector representa más de 6.300 estaciones de servicio activas, cerca de 150.000 empleos directos e indirectos, y

una cobertura que llega a todos los rincones del país. Somos la cara visible del servicio público de combustibles; los que garantizamos movilidad, productividad y energía incluso en los territorios más apartados. Pero también somos un sector altamente regulado, intensivo en capital y sometido a una competencia cada vez más exigente", señaló Raúl Fragozo, presidente de la junta directiva de Fendipetróleo Nacional en sus palabras de apertura del evento.

Para el directivo gremial, "este Congreso no es solo un espacio para reflexionar: es una oportunidad para definir una hoja de ruta común, centrada en tres pilares fundamentales: innovación, regulación y evolución".

La versión 2025 del Congreso Nacional de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos contó con la asistencia de cerca de 1.000 representantes de estaciones de servicio de todo el país, que se reunieron alrededor de una agenda académica nutrida y diversa, y que estuvo representada por líderes de diferentes sectores de la cadena de distribución.

UNA AGENDA DIVERSA

La agenda académica incluyó la participación de importantes figuras del sector como el exministro de minas y energía, Amílkar Acosta, el presidente de la ACP, Frank Pearl, quienes participaron en espacios dedicados

a la transición energética y a los retos y oportunidades de la industria de hidrocarburos.

También estuvieron presentes representantes del gobierno nacional como Edwin Palma Egea, Ministro de Minas y Energía; el director de hidrocarburos, Julián Flórez; Orlando Velandia, presidente de la ANH; Germán Castro Ferreira, Contralor Delegado de Minas y Energía; Mónica Pérez, asesora jurídica de la Comisión de Regulación de Energía y Gas; Carlos Hernán Rodríguez, Contralor General de la República; Gregorio Eljach Pacheco, Procurador General de la Nación, y Hernán Penagos, Registrador Nacional.

El congreso sirvió de marco para la realización del primer foro regional de estaciones



RAÚL FRAGOZO DAZA
PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA
DE FENDIPETRÓLEO NACIONAL





la Universidad Externado; Gerardo Henríquez, Superintendente de competencia de El Salvador, y David Jiménez, presidente de COMCE.

Los dos días de congreso terminaron con la Conferencia: ¿Cómo entrenar a tu cerebro para ser feliz?, a cargo de Andrés Ramírez - Magister en felicidad, consejero en adicciones, conferencista y consultor.

UN SECTOR CLAVE

“Somos un enclave económico en el país que contribuye a garantizar la confiabilidad en la movilidad en el territorio. En el último año, la distribución al por menor de combustibles líquidos comercializó más de 4.200 millones de galones al año, lo que se traduce en equivalente a más de \$52 billones en ventas agregadas a cerca de 13.000 millones de dólares en comercialización de combustibles líquidos”, afirmó David Jiménez de Comce.

El directivo gremial destacó la importancia de este sector para la economía del país. “Esta industria, en términos relativos, representa cerca del 1,5% del PIB nacional. En materia de recaudo fiscal, superamos anualmente los \$9 billones en recaudo por impuestos, entre ellos, el de la sobretasa a los combustibles, tanto en diésel como en gasolina corriente, que es ingreso endógeno para las entidades territoriales, y que hoy en día financia medios de transporte terrestre masivos como el metro de Medellín y el futuro metro de Bogotá”, aseguró.

El Congreso también fue el escenario para fortalecer las capacidades empresariales y generar conexiones estratégicas entre empresarios, autoridades y proveedores. Una completa muestra comercial, con productos, servicios y soluciones innovadoras para estaciones de servicio, permitió a los minoristas acceder a la oferta más completa del sector en la actualidad.

Definitivamente, el congreso se consolida como la plataforma más influyente para la competitividad, sostenibilidad y transformación de la distribución minorista de combustibles en Colombia. 

de servicio en Latinoamérica, en el que participaron Isabelino Rodríguez, representante de CECHA-Argentina; Enrique Marcelo Loayza, representante AGESP-Perú; Enrique Félix Robelo, representante de ONEX-PO-México; Carlos Gold, representante de CLAE y Raúl Fragozo Daza, representante de FENDIPETRÓLEO y COMCE.

Se destacaron algunos espacios de discusión como la charla ‘Cómo enfrentar procesos sancionatorios de la SIC a las EDS a cargo de

Jairo Enrique Malaver, ex Superintendente Delegado de Control y Verificación de Reglamentos Técnicos y Metrología Legal de la SIC, y la charla ‘La reforma laboral y su impacto en las estaciones de servicio’, a cargo de Daniela Caicedo, directora del equipo laboral de la firma Brigard y Urrutia.

También se destacó el Diálogo: “Hablemos sobre competencia en las estaciones de servicio”, en el que participaron Juan Pablo Herrera, Decano de la Facultad de Economía de



SIMON MOVILIDAD: TECNOLOGÍA QUE TE DA LUZ VERDE PARA AVANZAR CON SEGURIDAD

En un mundo donde la movilidad evoluciona cada día, Simon Movilidad se ha convertido en el aliado tecnológico que acompaña a conductores y empresas a moverse con tranquilidad, eficiencia y confianza.

Más de 41.000 clientes en todo el país ya confían en nuestra plataforma, que integra tecnología y servicio humano para cuidar lo más valioso: tu camino.

LA TECNOLOGÍA QUE SIMPLIFICA TU VIAJE

Guantera Digital: olvídate de los papeles y las fechas que se escapan. Ten en un solo lugar toda la información de tu vehículo y



recibe alertas automáticas sobre el SOAT, mantenimientos, revisión tecno-mecánica y vencimientos. Todo, desde tu celular.

Geocercas y alertas inteligentes: define zonas seguras y recibe notificaciones si tu vehículo se mueve fuera de ellas.

Reportes de recorrido: analiza tus trayectos y toma decisiones más inteligentes sobre tu operación o hábitos de conducción.

Alianza con Asisya: accede a asistencia vial inmediata, mecánica o legal, para que ningún imprevisto detenga tu camino.





Central de monitoreo 24/7: siempre conectados contigo. Con recuperación vehicular y atención inmediata en cualquier momento del día, estés donde estés.

**UNA EXPERIENCIA
DE CONFIANZA**

Simon Movilidad combina tecnología avanzada con un equipo humano comprometido que acompaña a cada usuario en cada

trayecto. Más allá del rastreo o la gestión vehicular, SM impulsa una movilidad más segura, sostenible y conectada. Su propósito es claro: hacer que la tecnología no solo te mueva, sino que también te cuide y te ahorre tiempo.

