

PREMIUM

ISSN 19092482

EDICIÓN
53

MARZO 2026

ALEJANDRO NIETO
Distribuidor Minorista

‘LAS OPORTUNIDADES SIEMPRE ESTÁN AHÍ’



MARGEN REGULADO Y REMUNERACIÓN REAL DEL
DISTRIBUIDOR MINORISTA

P / 12



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 vendedores de isla 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@simonizco.com

t84
uniformes

Calidad y Compromiso

Uniformes, calzado y seguridad industrial.



PETROBRAS



PETROMIL



ZEUSS

PRIMAX

OCTANO

www.taller84.com

in LinkedIn
Confecciones Taller84

Instagram
Confeccionest84

E-mail
oficina@taller84.com



Pbx
(601) 7043536

Móvil
(57+1) 315 2618932

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



CONTENIDO

ED 53

PORTADA
'LAS OPORTUNIDADES SIEMPRE ESTÁN AHÍ' **6**

MINORISTAS
MARGEN REGULADO Y REMUNERACIÓN REAL DEL DISTRIBUIDOR MINORISTA **12**

COYUNTURA
LO QUE MUESTRA LA CAÍDA DEL PRECIO DE LA GASOLINA EN MI EDS **18**

COMUNICADO FECEC
LAS EDS DE BOGOTÁ, CUNDINAMARCA, LLANOS ORIENTALES Y AMAZONÍA.. **20**

ENTREVISTA
'REPRESENTAMOS LA RENOVACIÓN Y LA CONFIANZA EN LAS NUEVAS GENERACIONES' **22**

25 **MUJER EDS**
'MI MAYOR RESPONSABILIDAD ES QUE MI VOZ SIRVA PARA HACER VISIBLES A LOS MINORISTAS..'

27 **AMBIENTAL**
RESIDUOS PELIGROSOS EN EDS: CLAVES PARA UN ALMACENAMIENTO...

30 **PANORAMA**
EL DESAFÍO DE LOS COSTOS LABORALES EN MI EDS

32 **REGULACIÓN**
PARA EMPEZAR BIEN EL 2026 EN TU EDS

34 **EL SECTOR**
EDS FLUVIALES, MOTOR DE DESARROLLO DE 'LA OTRA COLOMBIA'

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

ALEJANDRO NIETO / JULIÁN CABEZA ARGOTE / JULY MARTÍNEZ / IVONNE ROJAS
MAYERLIN OLIVERA CAMELO / ÁNGELA RODRÍGUEZ / HERNÁN MAURICIO MORENO / ALEJANDRO RIBERO

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

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

IMPRESO EN COLOMBIA POR **IMAGEPRINTING LTDA**

¡LA HORA DE LAS DECISIONES!

El 2026 está marcado como el año de las grandes decisiones para el sector minorista de combustibles. Llegó el momento de enfrentar los desafíos que se vienen para las EDS.



ALEJANDRO RIBERO RUEDA
DIRECTOR EJECUTIVO FECEC

Avanza el 2026 con nuevos desafíos para las Estaciones de Servicio, en un entorno de grandes cambios y decisiones, que seguramente impactarán de alguna manera su operación en lo corrido del año.

La reducción de los precios de la gasolina corriente, una tendencia que podría detenerse por los altos precios del petróleo, es -sin duda- una buena noticia para el sector, que podría jalonar la demanda de este producto, uno de los de mayor consumo en el país.

El crecimiento de las ventas de autos eléctricos e híbridos no se detiene en el país, lo que genera grandes desafíos para este sector en cuanto a la instalación de puntos de recarga en las estaciones y la diversificación de la oferta de energéticos que se pueden disponer.

Por si fuera poco, se vienen ajustes en el Reglamento Técnico para Estaciones de Servicio y una nueva metodología para el margen mayorista y minorista por parte de la CREG. Esta vez esperamos contar con un margen minorista que atienda las necesidades reales de este sector.

Adicionalmente, el 31 de mayo tenemos la responsabilidad de elegir un nuevo gobierno para este país, una decisión que tiene que ser muy bien pensada por el bien de todos los colombianos. 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.

Adicionalmente, el 31 de mayo tenemos la responsabilidad de elegir un nuevo gobierno para este país, una decisión que tiene que ser muy bien pensada por el bien de todos los colombianos.

En esta primera edición del año compartimos con ustedes la historia de Alejandro Nieto, un distribuidor minorista de 27 años que decidió incursionar en esta actividad por primera vez y que refleja de alguna manera la pasión de las nuevas generaciones por esta actividad. Su estación, ubicada en el anillo vial de entrada a Villavicencio, compite hoy por ser una de las mejores de la 'puerta al Llano'.

A propósito del margen minorista, Julián Cabeza nos comparte en su artículo algunas pautas sobre cómo debemos abordar los proyectos de resolución de la CREG y qué es lo que está realmente en juego cuando hablamos de una remuneración justa para el distribuidor minorista.

En otra nota, explicamos el impacto que tiene la reducción de los precios de la gasolina corriente en la operación financiera y administrativa de las EDS, un tema que desconoce la mayoría de los consumidores y que resulta muy relevante para entender cómo operan en la realidad las estaciones.

Entrevistamos a July Martínez, la nueva presidenta de la junta directiva del Fondo Soldicom para el período 2026-2028, quien nos dio su perspectiva de lo que debe ser la gestión del Fondo en los meses que vienen. Y también tomamos la opinión de Ivonne Rojas, otra empresaria joven del departamento del Huila, que llegó a la junta directiva del Fondo y nos comparte su visión de este sector que, claramente, requiere una renovación.

¡Como siempre, los invitamos a leer esta edición y a compartirla con sus aliados y colaboradores! 



‘LAS OPORTUNIDADES SIEMPRE ESTÁN AHÍ’



Y lo que hay que hacer es aprovecharlas. Esa parece ser la principal motivación de **Alejandro Nieto**, un ingeniero industrial de apenas 27 años, que decidió incursionar como distribuidor minorista de combustibles y hoy opera con gran éxito la EDS Santa Mónica en la ciudad de Villavicencio. Este es su testimonio.

Aunque a muchos les parezca una locura construir una estación de servicio en una época en la que prácticamente se trabaja con las uñas y donde la lucha por un margen de comercialización digno en este negocio es casi una odisea, otros como Alejandro Nieto creen que aún es posible hacer empresa en Colombia como distribuidor minorista de combustibles.

Con tan solo 27 años, Alejandro es hoy gerente-propietario de la EDS Santa Mónica en la ciudad de Villavicencio, ubicada sobre el anillo vial que conecta con la vía a Bogotá, uno de los corredores de más alto tráfico en el país.



Vista actual de la EDS Santa Mónica, ubicada en el anillo vial de ingreso y salida de Villavicencio.



El gran diferenciador es ‘darle cariño a la estación’, que siempre se vea como nueva y que el cliente lo pueda ver. Este es un negocio donde hay que diferenciarse.

LOS COMIENZOS

Antes de arrancar, un consejo de su padre -que siguió al pie de la letra- fue el de tener un transporte propio para la estación, para asegurar la logística de abastecimiento y no depender de terceros en esta operación clave. Esa fue una lección aprendida de cuando su papá tuvo su primera estación.

“Arrancar y poner en funcionamiento la estación ha sido un tema totalmente nuevo.

todo el sector minorista de combustibles, hoy propietario del grupo Red Diego. Sin saberlo, desde entonces, Humberto se convirtió en el gran aliado de Alejandro en su cruzada por construir y operar su estación.

“Mi papá adquirió ese lote del anillo vial por una inversión y llegó el momento de ponerlo a funcionar, y en las charlas que tuve con él, le sugerí la posibilidad de construir una estación de servicio. A él le quedó sonando la idea y le pidió la opinión a Humberto Hernández, quien nos hizo el primer acercamiento con Texaco. Allí arrancó el proyecto de la estación Santa Mónica. A finales del 2023 comenzó su construcción y terminó a finales del 2024, pero tuvimos que esperar unos meses la autorización del Sicom para empezar a funcionar en mayo del 2025”, cuenta Alejandro.

Su historia está ligada a la de su papá, Eduardo Nieto, oftalmólogo de profesión, y a la de su mamá, Martha Patricia Tamayo, rectora de una institución educativa en la capital del Llano. Su padre decidió en 1985 construir una estación de servicio junto con su hermano Horacio, en el corredor entre Villavo y Puerto López. La EDS Oriente (que aún existe y es propiedad de la familia Nieto) era una estación de bandera Esso y con apenas dos surtidores.

A los tres años, los hermanos Nieto decidieron arrendarla a una persona joven que apenas incursionaba en el negocio -Humberto Hernández- y que, con el paso del tiempo, se convirtió en un personaje reconocido por

Aunque la estación es de una sociedad familiar que conforman sus padres y sus otros dos hermanos, Alejandro -el menor de los tres- fue el responsable de la operación de la EDS Santa Mónica.



ALEJANDRO NIETO
DISTRIBUIDOR MINORISTA

‘HAY QUE DARLE CARIÑO A LA ESTACIÓN’

- “Aunque no es fácil, sí es posible. Si usted le dedica tiempo, trabaja duro y tiene un buen equipo de trabajo y su propio transporte, el mismo mercado le va a ir hablando. El trabajo honesto, tratar bien a sus clientes, tener precios justos y un buen trato con la competencia eso va terminar dando resultados.

- “El gran diferenciador es ‘darle cariño a la estación’, que siempre se vea como nueva y que el cliente lo pueda ver. Este es un negocio donde hay que diferenciarse.
- “La oportunidad de los pequeños minoristas es que nosotros le podemos dedicar el 100 por ciento de nuestra energía y de nuestra atención a una sola estación, mientras que a los grandes les toca repartir esa energía en muchas otras estaciones”.

Poner en funcionamiento la plataforma de Sicom y hacer el primer pedido de combustible me tocó hacerlo a mí y arrancar de ceros. Me tocó empaparme y buscar ayuda y salir adelante con ese tema. Nada fácil. Lo bueno fue que hice algunos amigos en las reuniones de Texaco y minoristas de otras estaciones me fueron asesorando y orientando. Ahí he salido adelante con la plataforma y ya la manejo completamente. En esas reuniones era el más inexperto de todos, pero paraba mucha oreja”, recuerda Alejandro.

Aunque es ingeniero industrial de formación, antes de incursionar en el negocio minorista, Alejandro siempre trabajó en las empresas de la familia, especialmente en el colegio Nuevo Gimnasio de Villavicencio, donde junto a su mamá y su hermano aprendió los conceptos básicos para saber cómo se maneja una gran empresa.

“Son dos negocios completamente diferentes, el colegio y la EDS. El colegio tiene ya 27 años funcionando y allí se capturan los clientes al comienzo y al final de cada año, el resto del tiempo se hace mantenimiento. En la estación los clientes dependen de lo que usted haga día a día, hay que buscarlos todo el tiempo”, cuenta.

Su experiencia en el colegio le permitió asesorarse con varios de sus compañeros y muchos le dieron una mano con la entrada en operación de la estación, sobre todo en la parte administrativa y financiera. Incluso



generó una estrategia de mercadeo para ofrecer los servicios de la estación a los padres de familia que tenían empresas, para que fueran a tanquear allí y tuvieran beneficios adicionales.