Con presencia en todo el país, Simon Movilidad impulsa el progreso de la movilidad inteligente en Colombia. Muy pronto podrás disfrutar de una nueva forma de viajar sin

contacto en peajes, estaciones de servicio, parqueaderos y mucho más. Una solución pensada para hacer tus viajes más ágiles, tus días más seguros y tu vida más sencilla.

**CONÉCTATE, CONTROLA
Y CONDUCE CON SIMON MOVILIDAD.**

Descubre todo lo que puedes hacer con nuestra tecnología en www.simonmovilidad.com.

Simon
Optimiza tu movilidad

www.simonmovilidad.com

Tecnología que *protege tu camino*

 **Guantera digital**

 **Geocercas**

 **Rastreo satelital**

 **Asistencias viales**

 **Reportes
inteligentes**

Contáctanos:

 #230

 323 220 3121



@simonmovilidad



PREMIUM  **terpel**



ACPM CON DOS PRECIOS: EL PLAN DEL GOBIERNO Y SUS EFECTOS EN LAS EDS

El Gobierno Nacional propone cobrar el ACPM a precios distintos según el tipo de vehículo. ¿Qué significa esto para su Estación de Servicio?



Por: **JULIÁN DAVID CABEZA**
Y MAURICIO OLAYA
ECONOMISTAS Y ANALISTAS DEL SECTOR

NOTA METODOLÓGICA: El presente documento constituye un análisis elaborado por sus autores a partir de información pública y documentos oficiales. Su objetivo es ofrecer elementos de comprensión económica y operativa sobre el proyecto de decreto que adiciona el Decreto 1068 de 2015 en relación con el mecanismo diferencial de estabilización de precios del ACPM, desde la perspectiva del negocio de la distribución minorista de combustibles.

En Colombia, el precio del combustible no depende únicamente de lo que cueste un barril de petróleo. El valor final de la gasolina y del diésel -conocido como ACPM- se calcula tomando en cuenta los precios internacionales de estos productos ya refinados, que se cotizan en dólares, y la tasa de cambio (TRM), que convierte esos valores a pesos colombianos.

Cuando el precio internacional o el dólar suben, el combustible también debería su-

bir. Sin embargo, desde hace varios años el país ha utilizado un mecanismo llamado Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC) para amortiguar esas variaciones.

El Fondo funciona como una especie de "colchón financiero": cuando los precios internacionales aumentan, el FEPC asume parte del costo para evitar que el alza se refleje de inmediato en el surtidor. Cuando los precios bajan, el Fondo debería recuperar los recursos invertidos. El problema

es que, en la práctica, ese equilibrio se perdió.

Durante mucho tiempo el FEPC ha mantenido precios internos más bajos que los internacionales sin lograr reponer el dinero usado para hacerlo. Esto ha generado un déficit fiscal cercano a los 30 billones de pesos, lo que significa que el Estado está gastando mucho más de lo que logra recuperar para sostener los precios del combustible.

Ante esta situación, los ministerios de Minas y Energía y de Hacienda y Crédito Público han propuesto una nueva forma de aplicar la política de estabilización: un mecanismo diferencial de precios del ACPM. La idea

central es focalizar el subsidio, de modo que no todos los vehículos reciban el mismo beneficio.

En términos simples, el proyecto plantea que el diésel tenga dos precios: uno para los vehículos de servicio público o de carga, que seguirían con apoyo estatal, y otro -más alto- para los de uso particular, diplomático u oficial, que dejarían de estar subsidiados.

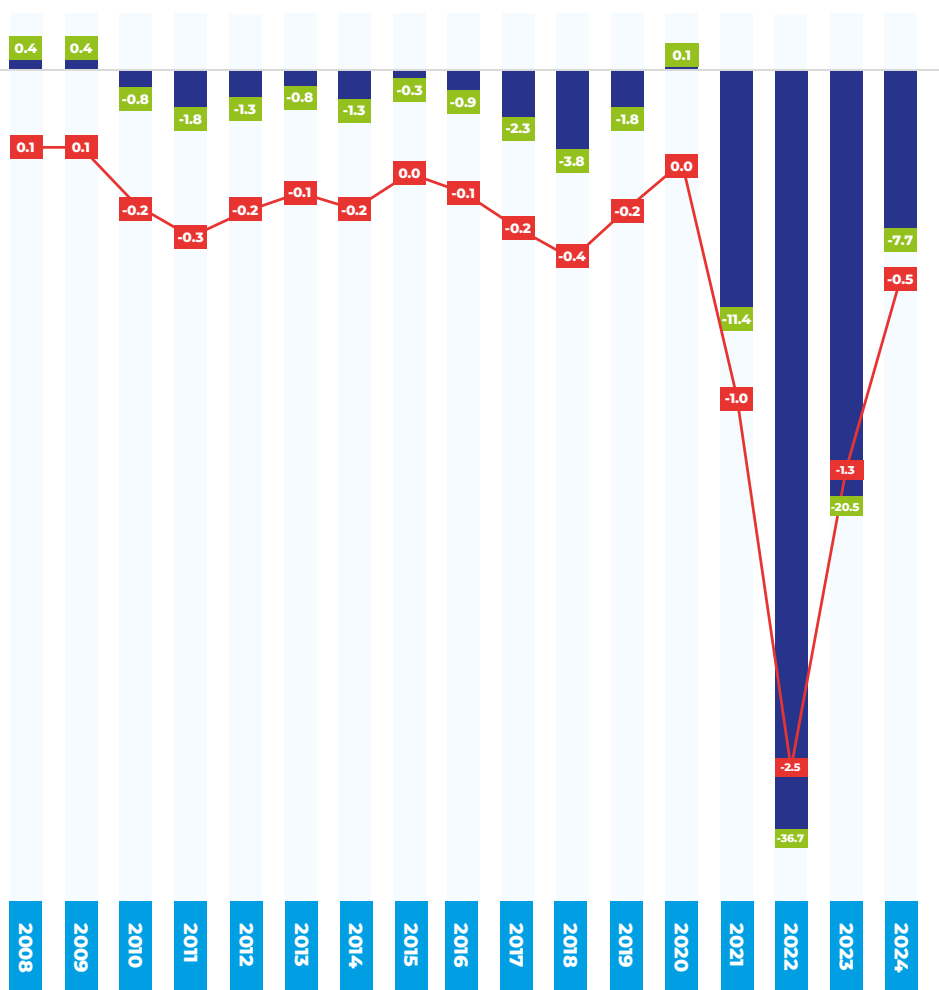
Aunque la propuesta busca aliviar la carga fiscal del FEPC, su aplicación generaría cambios importantes para las estaciones de servicio, que serían las encargadas de implementar este nuevo sistema de precios. Esta gráfica muestra cómo el déficit del FEPC

Aunque la propuesta busca aliviar la carga fiscal del FEPC, su aplicación generaría cambios importantes para las estaciones de servicio, que serían las encargadas de implementar este nuevo sistema de precios.

GRÁFICO 1. POSICIÓN NETA (DÉFICIT) DEL FEPC EN PESOS CORRIENTES Y CÓMO % DEL PIB (2008-2024)

Fuente: MHCP con base en datos del MME.

Posicion neta(\$ billones corrientes) — %PIB



ha crecido con los años, explicando la motivación principal detrás del nuevo mecanismo.

1. EL PROYECTO DE DECRETO

El Proyecto de Decreto "Por el cual se adiciona el Decreto 1068 de 2015..." busca modificar la forma en que opera el actual sistema de estabilización de precios del diésel.

En términos sencillos, propone que el subsidio al ACPM deje de aplicarse a todos los vehículos por igual, y que el beneficio se concentre únicamente en aquellos que prestan servicios de transporte de carga o de pasajeros, considerados esenciales para la economía.

DOS PRECIOS PARA EL MISMO COMBUSTIBLE

Según la propuesta, los vehículos de servicio particular, diplomático u oficial, en las categorías de automóvil, camioneta, campero y cuatrimoto, empezarían a pagar el ACPM a un precio más cercano al valor internacional, sin el apoyo del Fondo. En cambio, el diésel utilizado en camiones, buses o vehículos de transporte público seguiría recibiendo el subsidio actual.

De aprobarse, el cambio representaría un incremento estimado entre \$3.000 y \$5.000 por



galón para los vehículos particulares. El Gobierno plantea que este ajuste permitiría focalizar el gasto público y reducir la presión sobre las finanzas del FEPC, que hoy absorbe la diferencia entre el precio internacional y el precio local.

DÓNDE EMPEZARÍA A APLICARSE

El proyecto establece una fase inicial en 69 municipios de 11 departamentos, incluyendo grandes capitales y zonas con alto consumo de combustible como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Soacha, Yumbo y Envigado, entre otros. En conjunto, estas localidades representan más del 40% del consumo nacional de ACPM, lo que significa que la medida tendría un impacto inmediato sobre una parte muy significativa del mercado.

La selección de estas ciudades, según la exposición de motivos, se debe a que cuentan con “mayores capacidades institucionales y tecnológicas” para implementar el mecanismo. Sin embargo, el proyecto no detalla los criterios técnicos que justifican esa selección, ni cómo se garantizaría la coordinación entre las entidades que deberían hacer el control en el punto de venta.

El análisis departamental evidencia tres niveles de cobertura:

- Alta cobertura: Bogotá D.C. (100%), Atlántico (84%), Risaralda (90%) y Bolívar (70%).
- Cobertura intermedia: Cundinamarca (58%), Magdalena (65%), Antioquia (48%) y Valle del Cauca (44%).
- Baja cobertura: Córdoba (37%), Tolima (36%) y Santander (41%).

QUÉ IMPLICARÍA PARA LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Aunque el decreto no lo menciona de forma explícita, en la práctica las Estaciones de Servicio (EDS) serían las primeras llamadas a aplicar el nuevo esquema. Cada EDS tendría que distinguir el tipo de vehículo que se abastece, registrar la transacción y aplicar el precio correspondiente.

Esto implica actualizar sistemas de facturación, integrar bases de datos (como el RUNT) y, posiblemente, instalar equipos de validación en línea que permitan verificar la categoría del vehículo antes de despachar

TABLA 1. CONSUMO DEPARTAMENTAL DE ACPM – MUNICIPIOS CON Y SIN APLICACIÓN DEL DECRETO (MILLONES DE GALONES)

DEPARTAMENTO	APLICA	NO APLICA	TOTAL	PART %
Antioquia	71,1	76,0	147,1	48%
Atlántico	28,9	5,7	34,5	84%
Bogotá D.C.	150,3	0,0	150,3	100%
Bolívar	27,7	12,1	39,8	70%
Córdoba	12,9	21,8	34,7	37%
Cundinamarca	60,6	44,3	104,9	58%
Magdalena	8,5	4,5	13,0	65%
Risaralda	12,1	1,4	13,5	90%
Santander	19,0	27,1	46,1	41%
Tolima	13,1	23,1	36,2	36%
Valle del Cauca	44,1	56,6	100,7	44%
TOTAL	448,3	272,6	720,8	62%

Fuente: SICOM – Cálculos Fondo Soldicom

el combustible. El reto no es menor: muchas estaciones no cuentan con la infraestructura tecnológica ni con la conectividad necesarias para operar bajo esas condiciones.

Además, el proyecto no prevé un ajuste en el margen minorista que compense las inversiones o los costos adicionales que implicaría implementar el mecanismo. Por eso, aunque la medida busca mayor eficiencia fiscal, en la realidad operativa podría significar una nueva carga económica y administrativa para el distribuidor minorista.

2. CAMBIOS E INCERTIDUMBRE

El mecanismo propuesto no solo modifica una fórmula matemática: transforma la forma en que operan las estaciones de servicio en el país. Aunque el proyecto de decreto está enfocado en ajustar el gasto del Estado, en la práctica son las EDS quienes deberán ejecutar el cambio en el terreno.

LA ESTACIÓN COMO PUNTO DE CONTROL

En teoría, se establece la siguiente hipótesis: el sistema busca que cada vez que un vehículo tanquea diésel, la estación pueda verificar en tiempo real el tipo de servicio al que pertenece. Un camión de carga, por ejemplo, seguiría recibiendo el precio con subsidio; una camioneta particular pagaría el nuevo precio pleno.

Para lograrlo, cada EDS tendría que integrar su sistema de venta con bases de datos como el Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT) y adaptar sus equipos de facturación electrónica para identificar el vehículo y aplicar el precio correspondiente. Esto exigiría inversiones en tecnología, conectividad constante, capacitación del personal y tiempos de atención más largos.