Como en todo negocio, los inicios no fueron fáciles para Alejandro y su equipo de la EDS Santa Mónica. “Los dos primeros meses fueron muy estresantes y preocupantes. Las ventas estuvieron muy bajas y no teníamos a quien preguntarle si este negocio arrancaba así o había algo que hacer algo para mejorar. Gracias a Dios tenemos una administradora de mucha confianza y mucha experiencia, que nos dio tranquilidad sobre lo que debíamos hacer. Empezamos a buscar amigos y conocidos que tenían empresas, algo que hasta ese momento de

En la poca experiencia que tengo en este negocio, yo creo que allí es hacia donde debe apuntarle una estación de servicio hoy en día: ser un centro de servicios para el cliente.

mi vida nunca había hecho. Empezamos a promocionar nuestra estación y en esa labor el colegio fue un gran aliado, porque muchos padres de familia tienen empresas de transporte y los invitamos a conocer la estación”, cuenta Alejandro.

Hoy, después de nueve meses de operación, la EDS Santa Mónica ya vende el doble de lo vendía el primer mes de operación, lo que parece un balance muy bueno para una estación a menos de un año de haber ‘abierto sus puertas’ y espera en menos de cuatro años saldar el tema de la inversión del proyecto, que va más allá de la sola estación e incluye los demás espacios comerciales.

“Estamos contentos, la estación ha ido respondiendo y creciendo. Hemos sido muy bendecidos. En el tema económico también



La EDS en su etapa de construcción, con el supermercado D1, uno de los grandes atractivos de la estación.



Este es un mercado grande, de gran competencia, donde aún existen oportunidades para estaciones nuevas. Para un minorista de una sola estación también existe la oportunidad de crecer y sacar números importantes.

siento que es un buen negocio, aunque desconocemos que pase en el futuro. Hay que apostarle a estar entre los mejores para poder sobrevivir, como en todos los negocios. Nos sentimos muy orgullosos de lo que hemos alcanzado con la poca experiencia que llevamos. Aún tenemos mucho por aprender, falta mucho por avanzar en este negocio", dice.

UN CENTRO DE SERVICIOS

La estación cuenta con tres islas y cuatro surtidores con tres mangueras cada uno. En la primera isla cuenta con un surtidor de 3 mangueras y uno de alta entrega para abastecer tractomulas, que cuentan con un espacio generoso en la estación para moverse sin dificultad. Cuenta con tres tanques de 12.000 galones cada uno, donde almacena gasolina corriente, extra, diésel y diésel con techron. Además, fue la primera estación que estrenó la nueva imagen de Texaco en Villavicencio, un detalle que le dio mayor visibilidad en un corredor donde se ubican otras seis estaciones de distintas banderas.

Desde su construcción -donde el apoyo de Texaco fue muy importante-, el diseño arquitectónico estuvo presente en cada espacio de la estación. Se planeó concentrar la entrega de combustible en el centro del lote y alrededor construir locales comerciales, que es como esta hoy en día diseñada la estación. Así llegó la oportunidad de las tiendas D1, que estaba buscando un espacio en esa zona de la ciudad, y construyó una de las tiendas más grandes de la región.

Próximamente abrirá un Tumarket, una tienda de conveniencia de la estación, con un concepto muy diferente para atender las necesidades básicas el viajero que va de paso. La estación también cuenta con un área de parqueadero



Alejandro con su papá, Eduardo Nieto, el artífice de este proyecto que apenas va a cumplir un año desde su inauguración.



para cada local y adicionalmente tiene un parqueadero de gran tamaño para los clientes que quieran dejar sus carros guardados. También hay un montallantas las 24 horas.

"En la poca experiencia que tengo en este negocio, yo creo que allí es hacia donde debe apuntarle una estación de servicio hoy en día, ser un centro de servicios para el cliente. No quedarse únicamente con el suministro de combustible, sino poder ofrecer más posibilidades a sus clientes. Nos quedan 350 metros cuadrados por construir. Lo que hemos hecho primero es conseguir el cliente para cada local y le hemos construido según sus necesidades específicas", asegura convencido Alejandro.

En un corredor tan competido, la estación fue la primera en ofrecer la venta de urea a los vehículos de carga pesada y ahora todas las EDS de la zona la ofrecen. Y aunque hoy en día solo una EDS de la ciudad ofrece el servicio de carga eléctrica, Alejandro piensa que en poco tiempo su estación podría hacer esa inversión y ofrecer a sus usuarios ese nuevo servicio. "Lo tengo entre mis pendientes. La carga eléctrica



La EDS Oriente, que aún existe y es propiedad de la familia Nieto, es operada por la empresa de Humberto Hernández, gran aliado y colaborador de Alejandro.





Vista nocturna de la EDS Santa Mónica. Su iluminación, uno de sus grandes atractivos.

está evolucionando tan rápido que cualquier cargador se va a quedar obsoleto muy pronto. A la estación le puede ir bien en picos de turismo y tener dónde cargar es importante. Seguramente llegaremos a realizar esa inversión muy pronto”, asegura.

TECNOLOGÍA, LA CLAVE

Claramente por su juventud, la incorporación de la tecnología a la operación de su estación ha hecho parte de las prioridades de Alejandro.

“Hoy en día sin un software contable y sin un software que garantice la operación de la estación uno está muerto en este negocio. Gracias a Dios existe este tema. A veces me pregunto cómo hacían antes en las estaciones para llevar las cuentas y el control de la operación. Otro tema que me ha parecido útil es el de las cámaras en el celular. Puedo estar en cualquier lugar del mundo y con solo entrar a la plataforma de la estación ya sé cuánto se ha vendido de cada combustible, veo cómo funciona la estación. Hoy en día, sin eso, sería muy difícil tener el control de una EDS y estar más tranquilo. Es un proceso muy transparente para los clientes y clave para prestar un muy buen servicio”, dice.

Aunque hasta ahora Alejandro ha lidiado con un comienzo difícil por las ventas que no

despegaban y que ahora debe mantener, el otro tema difícil que enfrenta -como todas las estaciones de Villavicencio- es el cierre de la vía al Llano, que puede aparecer en cualquier momento y que representa un reto adicional, pues su estación solo puede cargar en Bogotá, donde está la planta de Texaco.

Ya pasó por ahí y su estación fue de las pocas que pudo llevar combustible hasta Villavo en un recorrido mucho más complejo y largo, pero solo dejó de tener combustible dos días, mientras que otras estaciones prácticamente ‘se secaron’. “¿Qué voy a hacer el día que la vía la vuelvan a cerrar? Aún no lo se. Sería una buena solución si nos dejan cargar en la planta de Apiay de Terpel”, dice.

Pero por encima de cualquier dificultad o limitación que se le pueda presentar, el mensaje de Alejandro -más allá de su juventud e inexperiencia- es que aún es posible abrirse paso en este sector cada vez más competitivo y de que una estación perfectamente puede hacer la diferencia.

“Este es un mercado grande, de gran competencia, donde aún existen oportunidades para estaciones nuevas. Aunque uno no sea esa empresa grande y consolidada, para un minorista de una sola estación también existe la oportunidad de crecer y sacar números importantes, siempre y cuando se trabaje bien la estación, se atienda bien a sus clientes y se dé ese factor diferenciador de las demás estaciones. Siempre se van abriendo oportunidades. El buen servicio aún cuenta; nosotros no competimos por precio sino por servicio”, concluye. 🇨🇴





Acompañamos a las Estaciones de Servicio con criterio técnico, cercanía y visión preventiva, en un entorno normativo cada vez más exigente.



Somos referente en cumplimiento normativo preventivo: preparación para visitas de control, reducción de riesgos sancionatorios y mejora continua.

Acompañamos a nuestras estaciones agremiadas a estar mejor preparadas y tomar decisiones informadas.

Fortalecemos nuestro sentido de pertenencia gremial con una comunidad que respalda y representa al sector minorista de combustibles.

Orientamos y acompañamos a las EDS para prevenir riesgos en materia normativa, ambiental y operativa.

Servimos de 'puente' entre las EDS y las autoridades del sector para canalizar inquietudes y anticipar impactos regulatorios.



¡Somos el gremio técnico más confiable del sector!



FECEC

FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
DESDE 1999



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



(+57 1) 315 8391670



www.fecec.co



MARGEN REGULADO Y REMUNERACIÓN REAL DEL DISTRIBUIDOR MINORISTA

Los distribuidores minoristas deben revisar con atención los aspectos del proyecto de la CREG que pueden afectar su remuneración real. El análisis debe centrarse no solo en el valor del margen, sino en si la metodología reconoce de manera suficiente la operación real de las estaciones de servicio.



JULIÁN DAVID
CABEZA
ECONOMISTA Y ANALISTA DEL SECTOR

En la distribución minorista de combustibles líquidos, la regulación no se agota en un acto administrativo; se materializa diariamente en una operación que debe sostener: continuidad del servicio público, seguridad industrial, control metrológico, cumplimiento ambiental, gestión de riesgos y atención al usuario, dentro de una estructura de precios regulada.

En el punto final de la cadena -la estación de servicio- confluyen obligaciones técnicas permanentes y restricciones económicas que reducen el margen de maniobra para absorber supuestos metodológicos no representativos o inconsistencias del articulado.

En esa línea, el margen de distribución ha funcionado históricamente como el instrumento mediante el cual se busca equilibrar objetivos concurrentes: que el precio al público refleje costos eficientes y evite sobrecostos injustificados para el usuario final y remuneración suficiente para que el agente regulado mantenga estándares mínimos de operación y cumplimiento bajo condiciones de eficiencia.

Por tanto, cada revisión de márgenes no debe leerse como una actualización aritmética, sino como una decisión sobre qué costos se reconocen como eficientes, cómo se actualizan en el tiempo y cómo se distribuye el riesgo regulatorio entre actores con escalas de operación muy distintas.



La discusión regulatoria que se abre con estos proyectos no es una controversia entre agente regulado y usuario. Es la determinación de reglas que deben permitir, simultáneamente, que el precio refleje eficiencia y que la EDS pueda sostenerse con un criterio real de suficiencia financiera.

En este contexto, los proyectos de resolución CREG 704-010 de 21 de diciembre de 2025 (margen minorista) y CREG 704-009 de 21 de diciembre de 2025 (margen mayorista) abren un nuevo ciclo regulatorio: redefinen la forma en que el precio regulado reconoce la remuneración de actividades esenciales mediante desagregación por



componentes, indexación diferenciada y reglas de actualización.

En consecuencia, la discusión relevante no se limita al “cuánto”, sino al “cómo” y al “para quién”, en términos de suficiencia operativa del agente regulado y protección del usuario final.

La lectura sectorial requiere, además, partir de un rasgo estructural: la distribución minorista es predominantemente una actividad



pyme y de propiedad atomizada, con coexistencia de redes empresariales y una base amplia de estaciones de baja escala. En caracterizaciones internas históricas se observa un parque del orden de 6.000 EDS y más de 4.000 agentes, con predominio de distribuidores minoristas propietarios de una o dos estaciones, y una heterogeneidad marcada en ventas mensuales entre estaciones.