El proyecto no establece aún cómo se realizará esa verificación ni quién asumirá los costos de implementación. Sin una reglamentación técnica clara, las estaciones de servicio quedarían a la espera de una normatividad clara con instrucciones precisas, lo que genera incertidumbre operativa y financiera.

UN RIESGO PARA LA COMPETITIVIDAD

Conforme con el proyecto normativo, mientras las estaciones en las zonas reguladas deban aplicar el nuevo sistema, aquellas ubicadas en municipios cercanos -fuera del

piloto- podrían seguir vendiendo el ACPM al precio tradicional. Esa diferencia de precio puede hacer que los consumidores se desplacen a otras localidades para abastecerse, reduciendo los volúmenes de venta en las estaciones sujetas al nuevo esquema.

En áreas con alta movilidad, como Bogotá-Soacha o Cali-Yumbo, este comportamiento podría generar competencia desigual entre estaciones vecinas: unas asumirían costos tecnológicos y menores márgenes, mientras otras mantendrían condiciones más favorables.

EFFECTOS EN LA OPERACIÓN Y EN LA CONFIANZA

Los distribuidores minoristas han señalado que la estabilidad del negocio depende no solo del margen, sino de la previsibilidad regulatoria. Cuando las reglas cambian de manera repentina o sin lineamientos operativos claros, se afectan las decisiones de inversión, la planificación y la confianza en el mercado.

En este caso, la medida parte de un objetivo legítimo -focalizar el subsidio y reducir el déficit del FEPC-, pero su implementación pue-

de generar efectos contrarios si no se acompaña de claridad técnica, plazos razonables y mecanismos de apoyo para las EDS. De lo contrario, el ajuste fiscal podría traducirse en sobrecostos, pérdida de ventas y desgaste operativo para quienes prestan el servicio en la primera línea del sistema de combustibles.

3. COBERTURA POTENCIAL

Aunque el proyecto de decreto se presenta como una medida “piloto”, su alcance real es mucho más amplio. De acuerdo con los cálculos realizados a partir de la información del SICOM, los 69 municipios incluidos en la primera fase concentran alrededor del 41% del consumo nacional de ACPM y el 66% del consumo en los departamentos priorizados.

En otras palabras, casi la mitad del mercado del diésel del país quedaría cobijada desde el inicio.

UNA RED AMPLIA BAJO EL NUEVO ESQUEMA

La propuesta impactaría directamente a 1.659 estaciones de servicio (EDS), lo que





TABLA 2. IMPACTO DE LA POLÍTICA DE PRECIO DIFERENCIAL SEGÚN COBERTURA DE EDS

AGREGACIÓN	NO DE EDS	% EDS PAÍS	% EDS DEP.
EDS Proyecto Decreto	1.659	28%	53%
EDS Departamentos	3.126	52%	
EDS País	6.025		

Fuente: SICOM – Cálculos Fondo Solidicor

equivale a una de cada cuatro EDS en el país y más de la mitad de las que operan en los departamentos priorizados.

Bogotá, por ejemplo, tendría la totalidad de sus 382 EDS dentro del plan; en Atlántico la cobertura sería cercana al 80% y en Risaralda al 90%. Esto significa que el proyecto no se limita a unos pocos puntos de venta, sino que abarca buena parte de la red de distribución urbana y metropolitana.

POR QUÉ ESTO IMPORTA

Cada estación de servicio es una empresa con trabajadores, proveedores y compromisos financieros. Cuando más de 1.600 EDS deben adaptar su operación, no estamos hablando solo de un cambio regulatorio, sino de una transformación logística y económica a gran escala.

Las inversiones tecnológicas, los nuevos procedimientos de control y los posibles desplazamientos de demanda entre municipios podrían afectar la rentabilidad y la sostenibilidad del sector minorista.

Además, la medida podría generar desequilibrios entre estaciones vecinas. Las EDS ubicadas dentro del perímetro regulado enfrentarían mayores costos y un mercado más competitivo, mientras que aquellas situadas a pocos kilómetros –en municipios no cobijados– seguirían vendiendo al precio

tradicional. El resultado previsible sería un traslado de clientela hacia las zonas donde el combustible sea más barato, con impactos directos sobre las ventas y la estabilidad del empleo en las estaciones reguladas.

UNA MIRADA GREMIAL

Desde la perspectiva del distribuidor minorista, estos números confirman que el proyecto de decreto no es un experimento pequeño, sino un cambio estructural con efectos reales sobre la operación cotidiana de la red de combustibles. La magnitud de la cobertura exige que cualquier implementación se acompañe de plazos claros, asistencia técnica y esquemas de compensación, especialmente para las EDS que deberán invertir en sistemas de validación y control.

4. LECCIONES Y DESAFÍOS PARA EL SECTOR

El proyecto de decreto que busca crear un mecanismo diferencial de precios del ACPM parte de una preocupación legítima: el creciente déficit del Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC) y la necesidad de que los subsidios sean más sostenibles y que beneficien a la población vulnerable. Sin embargo, traducir esa intención en una medida viable exige algo más que ajustar cifras fiscales: requiere entender cómo funciona la distribución minorista en la práctica.

El sector de la distribución minorista es el eslabón que conecta la política pública con la ciudadanía. Cada nueva exigencia normativa o tecnológica se materializa en la estación, en el tiempo de atención, en los costos de operación y, finalmente, en la rentabilidad del negocio. Por eso, cualquier cambio que altere el precio o la forma de vender combustible debe acompañarse de una evaluación integral de sus efectos sobre la red de distribución.

LO QUE EL ANÁLISIS DEJA CLARO

1. El alcance es mayor de lo que se presenta. Aunque el decreto se plantea como un piloto, en su fase inicial abarcaría casi la mitad del consumo nacional de ACPM y más de 1.600 estaciones de servicio. Su impacto sería, por tanto, estructural y no limitado a una zona de prueba.
2. La implementación no es inmediata. El proyecto depende de una reglamentación técnica posterior que defina cómo se identificará cada tipo de vehículo, qué sistemas tecnológicos se usarán y quién asumirá los costos de adecuación. Sin esa reglamentación, las EDS enfrentarían un escenario de incertidumbre.
3. Focalizar no debe significar trasladar la carga. Si bien es necesario revisar el gasto del FEPC, hacerlo a través de un mecanismo que exige inversiones y validaciones en el punto de venta puede trasladar el problema fiscal al operador minorista. El objetivo de sostenibilidad no puede lograrse debilitando al canal que garantiza la continuidad del servicio público.