El patrón relevante para el análisis regulatorio permanece: un margen uniforme por

galón puede generar efectos asimétricos cuando una parte significativa de los costos de operación es fija o casi fija, especialmente en estaciones con ventas mensuales bajas (referencia operativa: < 30.000 galones/mes).

En la práctica, aun con menor volumen, la EDS debe sostener una nómina mínima y una operación intensiva en mano de obra con exigencias de capacitación y procedimiento, porque el almacenamiento, mane-

jo y despacho de combustibles no admite "operación reducida" sin afectar seguridad, control metrológico, cumplimiento ambiental y atención al usuario.

En consecuencia, si la remuneración se determina por galón, el Análisis de Impacto Normativo (AIN) debería acreditar -con sensibilidad por escala- que el margen propuesto cubre los costos eficientes de esa operación mínima en el tramo de menor venta, sin trasladar presiones que comprometan continuidad y estándares del servicio.

¿QUÉ DISPONEN LOS PROYECTOS? (EN TÉRMINOS VERIFICABLES)

En el proyecto del margen minorista (CREG 704 010), el Artículo 3 fija para gasolina motor corriente (GMC) un "margen máximo reconocido" de \$1.288,86/galón, indicando que remunera inversiones en infraestructura, costos de operación y mantenimiento, y gastos de administración y ventas.

En el mismo articulado se replica el valor para ACPM-Diésel y sus mezclas con biocombustibles en el Artículo 4. La actualización se dispone para el primero de febrero de cada año, aplicando indexación diferenciada por componentes: inversión en infraestructura indexada con IPP OI Industrial y costos de operación y mantenimiento más administración y ventas indexados con IPC.

El propio proyecto desagrega el margen minorista en dos componentes: \$472,66/galón para inversión y \$816,20/galón para operación, mantenimiento y administración/ventas, que suman \$1.288,86/galón. En el Artículo 5 se adopta una tasa de descuento de referencia calculada conforme a la metodología de la Resolución CREG 004 de 2021, indicando que para el cálculo del margen se utilizó 13,24%, susceptible de actualización por esa metodología.

En el proyecto del margen mayorista (CREG 704-009), el margen máximo reconocido se fija en \$382,75/galón, igualmente desagregado en un componente de inversión en infraestructura de \$107,99/galón indexado con IPP OI Industrial y un componente de costos de operación y mantenimiento más administración/ventas de \$274,76/galón indexado con IPC. La actualización se dispone para el primero de junio de cada año.

Adicionalmente, el Artículo 5 reconoce un cobro transitorio por “lleno de línea” de \$5,59/galón aplicable a GMC y ACPM-Diésel, hasta la entrada en vigencia de la metodología tarifaria de transporte por ductos y los lineamientos de valoración y remuneración de infraestructura de almacenamiento, y hasta el cierre del periodo máximo de transición para devolución de inventario operativo definido en dicha metodología.

El Artículo 6 adopta, de manera equivalente, la tasa de descuento de referencia conforme a la Resolución CREG 004 de 2021, señalando el uso de 13,24% para el cálculo del margen. El Artículo 7 señala vigencias y deroga, en especial, la Resolución MME 41278 del 30 de diciembre de 2016.

¿POR QUÉ EL MARGEN MINORISTA DEBE SER EL EJE DE LA LECTURA SECTORIAL?

El margen del distribuidor minorista, por diseño, es el instrumento que reconoce la remuneración de la operación de la EDS y contribuye a sostener su prestación bajo estándares mínimos de cumplimiento. Por ello, su discusión no puede agotarse en la cifra agregada: debe centrarse en la consistencia del articulado, en la representatividad de los supuestos que soportan la desagregación por componentes y en la forma en que la metodología incorpora la heterogeneidad territorial y de escala, considerando que la competencia efectiva se materializa en mercados geográficos locales (“mercados relevantes”) con condiciones de demanda, sustitución y estructura competitiva distintas.

En términos prácticos, la EDS compete, opera y cumple en contextos muy diferentes. En mercados de alta competencia, el “margen máximo reconocido” funciona como referencia regulatoria, pero la realidad comercial puede presionar márgenes netos efectivos por debajo del margen definido como eficiente.

Por tanto, sin introducir soluciones cerradas en esta etapa, resulta técnicamente procedente plantear una verificación en el AIN: si la metodología, además de representar un “distribuidor minorista eficiente promedio”, incorpora sensibilidad y trazabilidad suficiente para los clústeres de menor escala, donde el riesgo no es la extracción de rentas sino la inviabilidad y la salida de agentes conforme con el comportamiento competitivo local.

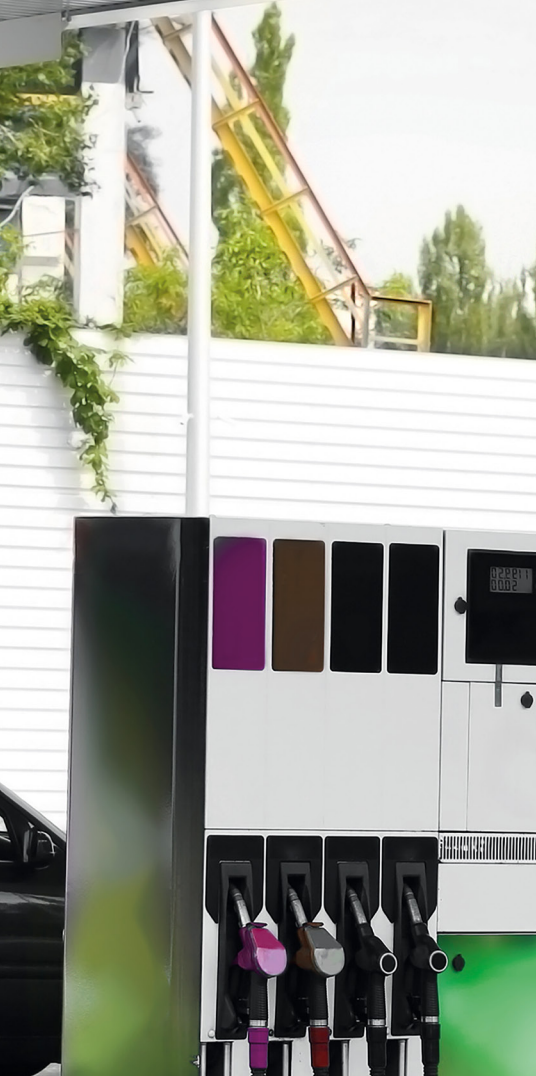
Lo anterior, sin desconocer al consumidor final. Una EDS financieramente inviable podría tender a recortar mantenimiento, diferir inversiones o salir del mercado; cualquiera de esos desenlaces deteriora la calidad del servicio, reduce competencia local y afecta disponibilidad, lo cual también constituye un costo social.

NÚCLEO DE LA DISCUSIÓN: COHERENCIA ENTRE DIAGNÓSTICO, INSTRUMENTO Y RESULTADO

La discusión regulatoria que subyace a estos proyectos no se agota en la consistencia del articulado ni en el valor nominal del margen. El punto determinante es la coherencia en-



Cada revisión de márgenes no debe leerse como una actualización aritmética, sino como una decisión sobre qué costos se reconocen como eficientes, cómo se actualizan en el tiempo y cómo se distribuye el riesgo regulatorio entre los diferentes actores.



torial esperaría que el AIN y la metodología técnica muestre de forma verificable cómo el diseño adoptado evita que esas condiciones erosionen la remuneración efectiva del minorista, en particular en estaciones de clústeres con despachos promedio bajos y en áreas geográficas con menor capacidad de sustitución o negociación. Un "margen máximo reconocido" puede ser un instrumento adecuado para disciplina de precio al usuario.

No obstante, por sí solo no constituye una salvaguarda frente a mecanismos contractuales o estructuras que, en la práctica,

pueden desplazar el riesgo hacia el eslabón minorista y su permanencia en el mercado. En consecuencia, resulta exigible que el AIN trate con mayor profundidad las alternativas regulatorias mencionadas -incluido el margen mínimo o esquemas híbridos- y justifique su descarte o su pertinencia condicionada bajo criterios técnicos, sin limitarse a conclusiones generales.

Adicionalmente, el propio proyecto de margen al distribuidor minorista introduce una desagregación por componentes que permite abrir una discusión técnica relevante para el sector: si se reconoce explícitamente

tre el diagnóstico que fundamenta la intervención y el resultado metodológico que se pretende adoptar. En el documento técnico se invoca, como parte del contexto, la existencia de tensiones competitivas y riesgos asociados a estructura de mercado (incluida la integración vertical).

Sin embargo, el instrumento finalmente propuesto se concreta en un margen único calculado a nivel nacional mediante ponderación, sin que quede suficientemente acreditado cómo esa solución responde, de manera proporcional, a problemas que se describen como territoriales, heterogéneos o dependientes de condiciones locales de competencia. Por tanto, el AIN debe dejar constancia clara de si la finalidad central es intervenir "mercados con baja dinámica de competencia" o, en sentido más amplio, fijar un margen eficiente nacional; de esa precisión depende la evaluación de necesidad, idoneidad y proporcionalidad del resultado.

En esa misma línea, si el diagnóstico reconoce riesgos derivados de integración vertical y asimetrías de negociación, la lectura sec-





un componente de inversión en infraestructura (\$472,66/galón) y un componente de operación, mantenimiento y administración/ventas (\$816,20/galón), corresponde evaluar si la metodología está diseñando una señal de inversión que, en la práctica, pueda quedar expuesta a erosión comercial en escenarios de alta competencia o integración vertical.

Sin proponer soluciones cerradas en esta publicación, conviene dejar planteada una pregunta básica: si el margen se divide en un componente para inversión y otro para operación, ¿cómo asegurar que la parte destinada a inversión no se pierda en la competencia diaria y que, al mismo tiempo, la estación pueda cubrir los costos mínimos de operar, especialmente cuando vende poco?

El propósito no es garantizar utilidades; es evitar que el diseño termine llevando a menos inversión y a un deterioro de la operación, con efectos directos sobre la continuidad y la calidad del servicio al usuario final.

Finalmente, el debate debe incorporar consistencia de parámetros críticos. La adopción de una tasa de descuento de referencia (13,24%) por remisión metodológica exige justificación suficiente de aplicabilidad al riesgo y estructura de capital del minorista, así como reglas claras de actualización e incorporación al margen.

De igual manera, en un esquema de indexación y entrada en vigor, el desarrollo técnico debe mostrar que los componentes de costo operativo –especialmente los correspondientes a la fuerza laboral– se encuentran alineados con el año de aplicación, para evitar que un “valor eficiente” se construya sobre bases inter temporales que debiliten la suficiencia del margen reconocido.

Bajo esta perspectiva, la discusión sobre uniformidad del valor por producto mantiene relevancia jurídica (motivación y autosuficiencia del acto), pero su incidencia práctica es secundaria frente a la consistencia problema–instrumento–resultado y frente a la necesidad de salvaguardas metodológicas que eviten que la heterogeneidad y la integración vertical terminen trasladando presiones inviables al tramo minorista de menor escala.

EL MARGEN MAYORISTA COMO CONTEXTO, NO COMO SUSTITUTO DEL DEBATE MINORISTA

En la práctica, el proyecto de margen mayorista sí incide en la EDS: el margen efectivo del distribuidor minorista no depende solo del margen regulado, sino también de las condiciones de compra al mayorista (descuentos, incentivos y términos comerciales) que, en mercados altamente competidos, terminan siendo determinantes para sostener precios competitivos.

Por ello, cuando ese “espacio comercial” se reduce, incluso variaciones de pocos cientos de pesos por galón en el precio de adquisición pueden erosionar de forma inmediata el margen efectivo del minorista.


En escenarios de negociación asimétrica, los cambios metodológicos del margen

HALLAZGOS DEL PROYECTO REGULATORIO Y POR QUÉ IMPORTAN PARA EL DISTRIBUIDOR MINORISTA

QUÉ SE OBSERVA...

- Redacción y referencias internas inconsistentes (p. ej., se confunde el sujeto o el tipo de margen).
- Cifras sin control suficiente (valores en letras vs. números, sumas que no cierran).
- Mezcla de años y bases de información sin explicar cómo se homologa (antecedentes, índices, supuestos).
- El problema descrito y la solución propuesta no se conectan de forma explícita.
- Supuestos con alta sensibilidad (parámetros financieros/capital de trabajo).
- Medidas transitorias sin ruta clara de terminación.

QUÉ PUEDE PASAR...

- Genera interpretaciones distintas y dificulta aplicar la regla de forma uniforme.
- Puede producir errores en cálculos, reportes y verificación por autoridades o terceros.
- Reduce claridad sobre “de dónde sale el valor” y limita la comparabilidad del cálculo.
- Debilita la justificación del diseño y deja preguntas sobre si la medida resuelve el problema.
- Pequeños cambios en supuestos pueden cambiar materialmente el margen reconocido, sobre todo en estaciones pequeñas.
- Aumenta incertidumbre contractual y operativa mientras dura la transición. 


mayorista suelen reflejarse primero en ajustes contractuales y esquemas comerciales —más que en un traslado directo al precio al público—.

En consecuencia, el análisis debe ser integrado, pero con jerarquía: la sostenibilidad del sector se define principalmente en la remuneración minorista, sin dejar de evaluar

el impacto comercial que los cambios mayoristas pueden generar sobre una proporción significativa de distribuidores.

CONCLUSIÓN: CÓMO DEBE LEERSE Y CÓMO DEBE COMENTARSE

Para aportar de manera efectiva en la consulta pública, se sugiere una lectura ordenada que facilite la formulación de comentarios. En primer término, identificar qué establece el articulado (valores, componentes, indexadores, fechas y definiciones). En segundo término, verificar si el soporte permite seguir y validar el cálculo (bases de costos, segmentación y sensibilidad por escala). Finalmente, a partir de esa verificación, estructurar comentarios y propuestas de ajuste en los puntos que inciden en aplicabilidad, representatividad y proporcionalidad del diseño.

La discusión regulatoria que se abre con estos proyectos no es una controversia entre agente regulado y usuario. Es la determinación de reglas que deben permitir, simultáneamente, que el precio refleje eficiencia y que la EDS pueda sostenerse con un criterio real de suficiencia financiera, lo cual soporta y viabiliza una operación exigente en seguridad, continuidad y cumplimiento, en un mercado donde la mayoría de propietarios opera a escala pyme y con heterogeneidad territorial significativa. 



LO QUE MUESTRA LA CAÍDA DEL PRECIO DE LA GASOLINA EN MI EDS

Aunque pareciera un tema rutinario, no lo es. La reducción de \$1.000 en el precio de la gasolina corriente decretada desde febrero pasado tiene implicaciones serias en la operación diaria de una estación de servicio. ¡Conózcalas!

¿DE VERDAD LA GASOLINA BAJÓ MIL PESOS COMO DICEN EN LAS NOTICIAS?

La pregunta sí tiene fundamento. Entre enero y marzo, el precio promedio de la gasolina motor corriente en principales ciudades pasó de \$16.365 a \$15.377 por galón, lo que representa una reducción de \$988, es decir, prácticamente \$1.000 menos por galón. En contraste, el ACPM mantuvo un comportamiento sustancialmente estable, al pasar de \$11.210 a \$11.225 por galón, con una variación de apenas \$15.

Sin embargo, la operación diaria de una estación de servicio no se define a partir de promedios nacionales, sino de condiciones locales concretas. Por tanto, el efecto real de esta reducción no depende únicamente del dato agregado, sino de la forma en que cada mercado absorbe esa variación según su estructura de costos, su entorno competitivo y la capacidad efectiva del minorista para sostener su margen.

Lo primero que conviene aclarar es que en Colombia los precios de los combustibles operan bajo un esquema de libertad regulada y vigilada. Esto significa que el Gobierno define una estructura, fija componentes y establece precios máximos, pero no impone un precio único ni idéntico en todas las ciudades. En muchos mercados, especialmente donde hay alta competencia, las estaciones ya venían vendiendo por debajo del promedio nacional desde antes del ajuste.

En esos casos, la reducción anunciada de “quinientos pesos” en febrero y “quinientos pesos” en marzo no se refleja necesariamente como un descuento idéntico en el surtidor, porque el punto de partida ya era más bajo.

Por eso, dos estaciones pueden estar cumpliendo la norma y, aun así, mostrar precios



Lo primero que conviene aclarar es que en Colombia los precios de los combustibles operan bajo un esquema de libertad regulada y vigilada. Esto significa que el Gobierno define una estructura, fija componentes y establece precios máximos, pero no impone un precio único ni idéntico en todas las ciudades.

distintos. No es evasión ni especulación: es competencia dentro del marco regulador.

LOS AJUSTES DE FEBRERO

A esto se suma que febrero no trajo un solo movimiento, sino varios al mismo tiempo. Por un lado, se redujo de forma significativa el Ingreso al Productor de la gasolina corriente, empujando el precio hacia abajo. Por otro, entraron en vigor ajustes automáticos por inflación, incluyendo el margen minorista y algunos impuestos, que suben de manera obligatoria cada primero de febrero.



El resultado es un precio final que baja, sí, pero no baja de forma “limpia”, porque dentro de la estructura hay fuerzas que empujan en sentidos opuestos.

En ese reajuste aparece una señal que, para el distribuidor, es clave y muchas veces pasa desapercibida en el debate público: la gasolina extra. En esta vigencia, el Ingreso al Productor de la extra queda por debajo del de la gasolina corriente. Dicho en términos simples: por estructura, la extra queda “más barata” en su costo base que la corriente, algo que rompe una referencia histórica muy arraigada en la operación diaria.

Para la estación, esto no es un dato anecdótico. Implica revisar con cuidado el tablero, los diferenciales entre productos y la estrategia comercial. Si el mercado local sostiene el precio de la extra por percepción de calidad o segmento, puede abrirse espacio para proteger margen. Si la competencia



Reconoce un tiempo razonable de adecuación para evitar distorsiones económicas y errores en la información.


En este caso concreto, las resoluciones que modificaron la estructura de precios en febrero fueron publicadas en el Diario Oficial N° 53.386 del lunes 2 de febrero. En consecuencia, conforme a la ley, los distribuidores minoristas tenían hasta el día 4 de febrero para ajustar los precios, dentro del marco legal, sin que ello constituya incumplimiento.

¿Y EL PRECIO DEL ACPM?

Sobre este escenario ya tensionado por ajustes, inventarios y percepción pública, se suma ahora una capa adicional de complejidad: la aplicación del Decreto 1428 de 2025, que introduce un mecanismo diferencial de estabilización del precio del ACPM para vehículos de servicio particular. Este decreto ha abierto preguntas legítimas en estaciones y entre consumidores: cómo se identifica el vehículo, cómo se aplica el diferencial, qué información debe exhibirse, cómo evitar confusión en surtidor y hasta dónde llega la responsabilidad real del distribuidor minorista.

El punto crítico es que el sistema empieza a diferenciar tratamientos dentro de un mismo producto, lo cual eleva la complejidad operativa y comunicacional en estación. En un contexto así, la obligación de informar precios claros convive con un consumidor que no siempre distingue entre ACPM regulado, ACPM con mecanismo diferencial o ajustes derivados de decisiones de política pública. Esto incrementa el riesgo de expectativas desalineadas y de señalamientos injustificados hacia la estación, aun cuando esté actuando conforme a la norma.

En síntesis, febrero/marzo no son meses de “baje y ya”. La gasolina corriente sí baja en promedio, el ACPM se mantiene estable, la gasolina extra envía una señal atípica que obliga a repensar diferenciales, y todo ocurre dentro de un marco de competencia local, inventarios físicos y plazos legales de ajuste.

A ello se suma un nuevo esquema para el ACPM particular que introduce incertidumbre adicional. Entender esa película completa es la única forma de pasar del reclamo inmediato a una conversación informada sobre cómo funciona realmente el sistema. 

decide trasladar la reducción de forma agresiva, puede producirse un corrimiento de demanda desde la corriente hacia la extra, presionando toda la lógica de precios por línea. En cualquier caso, la señal obliga a gestionar con más cabeza fría y menos piloto automático, porque las intuiciones históricas dejan de ser una guía confiable.

¿Y LOS INVENTARIOS?

Desde la estación, además, hay un elemento que rara vez se menciona en el debate público: el inventario. El combustible que se está despachando el primero, el dos o el tres de febrero/marzo fue comprado días atrás, a un precio distinto. La estación no

vende titulares, vende producto físico que ya está en tanque. Por eso el ajuste real se da cuando ese inventario rota y se repone a un costo menor. Esa secuencia -comprar, almacenar, vender, reponer- no es una maniobra, es la lógica básica del negocio.

Y aquí entra un punto legal que es clave y que suele pasarse por alto. El Estatuto del Consumidor, en su artículo 26, establece que cuando se modifican precios oficialmente regulados, el proveedor cuenta con un plazo máximo de dos días, contados a partir de la publicación oficial de la medida, para ajustar la información de precios al consumidor. Es decir, la ley no exige un cambio inmediato ni “de un minuto a otro”.



LAS EDS DE BOGOTÁ, CUNDINAMARCA, LLANOS ORIENTALES Y AMAZONÍA HAN CUMPLIDO LA REGULACIÓN Y HAN PROTEGIDO AL CONSUMIDOR



FECEC, gremio que representa a más de 200 estaciones de servicio en Bogotá, Cundinamarca, Llanos Orientales y Amazonía, informa a la ciudadanía que el sector ha actuado con responsabilidad y disciplina frente a la conversación nacional sobre el precio de la Gasolina Motor Corriente.

En un contexto donde los ajustes en los combustibles generan preocupación, es importante aclarar que el precio de la Gasolina y del ACPM en Colombia no es una decisión discrecional de las estaciones de servicio; su estructura y evolución responden a una regulación definida por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Minas y Energía y la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG), que establece precios de referencia, regímenes de libertad y los componentes que los conforman.

Nuestro propósito es aportar claridad, rigor técnico y contexto normativo frente a un tema de alto impacto para la movilidad y la economía del país.