LA LECCIÓN PARA EL SECTOR MINORISTA

- 1 Las políticas de precios deben ser simples, verificables y sostenibles. Un esquema que dependa de procesos complejos en la isla de abastecimiento puede generar más problemas de los que resuelve.
- 2 El equilibrio entre la responsabilidad fiscal del Estado y la estabilidad operativa de las estaciones debe construirse con diálogo, información técnica y acompañamiento institucional.
- 3 El país necesita un sistema de precios eficiente y transparente, pero también una red de distribución sólida, capaz de cumplir su función económica y social en todas las regiones. Solo con políticas coherentes, diseñadas desde la realidad del mercado, será posible lograr ambos objetivos.



CÓMO ATENDER UNA VISITA AMBIENTAL SIN CONTRATIEMPOS

Una **guía efectiva** de preparación y respuesta efectiva para atender las visitas de la autoridad ambiental a su Estación de Servicio.



Por: **MAYERLIN OLIVERA CAMERO**
Y ÁNGELA RODRÍGUEZ
ASESORAS AMBIENTALES FECEC

Las Estaciones de Servicio (EDS) desempeñan un papel esencial en la movilidad del país, sin embargo, su operación está sujeta a una estricta regulación ambiental. Las autoridades ambientales competentes, según la región o jurisdicción, son responsables de verificar el cumplimiento de las normas que protegen el medio ambiente frente a las actividades de almacenamiento, distribución y manejo de combustibles y residuos.

El marco regulatorio ambiental exige que las EDS mantengan sus procesos y documentación al día. Durante una visita técnica, los funcionarios de la autoridad ambiental verifican el cumplimiento de los requisitos normativos y evalúan aspectos documentales y condiciones físicas de las instalaciones.

Generalmente, estas inspecciones se enfocan en tres áreas clave:

- Almacenamiento y distribución de combustible.
- Vertimientos.
- Manejo de residuos peligrosos (RESPEL).





IDENTIFICACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO DEL FUNCIONARIO

Ante la llegada de los inspectores, el personal de la estación debe solicitar su identificación oficial y corroborar que porten el carné institucional y los uniformes correspondientes. En caso de duda, es recomendable contactar directamente a la autoridad ambiental regional para verificar la visita.

Una vez confirmada la identidad, el representante de la estación debe ofrecer toda la colaboración requerida. Es importante tener en cuenta que el personal que reciba la visita o inspección debe tener claridad y conocimientos de los procesos y actividades que se llevan en la EDS. Evadir o negar información puede generar hallazgos o sanciones posteriores. Por ello, es fundamental mantener orden y trazabilidad documental, con carpetas actualizadas y de fácil acceso que contengan los permisos, planes y registros exigidos.

INSPECCIÓN POR ÁREAS DE CONTROL AMBIENTAL

Actualmente, las visitas suelen ser realizadas por equipos multidisciplinarios, donde cada profesional evalúa un componente ambiental específico para obtener una visión integral del desempeño de la EDS.

1. ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES

Revisión Documental:

- Capacitaciones en Plan de Contingencias contra derrames de hidrocarburos y simulacro de derrames.
- Plan de contingencia frente a pérdidas de contención de hidrocarburos (Decreto 1868 de 2021), incluyendo todos los anexos.
- Pruebas de hermeticidad en tanques y líneas de conducción de combustibles.
- Pruebas de estanqueidad en las cajas contenedoras anualmente.



- Prueba de fugas en líneas del sistema electrónico.
- Planos con ubicación de tanques, pozos de observación y monitoreo.
- Demarcación de los pozos de observación, monitoreo y salmueras (cuando aplique).
- Evidencia de la profundidad de tanques frente a los pozos.

- Bitácoras de mantenimiento actualizada.

Verificación Física:

- Cajas contenedoras, spill containers y surtidores en buen estado, secos y sin corrosión.
- Pozos de monitoreo sin presencia de hidrocarburos o fase libre.

- Limpieza de rejillas y canaletas, libres de sólidos o taponamientos.
- Losas de las áreas críticas de la EDS (zona de despacho y almacenamiento de combustible) en buen estado, sin fisuras ni filtraciones.

2. VERTIMIENTOS

Revisión Documental:

- Capacitación en el manejo de adecuado de los vertimientos de la EDS.
- Bitácora de la limpieza de trampa de grasas y rejillas perimetrales.
- Caracterización de vertimientos y reporte ante la autoridad o empresa de acueducto.
- Planos de redes hidrosanitarias que evidencien la separación de aguas.
- Planos del sistema de trampa de grasas o contención.
- Permisos de vertimiento o actas de disposición final, según aplique.



Atender una inspección con transparencia, conocimiento y soporte técnico demuestra compromiso con la sostenibilidad y fortalece la imagen de la estación ante las autoridades y la comunidad.



- Permisos de concesión de aguas (cuando corresponda).

Verificación Física:

- Las rejillas y trampas de grasas deben evidenciarse limpias en la visita por la Autoridad Ambiental.
- Conexión adecuada de canaletas a la trampa de grasas.
- Funcionamiento del sistema de separación de fases.
- Correcta dirección de las aguas lluvias (no deben mezclarse con las hidrocarbурadas).

3.MANEJO DE RESIDUOS PELIGROSOS (RESPEL)

Revisión Documental:

- Capacitación acerca manejo de residuos enfocado a residuos peligrosos.
- Plan de gestión integral de residuos peligrosos (Decreto 4741 de 2005).
- Actas de disposición final emitidas por gestor autorizado (últimos cinco años).
- Soporte del Registro Único Ambiental (RUA) ante la autoridad, cuando la generación mensual supere los 10 kg.
- Cierre anual de generación ante el IDEAM hasta el año 2024 (si aplica).



- Registro como acopiador primario de aceite usado para las zonas que aplique, de acuerdo con los requisitos de la autoridad ambiental.
- Lista de chequeo de transporte diligenciado por el gestor.
- Formatos mensuales de generación y hojas de seguridad.
- Reporte de PCB's, cuando corresponda.

Verificación Física:

- Área de almacenamiento adecuada, techada, ventilada y señalizada.
- Recipientes con tapa, bolsa roja, rotulados y separados por tipo de residuo.
- Hojas de seguridad visibles en el área.
- Extintor multipropósito de 20 libras ubicado externamente.

ORDEN Y CUMPLIMIENTO: LA MEJOR DEFENSA

Una visita ambiental no debe generar preocupación si la Estación de Servicio mantiene sus registros al día y evidencia una gestión responsable. La preparación, el orden documental y la buena disposición del personal son factores determinantes para lograr un resultado favorable.