Como resultado de decisiones de política pública orientadas a la normalización de precios, el valor regulado del combustible ha registrado en los últimos cuatro años un incremento acumulado superior al 59% a nivel nacional, un valor cercano a los \$6.000.

En este marco regulatorio, ciudades como Bogotá, Chía, Soacha y Villavicencio se encuentran bajo el régimen de libertad vigilada de precios establecido mediante la Resolución 181254 de 2012, el cual autoriza expresamente que los márgenes del distribuidor minoris-



La discusión pública sobre el precio de los combustibles se debe dar con información completa, datos verificables y una comprensión integral de la cadena de distribución.

ta sean fijados libremente; en el resto de municipios de nuestros departamentos de influencia aplica el régimen de libertad regulada de precios, el cual establece un tope máximo de venta al público.

Estos regímenes no solo permiten, sino que promueven la libre competencia por precio en beneficio del consumidor final, garantizando al mismo tiempo la vigilancia permanente del Estado.

En aplicación estricta de esta normativa, las estaciones de servicio de la zona de influencia donde opera FECEC han asumido una conducta responsable y coherente con el interés general. A pesar de los incrementos sostenidos en el precio de referencia, los distribuidores minoristas han optado por no trasladar la totalidad de estos ajustes al consumidor, manteniendo precios por debajo del valor de referencia oficial.

A manera de ejemplo, mientras el precio de referencia ha alcanzado los \$16.502 por galón, el precio promedio de venta en la ciudad de Bogotá se ha ubicado en \$15.814 durante el 2025, diferencia que ha sido absorbida íntegramente por las estaciones de servicio CON CARGO A SU MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN.

Por su parte, en la ciudad de Villavicencio, el precio promedio de venta de la gasolina motor corriente durante el 2025 en las es-

taciones de servicio de la ciudad se ubicó en \$16.036.

Este esfuerzo se ha dado en un contexto de mayores exigencias operativas, en el que el sector ha acompañado de manera responsable el incremento del 23,7% en el salario mínimo y otros costos asociados a la ope-

ración. Aun así, las estaciones de servicio han priorizado la continuidad del servicio, la formalidad laboral y la estabilidad para los usuarios, garantizando el abastecimiento y el normal funcionamiento de la movilidad.

Las estaciones de servicio son un eslabón esencial para la movilidad diaria de millones de colombianos y para el funcionamiento del transporte, la logística, el comercio y la seguridad. En los momentos de mayor presión e incertidumbre, el sector ha garantizado el abastecimiento continuo de combustibles, actuando con transparencia, sin prácticas especulativas y con estricto cumplimiento de la regulación vigente.

Desde FECEC hacemos un llamado respetuoso a las autoridades y personas que de manera mal intencionada se pronuncian sobre la legalidad y equidad en los precios que sobre la gasolina aplican las EDS para que la discusión pública sobre el precio de los combustibles se dé con información completa, datos verificables y una comprensión integral de la cadena.

Las estaciones de servicio han sido parte de la solución, asumiendo sacrificios económicos para proteger al consumidor y contribuir a la estabilidad del mercado.

¡UNA ACLARACIÓN IMPORTANTE!

Los distribuidores minoristas de combustibles no acumulan inventarios para ganarse el alza del precio de los combustibles, pues las fechas de alzas son inciertas y no están previamente establecidas, por lo que es imposible determinar cuándo el gobierno nacional expedirá los actos administrativos que afectan la estructura de precios de los combustibles.

Cada alza (o reducción) del precio de los combustibles determinada por el gobierno nacional implica para los distribuidores minoristas más inversión en capital de trabajo, por lo que la revaluación de los inventarios existentes en tanques al momento de determinarse un alza de precios solo protege el capital de trabajo de las EDS.

Estamos a la espera que el gobierno nacional indique la forma en que continuará con la política de ajuste a la baja del precio de la gasolina corriente, a fin de poder tomar las medidas desde el sector que permitan hacer el traslado del beneficio en el menor tiempo posible a los consumidores finales.

PRECIO DE LA GASOLINA MOTOR CORRIENTE

AÑO	PRECIO DE REFERENCIA PARA BOGOTÁ	PRECIO PROMEDIO DE VENTA EN BOGOTÁ
2023	\$ 12.888	\$ 12.552
2024	\$ 15.905	\$ 15.477
2025	\$ 16.272	\$ 15.814
2026 (al mes de enero)	\$ 16.241	\$ 16.129

Fuente: Con información tomada del sistema gubernamental de información de los combustibles – SICOM.

'REPRESENTAMOS LA RENOVACIÓN Y LA CONFIANZA EN LAS NUEVAS GENERACIONES'

La elección de **July Martínez** como **presidenta de la Junta Directiva del Fondo Soldicom** para el período 2026-2028 reconoce el valor del liderazgo femenino y el aporte de las mujeres a este sector, tradicionalmente manejado por hombres.

¿Cuál ha sido su historia como distribuidora minorista de combustibles en el departamento de Nariño? ¿Cómo resultó una mujer metida en este negocio que tradicionalmente ha sido manejado por hombres?

Mi historia en este sector está profundamente ligada a mi familia y a mi territorio. Crecí viendo el esfuerzo que implica mantener una estación de servicio en una región como Nariño, donde la logística, la geografía y muchas veces las condiciones sociales hacen que cada operación sea un reto.

Desde muy joven entendí que este negocio no solo se trata de combustibles, sino de servicio, compromiso con la comunidad y responsabilidad empresarial. Con el tiempo fui involucrándome cada vez más en la operación, la gestión y la representación gremial.

Aunque históricamente ha sido un sector dominado por hombres, creo que las mujeres

hemos demostrado que tenemos capacidad, visión estratégica y sensibilidad social para aportar mucho al desarrollo de esta actividad. Hoy no solo participamos, sino que lideramos procesos importantes dentro del sector.

En ese sentido, ¿qué piensa usted de ese empoderamiento de las mujeres en la distribución minorista de combustibles?

Es un proceso muy positivo y necesario. Durante muchos años las mujeres han estado presentes en el sector, pero muchas veces desde roles menos visibles. Hoy estamos viendo una transformación donde cada vez más mujeres asumen roles directivos, empresariales y gremiales.

Esto no significa competir con los hombres, sino complementar visiones. Las mujeres aportamos liderazgo, organización, capacidad de gestión y una mirada más integral hacia el desarrollo empresarial.

Creo que este momento refleja algo muy importante: el sector de los combustibles también está evolucionando socialmente, y eso es bueno para todos.

Es la segunda vez que una mujer es elegida presidenta de la junta directiva del Fondo Soldicom. ¿Qué piensa de que una mujer joven llegue a este cargo?

Para mí es un honor, pero también una gran responsabilidad. Más allá de que sea una mujer joven quien llegue a esta posición, lo importante es que representa la renovación, la participación y la confianza del sector en nuevas generaciones de liderazgo.

El hecho de que nuevamente una mujer asuma esta presidencia demuestra que el sec-

tor está reconociendo el valor del liderazgo femenino y el aporte que podemos hacer al fortalecimiento gremial. Espero que esto también sirva para que más mujeres del sector se animen a participar activamente en los espacios de decisión.

¿Cuáles serán las principales preocupaciones de su gestión este año como presidenta de la junta directiva de Soldicom?

Mi principal preocupación será garantizar que el Fondo Soldicom continúe fortaleciendo su impacto en beneficio de los distribuidores minoristas del país. La idea es que cada distribuidor minorista sienta que el Fondo sí está trabajando para ellos.

Trabajaremos especialmente en:

- Fortalecer la transparencia y eficiencia en la administración del Fondo.
- Garantizar que los recursos lleguen realmente a los proyectos que benefician a los distribuidores.
- Impulsar programas que fortalezcan la competitividad del sector.
- Mejorar la comunicación y cercanía con los aportantes en todas las regiones.

Su gestión se da en un contexto inédito de coadministración a través de una unión temporal. ¿Qué implica esto?

Es un modelo nuevo para el Fondo y, como todo cambio, representa retos, pero también oportunidades.

La coadministración implica trabajar de manera coordinada entre diferentes actores para garantizar una gestión eficiente, técnica y transparente de los recursos. Desde la Junta Directiva tendremos la responsa-

Este es un reconocimiento del valor del liderazgo femenino y del aporte que podemos hacer las mujeres al fortalecimiento gremial.



JULY MARTÍNEZ
PRESIDENTA DE LA JUNTA DIRECTIVA
DEL FONDO SOLDICOM

bilidad de hacer seguimiento permanente para asegurar que el modelo funcione adecuadamente.

Lo importante es que este esquema genere resultados positivos para los aportantes y fortalezca la institucionalidad del Fondo.

¿Es el momento de la unión del sector? ¿“Somos Uno” ya es una realidad?

Creo firmemente que la unión del sector es más necesaria que nunca. Durante años el sector de distribución minorista ha estado fragmentado, y eso debilita nuestra capacidad de incidencia y de defensa de nuestros intereses.

Iniciativas como “Somos Uno” son una señal importante de que el sector quiere avanzar hacia una mayor integración gre-

Las regiones son el corazón del sector. Por eso es fundamental que el Fondo tenga una mayor cercanía con los distribuidores en todo el país, no solo en las grandes ciudades.

mial. Todavía hay camino por recorrer, pero creo que estamos dando pasos importantes hacia un sector más articulado, más fuerte y con mayor capacidad de representación.



El Encano, una de las EDS que gerencia **July Martínez** en la ciudad de Pasto.



¿Cómo hacer para que el Fondo Soldicom tenga más presencia en las regiones?

Las regiones son el corazón del sector. Por eso es fundamental que el Fondo tenga una mayor cercanía con los distribuidores en todo el país, no solo en las grandes ciudades. La presencia territorial es clave para que el Fondo sea percibido como una institución cercana y útil para todos.

Para lograrlo debemos:

- Fortalecer los canales de comunicación con los aportantes.
- Promover programas regionales de capacitación y acompañamiento.
- Escuchar más a las regiones para entender sus necesidades específicas.

¿Qué pueden esperar los distribuidores minoristas de la gestión del Fondo Soldicom en 2026?

Pueden esperar una gestión responsable, transparente y enfocada en resultados. Nuestro compromiso será trabajar para que el Fondo continúe siendo una herramienta que contribuya al fortalecimiento del sector, apoyando iniciativas que mejoren la com-

petitividad, la seguridad y el desarrollo empresarial de los distribuidores.

También esperamos avanzar en mayor participación, mayor transparencia y mayor impacto en los proyectos que se financian con los recursos del Fondo.

Finalmente, ¿hace falta una reforma de estatutos del Fondo Soldicom?

Siempre es sano que las instituciones revisen periódicamente sus normas para asegurarse de que siguen respondiendo a las necesidades del sector. Más que hablar de reformas inmediatas, creo que debemos abrir espacios de análisis y diálogo para evaluar si el modelo actual permite que los beneficios del Fondo lleguen realmente a todos los aportantes.

Si se identifica que algunos ajustes pueden fortalecer la institucionalidad, mejorar la participación o hacer más eficiente el uso de los recursos, entonces será importante discutirlos de manera responsable y colectiva.

Mi principal preocupación será garantizar que el Fondo Soldicom continúe fortaleciendo su impacto en beneficio de los distribuidores minoristas del país.



‘MI MAYOR RESPONSABILIDAD ES QUE MI VOZ SIRVA PARA HACER VISIBLES A LOS MINORISTAS DE MI REGIÓN’

Con apenas 36 años, **Ivonne Rojas**, distribuidora minorista del Huila, es una de las dos mujeres que hacen parte de la nueva junta directiva del Fondo Soldicom. Esto es lo que piensa de este nuevo reto.

¿Qué se siente representar a un gremio como Combussur y ser una de las dos mujeres en la nueva junta directiva del Fondo Soldicom?

Representar a los distribuidores minoristas desde Combussur en la junta directiva del Soldicom es un honor y al mismo tiempo un gran compromiso. Esto significa escuchar, comprender y representar las necesidades de muchos empresarios que, al igual que mi familia, han construido sus negocios con determinación y dedicación durante décadas. Por eso, mi mayor responsabilidad es que mi voz sirva para hacerlos visibles.

Ser parte de la nueva junta del Fondo Soldicom significa tener la oportunidad de apor-

tar al fortalecimiento de esta agremiación, que ha sido fundamental para el respaldo y desarrollo del sector en Huila y Caquetá.

Integrar la Junta de Soldicom representa para mí un compromiso estratégico con el fortalecimiento y la consolidación del liderazgo femenino en nuestro gremio. Históricamente, estos espacios han contado con una participación mayoritaria de hombres, quienes han aportado de manera valiosa al desarrollo del sector; sin embargo, hoy las mujeres también están asumiendo un papel cada vez más determinante en la evolución de la industria de las estaciones de servicio.

Su presencia e influencia se reflejan no solo en los espacios de representación gremial,

sino también en la dirección administrativa, la gestión operativa y la toma de decisiones estratégicas dentro de nuestras empresas.

¿A propósito de eso, Combussur es un gremio integrado fundamentalmente por mujeres no?

Así es. Esto tiene un significado especial, pues estoy en representación de un gremio que hoy refleja de manera clara el liderazgo femenino dentro del sector. En Combussur tenemos la fortuna de tener como directora ejecutiva a la Ingeniera Luz Mila Moyano, quien ha demostrado una gran capacidad de gestión y articulación gremial, cuyo liderazgo ha sido fundamental para fortalecer el trabajo institucional del gremio y para mantener un diálogo constructivo con los distribuidores minoristas y con las diferentes entidades del sector.

Así mismo, es muy valioso el trabajo que realizan sus asesoras, quienes con profesionalismo, conocimiento técnico y compromi-



so acompañan permanentemente los procesos gremiales y brindan orientación a los empresarios frente a los retos normativos, operativos y empresariales que enfrenta el sector. Ese equipo de trabajo refleja cómo la participación de las mujeres en el gremio no solo es creciente, sino también altamente cualificada y comprometida con el fortalecimiento de la actividad.

En este sentido, ¿cómo ve el papel de liderazgo que vienen adelantando las mujeres en el sector de la distribución minorista de combustibles, tradicionalmente manejado por hombres?

Este sector, que durante muchos años estuvo marcado principalmente por la presencia masculina, ha venido experimentando una transformación significativa. Hoy en día las mujeres participamos activamente en los diferentes eslabones de la cadena de suministro de combustibles, con una presencia cada vez más visible tanto en las áreas operativas como en los espacios administrativos y de gestión empresarial.

Asimismo, es evidente el creciente liderazgo femenino dentro de las agremiaciones del sector, donde muchas mujeres aportan su conocimiento, experiencia y visión estratégica al desarrollo gremial. Con nuestro trabajo hemos demostrado que contamos con la capacidad, el compromiso y la responsabilidad necesarios para asumir cada uno de los retos y funciones que se nos presentan a diario.

La nutrida participación femenina en nuestra reciente Asamblea N° 69 reafirma que el liderazgo en Soldicom no tiene género, sino visión y determinación. Lejos de cualquier etiqueta de vulnerabilidad, las mujeres del sector hemos demostrado ser un pilar de solidez estratégica, trabajando con rigor en la defensa de nuestros intereses comunes.

¿Cuáles cree usted deben ser los principales énfasis de la gestión de esta nueva junta de Soldicom en 2026?

El Fondo Soldicom hoy en día ha sido más visible, se han logrado grandes avances a lo largo de estos años buscando siempre el bienestar de los distribuidores minoristas.

Uno de los principales retos de esta junta directiva es continuar fortaleciendo el Fondo, garantizando su sostenibilidad y su capaci-



IVONNE ROJAS
DISTRIBUIDORA MINORISTA


Hoy las mujeres también están asumiendo un papel cada vez más determinante en la evolución de la industria de las estaciones de servicio.

dad para seguir generando beneficios para el sector. La gestión en 2026 debe orientarse, ante todo, a fortalecer el propósito con el cual fue creado el Fondo, conforme a lo establecido en la Ley 26 de 1989, brindar respaldo y acompañamiento a un sector que cumple un papel fundamental dentro de la cadena de abastecimiento de combustibles del país.

Otro aspecto primordial es la naturaleza solidaria del Fondo: Soldicom pertenece y beneficia a los distribuidores minoristas de combustible. Por ello, es importante apoyar a los sectores más vulnerables y marginados del gremio. Es trascendental desarrollar

herramientas de competitividad y alianzas estratégicas que fortalezcan el bienestar sectorial, robusteciendo las líneas de apoyo que protejan al empresario ante contingencias, siempre bajo un enfoque que reconozca las particularidades de cada región.

Actualmente, la operación de las estaciones de servicio demanda niveles cada vez más altos de gestión. Nuestra actividad se desarrolla bajo exigentes estándares técnicos, regulaciones ambientales, protocolos de seguridad industrial y marcos regulatorios en permanente actualización, los cuales como sector estamos comprometidos a cumplir de manera rigurosa.

En este contexto, resulta fundamental que el Fondo continúe fortaleciendo los beneficios para sus aportantes y consolidando programas de acompañamiento técnico, capacitación especializada y gestión integral del riesgo. De esta manera, las estaciones de servicio podrán contar con herramientas técnicas y administrativas que les permitan adaptarse con eficiencia a las nuevas exigencias regulatorias y afrontar de manera sólida los desafíos presentes y futuros del sector. 



RESIDUOS PELIGROSOS EN EDS: CLAVES PARA UN ALMACENAMIENTO INTERNO SEGURO

Estas son algunas pautas para saber cómo cumplir con el almacenamiento de residuos peligrosos en mi estación de servicio y mantener una operación segura.

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

seguridad ocupacional y la Clasificación UN para transporte.

1. REQUISITOS DEL ÁREA DE ALMACENAMIENTO

Para el almacenamiento interno de residuos peligrosos (RESPEL) en estaciones de servicio (EDS) se deben integrar las exigencias técnicas del Decreto 1076 de 2015 con los dos sistemas de etiquetado vigentes: el SGA (Sistema Globalmente Armonizado) para

- **Infraestructura:** El área debe ser exclusiva, con pisos impermeables, techo de protección contra la lluvia y muros o diques para la contención de derrames (capacidad del 110% del envase más grande).



2. ROTULACIÓN Y SEÑALIZACIÓN INTEGRADA

Cada recipiente (aceites usados, filtros, lodos, material contaminado) debe portar una etiqueta que combine ambos sistemas:

- Identificación (Sistema Globalmente Armonizado (SGA) + UN (Libro naranja):
- Nombre del residuo: Ejemplo: "Aceite lubricante usado".
- Número UN: Los 4 dígitos que identifican la sustancia para transporte (ejemplo: UN 3082 para aceites usados).

Pictogramas de Peligro:

- Rombo SGA: Bordes rojos y fondo blanco (para seguridad interna).

SGA TIPO DE RIESGO Y PICTOGRAMAS



SGA 01
Explosivo.
Autorreactivo.
Peroxido orgánico.



SGA 02
Inflamable.
Autorreactivo.
Piroforico.
Experimenta calentamiento espontáneo.
Emite gases inflamables.
Peroxido orgánico.



SGA 03
Comburente.



SGA 04
Gas a presión.



SGA 05
Corrosivo para los metales.
Corrosivo cutáneo.
Lesiones oculares graves.



SGA 06
Toxicidad aguda.



SGA 07
Toxicidad aguda.
Irritación cutánea / ocular.
Sensibilización cutánea.
Toxicidad específica de órganos diana (exposición reiterada).
Peligros para la capa de ozono.



SGA 08
Carcinógeno (Cancerígeno).
Sensibilización respiratoria.
Toxicidad para la reproducción.
Toxicidad específica de órganos diana (exposición reiterada).
Mutagenicidad en células germinales.
Peligro por aspiración.



SGA 09
Toxicidad acuática aguda.
Toxicidad acuática crónica.

- **Seguridad:** Debe contar con ventilación adecuada, iluminación protegida, extintor cercano de 20 libras (multipropósito), señalización de prohibición (no fumar, solo personal autorizado) y el kit de derrames de la EDS debe estar disponible si se requiere de su uso en este espacio.
- **Gestión:** El tiempo máximo de almacenamiento de RESPEL en la EDS es de 12 meses. Contar con las Hojas de Seguridad (FDS) en el sitio y llevar un registro de entradas y salidas.
- **Almacenamiento:** Los residuos peligrosos deben estar contenidos en canecas que sean resistentes a las sustancias peligrosas, deben contar con bolsa roja (bolsa correspondiente para la gestión de RESPEL) y tapa que permita el cierre completo de la caneca. Los RESPEL deben almacenarse por estado de la materia, líquidos y sólidos separados respectivamente.

- Diamante UN: Rombos de colores según la clase de riesgo (ejemplo: Clase 9 para aceites o Clase 4.1 para sólidos inflamables como filtros).



- Información de Riesgo: Palabra de advertencia ("Peligro" o "Atención"), frases de peligro (H) y consejos de prudencia (P).

3. MATRIZ DE COMPATIBILIDAD

Los residuos no deben mezclarse ni almacenarse juntos si son incompatibles. Se debe utilizar una matriz de compatibilidad basada en las clases UN para organizar el área, asegurando que las sustancias que puedan reaccionar entre sí estén separadas físicamente.

Con esta información se cuenta con el material necesario para adecuar el área de almacenamiento de residuos peligrosos de la Estación de Servicio, con el fin de cumplir con la normatividad legal vigente, prevenir posibles contaminaciones ambientales y evitar requerimientos o sanciones por parte de las autoridades ambientales competentes.

RESUMEN VISUAL POR RESIDUO COMÚN EN EDS

RESIDUO	PELIGRO SGA	CLASE UN (COLOR ROMBO)	CÓDIGO UN
Aceites Usados	Medio ambiente Exclamación	9 (Blanco/Negro)	3082
Filtros Usados	Llama	4.1 (Rojo/Blanco)	3175
Lodos de Trampa	Exclamación Corrosión	8 (Blanco/Negro) ó 9	Varía



EL DESAFÍO DE LOS COSTOS LABORALES EN MI EDS

Cómo enfrentar los cambios incorporados por la nueva reforma laboral y cómo hacer frente al aumento del salario mínimo en mi estación, el reto más importante del 2026 para los minoristas.