Atender una inspección con transparencia, conocimiento y soporte técnico demuestra compromiso con la sostenibilidad y fortalece la imagen de la estación ante las autoridades y la comunidad.

SE MUEVEN LAS FICHAS EN EL MERCADO REGIONAL DE COMBUSTIBLES CON NUEVAS ALIANZAS Y VENTAS ESTRATÉGICAS

El reacomodo del sector de combustibles en la región enfrenta a Terpel, que vende estaciones en Perú, pero fortalece negocios estratégicos, y a UNO CORP, que integra a Primax en Colombia y suma respaldo del Grupo Romero.



Por: NARCISO DE LA HOZ
TOMADO DE FORBES COLOMBIA

A mediados de septiembre, Terpel concretó la venta de 34 estaciones de servicio en Perú a las compañías Primax y Coesti, una operación que refleja los movimientos de consolidación que atraviesa el mercado de combustibles en la región andina. La transacción fue autorizada por Indecopi en agosto y cerrada semanas después.

Aunque se desprende de su red de estaciones, Terpel confirmó que seguirá presente en Perú con la producción y comercialización de lubricantes Mobil, la distribución mayorista de combustibles líquidos y el despacho de gas natural vehicular (GNV) para el transporte masivo de Lima, un segmento con alta proyección.

“El mercado de combustibles es altamente dinámico”, explica Óscar Bravo, presidente de Terpel a Forbes. “La venta de las EDS responde a una reorganización estratégica del negocio en Perú, orientada a concentrarnos en las líneas de mayor potencial de crecimiento, ofreciendo a los consumidores propuestas de valor diferenciadas y fortaleciendo nuestro liderazgo en el mercado”.

La empresa, controlada en un 58,5% por la chilena Copec y la tercera más grande del país con ventas de \$24,7 billones en 2024, mantiene un liderazgo sólido en Colombia con cuotas de mercado de 43% en combustibles líquidos, 45% en GNV, 72% en com-

bustible de aviación y 36% en lubricantes, según Fitch Ratings.

“Somos líderes en los segmentos donde participamos y contamos con una propuesta de valor sólida para sostener el crecimiento”, explica Bravo. “Nuestra trayectoria demuestra capacidad de expansión y consolidación de red y, ante todo, nuestro foco en el cliente”.

Durante el segundo trimestre, Terpel alcanzó una utilidad neta consolidada de \$160 mil millones, con un crecimiento del 32% frente al mismo periodo de 2024.

Bravo atribuye estos resultados a una mezcla de mayor eficiencia y aumento en la demanda de los productos y servicios de la compañía en el segundo trimestre, con 781 millones de galones comercializados, un 1% más frente al mismo periodo de 2024.

El crecimiento estuvo impulsado por Colombia, con un aumento del 2,7%; por Perú, con un 4% gracias principalmente al negocio mayorista; y por Ecuador, con un 1%. En contraste, Panamá y República Dominicana regis-

traron una disminución en la comercialización respecto al mismo trimestre del año anterior.

El directivo señala que la utilidad bruta en este periodo creció 2,3% frente a 2024, alcanzando \$918 mil millones, con un aporte destacado del negocio de lubricantes, especialmente en Perú y Ecuador.

“Adicionalmente, el impacto de un decalaje negativo, es decir, la diferencia que se presenta cuando se compra el jet fuel a un precio en el mercado internacional y lo vendemos en el mercado local a un precio distinto. En



este caso la variación fue de \$17 mil millones. Además de estos cambios en la comercialización de los productos, en Terpel también hemos implementado eficiencias logísticas y hemos reducido el gasto financiero”.

Bravo también destacó el dinamismo del negocio de conveniencia de la compañía, que ya suma más de 157 tiendas Altoque en Colombia, abiertas 24 horas y con una oferta variada de productos y servicios. A esta red se integran 37 restaurantes Sbarro, que se han posicionado como una parada clave para los clientes y que incluso inauguraron el primer “drive-thru” de la marca en el país.

La estrategia se complementa con una alianza con Home Burgers, que permitirá cerrar 2025 con al menos siete puntos de venta en estaciones de servicio y llegar a nuevas ciudades como Medellín.

En total, los servicios de conveniencia registraron, durante el último trimestre, un aumento en ventas del 14% y del 19% en la utilidad bruta, integrando Colombia, Perú, Panamá y Ecuador.

Con estas iniciativas, explica Bravo, buscan transformar la experiencia de sus usuarios, enfocándose en atender personas y no vehículos, y diversificar la propuesta de valor en alianza con marcas reconocidas.

Otro actor en el mercado es Chevron, que ha reafirmado su compromiso con Colombia al invertir más de US\$83 millones en los últimos cinco años, destinados a modernizar su infraestructura logística y fortalecer la red Texaco, que hoy supera las 550 estaciones de servicio y genera más de 6.500 empleos.

Las inversiones se concentraron en terminales clave de Buenaventura, Cartagena, Medellín, Yumbo, San Andrés y Bogotá, con mejoras en seguridad, distribución y calidad del producto.

Según Alejandro Riveros, gerente de Asuntos Corporativos para Colombia y Centroamérica, la compañía continuará invirtiendo para ofrecer combustibles más limpios y

confiables, reforzando su aporte a la seguridad energética y al desarrollo del país.

DOS ACTORES CLAVE EN COMPETENCIA

Un mes antes el grupo hondureño UNO CORP anunció la compra de las operaciones de Primax en Colombia, a través de su filial Biomax, y una alianza estratégica con Grupo Romero para operar conjuntamente en Perú y Ecuador.

El acuerdo permitirá a Biomax integrar la red, el talento humano y la experiencia de Primax, con el objetivo de ampliar su oferta de productos y servicios, y reforzar su presencia en el mercado.

“Esta transacción fortalece nuestra red y nos permite seguir contribuyendo al desarrollo del país y de la región”, señaló la compañía en un comunicado.

La operación está sujeta a la aprobación de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y al cumplimiento de los requisitos habituales en este tipo de transacciones. Mientras se surte el trámite, las dos empresas seguirán operando de forma independiente.

Sin embargo, Fitch considera que la transacción, en caso de que sea aprobada y se complete, fortalecería el perfil de negocio

LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL EN COLOMBIA

La SIC fue notificada de la operación de integración empresarial de compañías del sector de combustibles en Colombia como **Primax** y **Biomax**.