Sin duda alguna, el rubro que está generando mayores preocupaciones a las estaciones de servicio al comienzo del 2026 es el de los costos laborales, que son costos fijos que representan entre el 60% y el 70% de los costos operacionales de la estación.

No solo por los cambios que entraron en vigencia el pasado 26 de junio de 2025 con

la nueva reforma laboral (Ley 2466/25), sino sobre todo por el aumento inesperado del 23,7% del salario mínimo para el 2026 decretado por el gobierno nacional.

“Con la reforma laboral que se aprobó el año pasado cambia drásticamente el panorama de las EDS, sobre todo en el manejo del recurso humano. Por un lado, se debe preferir el contrato a término indefinido y eso cambia

cuando se han venido haciendo contratos a término fijo o por obra o labor. Además, se incrementa el valor del recargo nocturno, porque la jornada nocturna arranca a las 7 p.m. Y por otro lado está el recargo dominical, que comenzó a subir paulatinamente y a partir del 1° de julio de este año sube al 90% y en el 2027 el incremento será del 100%. Es un tema delicado para revisar”, asegura el abogado Hernán Mauricio Moreno, Socio de servicios legales-laborales de GH Revisores.

EL MÍNIMO

Las EDS en su totalidad se encuentran muy preocupadas por la diferencia que hay entre el aumento del salario mínimo tasado en el 23,7% y el incremento del margen minorista que se dio en febrero conforme al IPC (5,1%), eso hace que los operadores deban cubrir un sobrecosto inicial del 18% correspondiente a dicha diferencia, esto tomándolo de su ya exiguo margen minorista.


Hay que considerar que el costo laboral de las EDS asciende más o menos al 45% de sus costos operativos, y de ese costo laboral, más o menos el 60%-70% podría corresponder a personal que gana el salario mínimo o un poco más, entonces realmente el golpe de esa disparidad entre ambos incrementos ha sido muy fuerte.

PROS Y CONTRAS DEL NUEVO SALARIO MÍNIMO EN LA EDS

VENTAJAS

- **Mayor demanda y consumo:** Los trabajadores con más ingreso disponible consumen más bienes y servicios, lo que puede beneficiar a empresas orientadas al mercado interno (comercio, servicios, alimentos, transporte).
- **Reducción de rotación laboral:** Mejores salarios pueden aumentar la permanencia del talento, reduciendo costos de reemplazo, capacitación y rotación.
 - Mejora el clima laboral y la reputación.
 - Puede mejorar el ambiente organizacional, compromiso y productividad percibida. Empresas que cumplen y pagan bien fortalecen su imagen corporativa y marca empleadora.

DESVENTAJAS

- **Aumento fuerte de costos laborales:** No solo sube el salario, también la seguridad social, prestaciones, horas extra y liquidaciones. El costo real por trabajador puede aumentar mucho más que el porcentaje del salario.
- **Impacto crítico en pymes:** Las pequeñas y medianas empresas tienen menor espalda financiera, márgenes reducidos, dificultad para trasladar costos a precios y algunas pueden reducir personal, congelar contrataciones o informalizarse.
- **Menor contratación formal:** Se encarece contratar jóvenes, aprendices o personal de baja productividad y se puede frenar la creación de empleo formal.
- **Riesgo inflacionario:** Muchas empresas trasladan el aumento a precios, inflación. Esto reduce el efecto positivo del aumento salarial.
- **Desalineación con productividad:** Si el salario crece más rápido que la productividad, la competitividad empresarial se deteriora, especialmente frente a otros países. 



Por lo pronto, ninguna EDS se ha planteado realizar despidos o cambiar a sistemas de autoservicio. Los minoristas mantienen la política de cuidar a sus trabajadores y sus puestos de trabajo.

Ahora bien, lo que han planteado algunos minoristas es cumplir con el incremento del SMLMV para todos los empleados que están sobre dicha base, principalmente personal de isla y de aseo, esto por cuanto dicho personal al trabajar en jornadas nocturnas, dominicales u horas extras, incrementa bastante el costo operativo, considerando además que hay sobrecostos que vienen de la reforma laboral y de la Ley 2101 de 2021 como son el cambio en el inicio de la jornada nocturna, el aumento de los recargos dominicales y la reducción de la jornada laboral, por eso, a ese personal se plantea realizar el aumento para que quede en la línea del salario mínimo.

El problema es para todos aquellos empleados que ganan más de un SMLMV, a quienes los operadores no pueden subir el 23% del incremento del salario mínimo. Para ello, algunos operadores han realizado modelos matemáticos donde plantean incrementos que van entre el 7% y el 10%, todos por debajo del incremento del SMLMV pero muy arriba de lo que incrementará el margen minorista, esto con el fin de que los empleados

no vean tan afectado su capacidad adquisitiva.

Y si bien ese incremento planteado aparentemente es pequeño frente al incremento del SMLMV, hay que hacer notar que los distribuidores minoristas de combustibles realmente continúan siendo generosos con sus empleados y pues el incremento propuesto por ellos será aún mayor a lo que seguramente incrementará su margen minorista.

Por lo pronto, ninguna EDS se ha planteado realizar despidos o cambiar a sistemas de autoservicio, pues, aunque son posibilidades que están ahí, los minoristas mantienen la política de cuidar a sus trabajadores y sus puestos de trabajo.

“Son muchos cambios que se hacen de forma simultánea y las empresas tienen el reto de adaptarse lo antes posible a esos cambios. Además, el Ministerio del Trabajo ha estado muy acucioso con las visitas a las EDS desde el año pasado y eso no se puede descuidar”, agrega el abogado Moreno.


QUÉ HACER EN LA EDS

La recomendación de los expertos es mantener la calma y analizar bien los impactos que se van a sentir en la estación. Los cambios que introdujo la reforma y la reducción de la jornada laboral (que a partir del 1° de julio de este año será de 42 horas semanales) se pueden hacer de forma paulatina, y allí el empresario puede jugar con la caja y la provisión para generar esos pagos sin tropiezo. Pero en el caso del salario mínimo, sí se debe generar un plan de choque para enfrentar este incremento.

“Antes de tomar decisiones en lo laboral, hay que mirar el asunto financiero en la estación. De manera responsable, lo que haría serían unas proyecciones muy aterrizadas, un costeo fijo mes a mes con las nuevas disposiciones, teniendo en cuenta los tiempos de implementación de las normas, para ver si aguanta la operación de la estación. El reto es cómo no afecto el servicio de la estación y a la vez cumplo con toda la normativa laboral y mantengo la rentabilidad de mi negocio”, afirma el abogado Moreno.

Desde su experiencia, el abogado de GH Revisores propone tres acciones puntuales que deberían seguir los propietarios y administradores de las EDS:

1. Desde un enfoque preventivo, lo primero sería estudiar los cambios más importantes que trae la reforma. Sentarme a leer o pedir una asesoría específica en este tema. Lo más importante es estar bien informado. Cuando uno está bien informado es muy fácil cumplir con la norma.
2. Definir un cronograma para ir generando paulatinamente el cumplimiento de la norma.
3. Documentar muy bien el cumplimiento de las nuevas disposiciones. Realizar una gestión documental eficiente.

“Ese es el gran reto para los empresarios y es lo que preocupa frente a este nuevo panorama al que nos enfrentamos este año. Es un tema prioritario, que no debe tomar mucho tiempo. Ya hay estaciones que tomaron decisión de primera mano y están al día con la nueva normatividad. Es el ejemplo que hay que seguir”, concluye Moreno. 

PARA EMPEZAR BIEN EL 2026 EN TU EDS

Estos son algunos tips para planear tus actividades importantes en la Estación de Servicio durante todo el año.


Empieza el año haciendo una planeación de actividades que debes desarrollar en tu EDS, pero diferenciándolas claramente.

- Obligaciones de cumplimiento técnicas y jurídicas, (por ejemplo, nuevos

cumplimientos de reglamento técnico, obligaciones ambientales, procesos de inspección, verificación metrológica, tributarias, financieras, laborales, pruebas periódicas (hermeticidad, estanqueidad, conductividad).

- Planeación financiera (construcción de presupuesto de operación, fechas de pago de obligaciones financieras, fechas de pago de obligaciones originadas en disposiciones laborales, etc.).
- Otorgamiento de beneficios a los trabajadores (programación de vacaciones, descansos legales, reconocimiento de beneficios extralegales, etc.
- Planeación de capacitación al personal, procesos de formación ambiental, técnico y jurídico, programación de charlas de retroalimentación entre funcionarios, diferenciando su periodicidad de cumplimiento, mensual, bimestral, semestral y anual, según sea el caso.

Tip: identifica las fechas de vencimiento de los certificados y pólizas con que debe contar la EDS y programa su renovación con la antelación suficiente para evitar su vencimiento antes de obtener su renovación:

- Certificado de inspección
- Certificado de calibración de equipos y mangueras
- Certificación RETIE
- Certificado de carencia de informes
- Certificaciones ambientales (disposición de residuos peligrosos, caracterizaciones, concesiones de aguas, permisos de vertimientos, etc.)
- Pólizas de responsabilidad civil extracontractual y contractual.
- Póliza de carrotanque
- Pruebas periódicas (hermeticidad, estanqueidad, conductividad). 





A partir del 2026, las Estaciones de Servicio (EDS) deberán dar cumplimiento a una serie de exigencias técnicas establecidas en el Reglamento Técnico para Estaciones de Servicio (Resolución 40198 de 2021), con el fin de fortalecer la seguridad, la protección ambiental y la confiabilidad de la infraestructura y para certificarse.

Entre los principales ajustes se destacan:

1. Cajas de contención de derrames en medidores de combustibles: Cada medidor de combustibles deberá contar con una caja de contención de derrames, la cual deberá ser:

- Impermeable.
- Fabricada con materiales resistentes al producto o productos que vaya a contener.
- Diseñada para evitar filtraciones al suelo y facilitar la contención de derrames accidentales.


AJUSTES NORMATIVOS QUE DEBES CONOCER SÍ O SÍ A PARTIR DE 2026

Estos son algunos tips para planear tus actividades importantes en la Estación de Servicio durante todo el año.

2. Cubierta para islas y carriles de llenado (Canopy): Las estaciones de servicio deberán contar con una cubierta sobre las islas y carriles de llenado. Para su instalación se deberá garantizar que:

- Las columnas utilizadas para su soporte sean de material incombustible.
- La estructura esté debidamente calculada para soportar las diferentes cargas a las que pueda estar sometida (propias, ambientales y accidentales).

3. Pavimentación de áreas de abastecimiento y almacenamiento: Las áreas destinadas al abastecimiento de combustibles y al almacenamiento dentro de la estación de servicio deberán:

- Estar pavimentadas en concreto.
- Garantizar la impermeabilidad del piso.
- Prevenir la infiltración de combustibles u otras sustancias peligrosas al suelo y al subsuelo. 



EDS FLUVIALES, MOTOR DE DESARROLLO DE 'LA OTRA COLOMBIA'

¿Sabe cómo funcionan las más de 100 estaciones fluviales que 'hacen patria' y operan en los afluentes que atraviesan la geografía nacional?