De aprobarse, las sociedades Primax y Coesco pasarían a estar bajo la misma órbita de control de Biomax Combustibles S.A. y su subsidiaria Grupo EDS Autogas S.A.S., compañías que ya participan en el mercado nacional de distribución de combustibles.

La Superintendencia indicó que, de acuerdo con la información entregada por las empresas, la operación afectaría los mercados de distribución de gasolina corriente, extra y diésel; combustibles de aviación como Jet A1 y Avigas; diésel marino y aceites lubricantes.

En el nivel minorista, la evaluación se realizará considerando las isodistancias de las estaciones de servicio involucradas, lo que permite establecer con mayor precisión el impacto geográfico en la competencia. El objetivo es garantizar la libre competencia y prevenir posibles efectos adversos en el mercado, ya sea por concentración de poder económico o por limitaciones a los consumidores.





UNO CORP., UN JUGADOR REGIONAL EN COMBUSTIBLES Y RETAIL

UNO Corp., con más de tres décadas de trayectoria, es uno de los grupos empresariales más importantes en la distribución de combustibles en Centroamérica y parte de Latinoamérica. La compañía tiene presencia en Guatemala, Belice, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Colombia, y administra una red de más de 1.800 estaciones de servicio.

En su portafolio destacan marcas como UNO Corp., Shell (bajo licencia en determinados mercados) y Biomax. Además, ha ampliado su alcance a sectores como la aviación, lubricantes, bitumen y tiendas de conveniencia. En este último segmento, gestiona más de 280 puntos de venta bajo las enseñas Pronto y Select.

De recibir luz verde regulatoria, la integración podría reforzar la red de estaciones y servicios asociados, consolidando a UNO Corp. como un operador de peso en el mercado colombiano, mientras que Primax accedería a mayores capacidades logísticas, tecnológicas y comerciales dentro de una red regional integrada. 

de Primax Colombia y Biomax al incrementar su escala, participación de mercado y diversificación.

La agencia espera que el apalancamiento ajustado se mantenga dentro de los niveles esperados para la calificación, bajo un esquema de financiamiento con mezcla de deuda y capital, y que la integración de Biomax y Primax Colombia con su matriz, UNO CORP, fortalecería los incentivos estratégicos y operacionales debido a la escala y contribución al grupo empresarial.

Biomax es el cuarto jugador en el mercado de distribución mayorista de combustibles líquidos de Colombia por volumen comercializado y el tercero por número de estaciones de servicio (EDS).

El grupo hondureño, con más de 30 años de trayectoria, es uno de los principales operadores de estaciones de servicio en Centroamérica, Panamá y Colombia. Maneja cerca de 1.900 puntos bajo las marcas UNO, Shell (por licencia en Guatemala y Colombia) y Biomax, además de negocios en aviación, lubricantes y bitumen, y una red de unas 300 tiendas de conveniencia Pronto y Select.

El Grupo Romero es uno de los conglomerados empresariales más influyentes de Perú y América Latina, con más de 130 años de historia e inversiones en sectores como energía, alimentos, logística, infraestructura y servicios financieros.

Con empresas como Credicorp, Alicorp, Inversiones Centenario, Primax y Ransa, el

grupo ha expandido su huella hacia Colombia, Ecuador, Bolivia, Chile, Estados Unidos y Centroamérica.

Con esta movida, el sector de combustibles en Colombia sumará un jugador más fuerte y con respaldo regional, en un mercado donde la competencia y la diversificación de servicios se han vuelto claves para crecer. 





DIRECTORIO

LOS GREMIOS DE LOS EMPRESARIOS DE LOS COMBUSTIBLES

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

SOLDICOM
FONDO DE PROTECCIÓN SOLIDARIA

COMCE
Confederación de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos

 **FECEC** FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
DESDE 1999

 **Asociados Estaciones de Servicio de Colombia**

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA
SAMUEL ERNESTO ROJAS

EL FONDO SOLDICOM ES ADMINISTRADO
POR FENDIPETRÓLEO NACIONAL

DIRECCIÓN
CARRERA 18 N° 78-40
OFICINA 402, **BOGOTÁ D.C.**

TELÉFONO
311 6048376

EMAIL
contacto@fondosoldicom.com

WEBSITE
www.fondosoldicom.com

PRESIDENTE EJECUTIVO
DAVID JIMÉNEZ MEJÍA

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

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

EMAIL
info@comcecolombia.com

WEBSITE
www.comcecolombia.com

PRESIDENTE
ÓSCAR IGNACIO BLANCO

VICEPRESIDENTE
MARIO E. CIFUENTES

DIRECTOR EJECUTIVO
ALEJANDRO RIBERO RUEDA

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

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

EMAIL
directorejecutivo@fecec.co

WEBSITE
www.fecec.co

PRESIDENTE
JUAN CARLOS MOLINA MADRID

PRESIDENTE EJECUTIVO
JUAN FERNANDO PRIETO VANEGAS

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

TELÉFONO
(60 4) **320 2350**

EMAIL
comunicaciones@edsasociados.com

WEBSITE
www.edsasociados.com



PRESIDENTE
ÓSCAR MAURICIO
ROJAS ROJAS

DIRECTORA EJECUTIVA
SANDRA CECILIA
AWAKON RAMOS

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

TELÉFONOS
(60 2) 558 4890
318 7080180

EMAIL
direccionejecutiva
@sodicom.com.co

WEBSITE
www.sodicom.com.co



PRESIDENTE
EDITH YOLANDA
COMBITA FARIAS

DIRECTORA EJECUTIVA
JESICA MARCELA
ALEMÁN MONTENEGRO

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

TELÉFONOS
(60 8) 742 0529
317 5003919

EMAIL
direccion@esocolcolombia.com

WEBSITE
www.esocolcolombia.com



PRESIDENTE
TEMILSON
MARTÍNEZ RUIZ

DIRECTOR EJECUTIVO
FARID JHOANY
JONES ZARATE

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

TELÉFONOS
(60 7) 636 3315
315 2766561

EMAIL
contactofebecol@gmail.com



PRESIDENTE
ÁNGEL RODRIGO
RONCANCIO SIERRA

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

TELÉFONOS
(60 4) 346 6791
321 4511874

EMAIL
info@fedispetrol.com

WEBSITE
www.fedispetrol.com



PRESIDENTE
PRÓSPERO
RIBERA LEÓN

DIRECTORA EJECUTIVA
MARÍA EUGENIA
MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

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

TELÉFONO
315 2522875

EMAIL
asoestacionesdeservicios
@gmail.com

WEBSITE
www.asesnort.com



PRESIDENTE
SAMUEL ERNESTO
ROJAS

DIRECTORA EJECUTIVA
LUZ MILA
MOYANO VARGAS

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

TELÉFONOS
(60 8) 874 4744
315 7954258
312 5849754

EMAIL
combussur1@hotmail.com
combussurhuilacaqueta@gmail.com



PRESIDENTE
CARLOS
ALONSO PATIÑO

DIRECTOR EJECUTIVO
WILLIAM RAFAEL
COTES

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

TELÉFONOS
315 7441854
314 2017503

EMAIL
general@asocombuscor.org



PRESIDENTE
ALEXANDRA
TORO

DIRECTORA EJECUTIVA
LAURA MARÍA
CALVACHE

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

TELÉFONOS
301 5610790
300 3291162

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

WEBSITE
www.ach.com.co



¡NO SE DEJE METER LOS DEDOS EN LA BOCA!

Una historia de la vida real y una aclaración muy importante de cómo funciona la verificación metrológica en una estación de servicio, a propósito de una publicación en redes sociales.



Por: ALEJANDRO RIBERO RUEDA

Un concejal de Bogotá nos sorprendió un día con un video en redes sociales haciendo ‘una denuncia’ y mostrando ‘a su manera’ cómo en una estación de servicio de la Capital se estaba ‘engañando a los consumidores’ con una medida diferente del galón de combustible. En pocas palabras, según el político, en esa estación ‘estaban tumbando’ a los consumidores.

Para desvirtuar esta denuncia sin mayores argumentos -y aunque el tema siempre lo tuvimos claro- decidimos hacer la consulta a través de un derecho de petición directamente al grupo de trabajo de inspección y vigilancia de metrología legal de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

La respuesta de la SIC dejó varias cosas en claro, no solamente para el concejal de Bogotá, sino también para todos los ciudadanos, especialmente para aquellos que son consumidores de combustible y utilizan los servicios de las estaciones de servicio en todo el país.

PRIMERO: Según la normatividad vigente, la SIC ejerce funciones de control metrológico aplicables a surtidores de combustible líquido, de conformidad con lo establecido en la Resolución 37337 de 2022.

SEGUNDO: Esta Superintendencia, en uso de sus facultades legales, designó por medio de la Resolución 37514 de 2016, al CONSORCIO DE VERIFICACIÓN METROLOGICA SGS-CLM como Organismo Autorizado de Verificación Metrológica (OAVM), encargado de verificar metrológicamente los surtidores de combustible líquido del país.

TERCERO: El procedimiento de verificación metrológica que realiza el OAVM se encuentra establecido en el Reglamento Técnico Metrológico aplicable a surtidores de combustible líquido expedido por la Superintendencia de Industria y Comercio. Así mismo, en la Resolución 33882 de 2021, se establecen obligaciones aplicables a los OAVM, entre ellas: “[...] Es obligación del OAVM generar un acta de verificación metrológica de cada visita que realice, donde debe consignar de forma exacta, clara, no ambigua y objetiva, los hallazgos, observaciones, documentación y conclusión de la visita de verificación metrológica en el SIMEL [...]”.

CUARTO: Según la información registrada en el Sistema de Información de Metrología Legal (SIMEL), se tienen 5.361 Estaciones de Servicio registradas, de las cuales se tienen censados 18.680 surtidores de combustible y 68.305 mangueras. Cada surtidor y cada manguera tiene un número de registro único.

QUINTO: Para 2024 se realizaron 12.204 verificaciones (visitas), de las cuales 11.454 resultaron conformes evidenciándose estado “En Servicio” y 750 resultaron no conformes evidenciándose estado “Fuera de Servicio”. En 2025 se han realizado a la fecha 9.753 verificaciones, de las cuales 9.261 resultaron conformes evidenciándose estado “En Servicio” y 491 resultaron no conformes evidenciándose estado “Fuera de Servicio”.

En el caso de Bogotá se tienen 1.913 surtidores de combustible y 8.439 mangueras identificados. Para 2024 se realizaron 1.589 verificaciones, de las cuales 1.436 resultaron conformes evidenciándose estado “En Servicio” y 153 resultaron no conformes evidenciándose estado “Fuera de Servicio”. En 2025 se han realizado a la fecha 1.113 verificaciones, de las cuales 993 resultaron conformes evidenciándose estado “En Servicio” y 120 resultaron no conformes evidenciándose estado “Fuera de Servicio”.

La SIC igualmente aclaró que, si bien el resultado de la verificación resultó ser no conforme en algunos casos, el propietario de la EDS tiene la posibilidad de realizar la correspondiente reparación y reportar al OAVM para que vuelva a verificar el surtidor

de combustible y emita un nuevo resultado de la “verificación después de reparación”.

Es claro que todas las EDS del país están en la obligación de realizar la verificación metrológica de sus surtidores y mangueras cada año, por lo que los consumidores deberían tener la tranquilidad de que cuando van a tanquear a cualquier estación, efectivamente ‘un galón es un galón’.

Por eso, no es correcto cuando un ciudadano cualquiera se acerca a tomar sus propias medidas a las mangueras de combustibles en las EDS con recipientes calibrados a la ‘supuesta medida’ de un galón que él mismo ha definido.

Siempre tenga presente que cualquier afirmación relacionada con la operación de una estación de servicio debe tener un sustento técnico serio y responsable. ¡No se deje meter los dedos en la boca!

ESTACIONES DE SERVICIO

LA REVISTA DE LOS EMPRESARIOS DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA

PREMIUM



ISSN19092482



PRÓXIMA
EDICIÓN
MARZO 2026

No 53

RESERVE SU ESPACIO PARA

PAUTA

PUBLICITARIA

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

Publicidad y Ventas
Ivonne Angarita
ivonneangarita@gmail.com

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

 (+57 1) 316 3904051

 www.fecec.co



Congreso Nacional de Distribuidores Minoristas de Combustibles y Energéticos

Innovación y regulación para un sector en evolución

Organizan:

COMCE



**FENDIPETROLEO
NACIONAL**

¡Somos uno!

¡Gracias por hacerlo posible!

**El Congreso Nacional de
Distribuidores Minoristas de
Combustibles y Energéticos 2025**

fue un éxito gracias a la
participación de distribuidores,
aliados y patrocinadores que creen
en la fuerza de nuestro sector.

Nos vemos en el 2026