ALEJANDRO RIBERO RUEDA
DIRECTOR EJECUTIVO FECEC

Si bien en las grandes urbes y ciudades intermedias, las autopistas, calles y carreteras son los ejes de la movilidad para la población, y en ellas se ubican las estaciones de servicio como fuentes de suministro de energía, en un país tan diverso geográficamente como Colombia, tan rico en recursos hídricos y potencia fluvial, quienes viven en zonas remotas ven a los ríos como las autopistas que llevan vida y desarrollo a sus regiones, una perspectiva que poco se conoce al interior del país.

En Colombia, en departamentos como Amazonas, Putumayo, Caquetá, Guaviare,

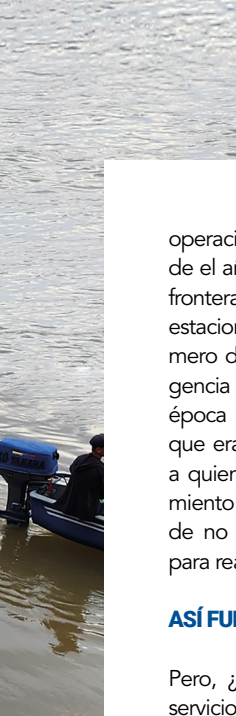
Nariño, Vichada, Vaupés, y Guainía, ríos como el Amazonas, el Putumayo, el Caquetá, El Guaviare, el Guayabero, el Orinoco, el Meta, el Vaupés, el Apaporis, el Guainía, el Inírida, por solo citar algunos, son esas grandes autopistas por donde se mueve gran parte de la economía de 'la otra Colombia', son las arterias por donde circula la vida para esas regiones apartadas y sus comunidades.

En esos ríos se requiere de estaciones de servicio que suministren la energía para que la movilidad hacia esas regiones apartadas geográficamente no se vea interrumpida y el transporte de personas y el acceso a mercancías básicas y vitales fluya. Estas estaciones se conocen normativamente como estaciones de servicio fluviales.

Los distribuidores minoristas de combustibles que prestan un servicio social a través de una estación de servicio fluvial son personas comprometidas con sus comunidades y son dignas de admirar por el tipo de servicio que prestan, las condiciones en que lo hacen y los obstáculos naturales que deben sortear.

Son colombianos que hacen patria en cada rincón del país, en las zonas más alejadas y recónditas, llevando el combustible que satisface las necesidades de la población y contribuyendo decididamente al desarrollo de estas regiones.

Un dato curioso. Cuando se empezó a hacer exigible la certificación de las EDS y la



operación a través del sistema SICOM, desde el año 2008, fueron las EDS de zona de frontera (donde normalmente se ubican las estaciones de servicio fluviales) las que primero debieron acogerse a esta nueva exigencia normativa. Recuerdo cómo en esa época para nosotros resultaba extraño ver que era a los minoristas de estas regiones a quienes primero se les exigió el cumplimiento del proceso de certificación, a pesar de no contar con los suficientes recursos para realizar estas inversiones.

ASÍ FUNCIONAN LAS EDS FLUVIALES

Pero, ¿cómo funcionan las estaciones de servicio fluviales?

Dentro del grupo de las estaciones de servicio fluviales normativamente se distinguen dos clases: las estaciones de servicio fluviales con artefacto naval, y las estaciones de servicio en tierra, que pueden ser con o sin muelle, y que dispensan combustibles a embarcaciones y no cuentan con artefacto naval.

Las estaciones de servicio fluvial con muelle pueden abastecer solo a embarcaciones o pueden atender tanto a embarcaciones como a vehículos, mientras que las estaciones de servicio fluviales con artefacto naval son artefactos navales no autopropulsados, que están anclados a la ribera de un río en un punto específico georreferenciado por la autoridad ambiental.


La estación debe contar con un permiso de ocupación de cauce expedido por la autoridad ambiental, que le permite operar en ese afluente; además debe contar -si o si- con el permiso de vertimientos, pues como es apenas lógico los vertimientos de aguas lluvias y aguas residuales se hacen al río donde se encuentra ubicada.

Además de cumplir con la mayoría de requisitos que normalmente se exigen para una EDS ubicada sobre el terreno, las estaciones de servicio con artefacto naval deben cumplir con las normas técnicas que se exigen para la construcción del casco o artefacto naval, memorias de construcción y evaluación, que la realiza el Ministerio de Transporte a través de las capitánías de puerto. Además, los tanques de almacenamiento van contruidos dentro del casco en forma independiente, garantizando así la doble contención en caso de derrames de hidrocarburos.

De manera general, la parte técnica de las EDS fluviales se encuentra regulada por el numeral 7 del anexo técnico de la Resolución 40198 de 2021, donde dependiendo del tipo de estación fluvial deberán cumplir con los requisitos señalados en el numeral 4 y numeral 5 de esta resolución.

Valga decir también que por expresa disposición legal, el artefacto naval debe estar anclado o asegurado y por ningún motivo se podrá cambiar su ubicación sin informar previamente al Ministerio de Minas y Energía, excepto cuando el movimiento del artefacto se deba a los cambios en las condiciones climáticas que afectan el cauce del cuerpo de agua.

Un elemento de especial relevancia en las estaciones de servicio fluvial es el cuidado permanente para evitar las afectaciones al medio ambiente, una situación de especial cuidado en este tipo de estaciones, pues cualquier derrame de combustibles que se produzca es muy probable que termine escurriendo al cuerpo de agua donde se ubica la EDS con artefacto naval, o con aquel que colinda la EDS con muelle.

Operar una estación de servicio fluvial es para nosotros un hecho que por sí mismo implica el ejercicio de la soberanía nacional en esos territorios, que no podrían subsistir sin su presencia activa y permanente. 




Los distribuidores minoristas de combustibles que prestan un servicio social a través de una estación de servicio fluvial son personas comprometidas con sus comunidades y son dignas de admirar por el tipo de servicio que prestan, las condiciones en que lo hacen y los obstáculos naturales que deben sortear.





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. 



**PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA
JULY MARTÍNEZ
DORADO**

**PRESIDENTE EJECUTIVO
DAVID
JIMÉNEZ MEJÍA**

**PRESIDENTE
ÓSCAR IGNACIO
BLANCO**

**PRESIDENTE
JUAN CARLOS
MOLINA MADRID**

EL FONDO SOLDICOM ES ADMINISTRADO POR LA UNIÓN TEMPORAL 'SOMOS UNO', INTEGRADA POR FENDIPETRÓLEO NACIONAL Y COMCE.

**VICEPRESIDENTE
MARIO E.
CIFUENTES**

**PRESIDENTE EJECUTIVO
JUAN FERNANDO
PRIETO VANEGAS**

**DIRECTOR EJECUTIVO
ALEJANDRO
RIBERO RUEDA**

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

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

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

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

TELÉFONO
311 6048376

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

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

TELÉFONO
(60 4) 320 2350

EMAIL
contacto@fondosoldicom.com

EMAIL
info@comcecolombia.com

EMAIL
directorejecutivo@fecec.co

EMAIL
comunicaciones@edsasociados.com

WEBSITE
www.fondosoldicom.com

WEBSITE
www.comcecolombia.com

WEBSITE
www.fecec.co

WEBSITE
www.edsasociados.com



PRESIDENTE
**ÓSCAR MAURICIO
ROJAS ROJAS**

DIRECTORA EJECUTIVA
**SANDRA CECILIA
AWAKON RAMOS**

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

TELÉFONOS
(60 2) 558 4890
318 7080180

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

WEBSITE
www.sodicom.com.co



PRESIDENTE
**EDITH YOLANDA
COMBITA FARIAS**

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



5 COSAS QUE DEBE SABER DEL FONDO SOLDICOM

1. ¿QUÉ ES EL FONDO SOLDICOM?

El Fondo de Solidaridad Soldicom conocido como Fondo Soldicom es un fondo de fomento de la actividad de la distribución minorista de combustibles. De acuerdo con lo establecido en la Ley 26 de 1989, el Fondo Soldicom se nutre de los aportes que hace cada distribuidor minorista de combustibles cada vez que compra gasolina corriente o gasolina extra. Es decir, con cada compra que hace de gasolina, el distribuidor minorista hace un aporte al fondo.

2. ¿CUÁL ES SU PROPÓSITO?

El objetivo del fondo es desarrollar proyectos técnicos, financieros o de servicios que beneficien en forma solidaria a todos los distribuidores minoristas de combustibles que son propietarios y/o operadores de estaciones de servicio en todo el país, logrando que los pequeños minoristas también puedan acceder a mejor conocimiento técnico, financiero y de servicios que les permita operar en la mejor forma sus EDS.

LO QUE DICE LA LEY 26 DE 1989

Según la Ley 26 de 1989, "el Fondo de Protección Solidaria "Soldicom" se creó en beneficio de los distribuidores minoristas de los combustibles líquidos derivados del petróleo, con el fin de:

- Velar por su seguridad física y social;
- Realizar estudios técnicos sobre el mercado, administración y rentabilidad de la distribución de los derivados del petróleo;
- Realizar programas sobre aseguramiento y prevención de riesgos de su actividad;
- Prestarles asistencia financiera, educativa, técnica y administrativa en sus establecimientos de distribución de petróleo y sus derivados; y
- Darles apoyo para la dotación y adecuación de sus establecimientos, a fin de que cumplan con el servicio público de manera eficiente".

3. ¿CÓMO OPERA EL FONDO EN LA PRÁCTICA?

De acuerdo al artículo 8 de la Ley 26 de 1989, el Fondo Soldicom se nutre de a) El 0,5% del margen de rentabilidad señalado por el Gobierno al distribuidor minorista de combustibles líquidos derivados del petróleo por cada galón de gasolina, el cual será retenido a todo minorista en la forma que indique el Gobierno Nacional; b) Por las cuotas ordinarias y extraordinarias que determinen las respectivas asambleas de afiliados; y, c) por las demás fuentes de ingresos propios de las Asociaciones Civiles, determinados por la Asamblea General.

Por ello, al momento de realizar una venta de gasolina a sus distribuidores minoristas, las empresas mayoristas cargan a la factura un costo adicional que corresponde al aporte al fondo, tasado en un 0,5% del margen de comercialización minorista para los galones acreditados en la respectiva factura de venta.

Si en su factura de compra de combustible (gasolina corriente o gasolina extra) aparece un rubro que dice SOLDICOM o aporte a SOLDICOM, usted es aportante al Fondo Soldicom.

Es importante señalar que el minorista no necesita pertenecer a ningún gremio o asociación de minoristas que opera en alguna región del país; por el solo hecho de ser aportante usted tiene derecho a recibir los beneficios del Fondo.

4. ¿PARA QUÉ SIRVE EL FONDO?

Los fondos parafiscales como el Fondo Soldicom se convierten en un mecanismo de apoyo a quienes ejercen la actividad de la distribución minorista de combustibles en el país.

El Fondo no es un gremio o una asociación a la que hay que pagar una cuota de afiliación o sostenimiento para poder recibir unos servicios específicos y, por lo mismo, está limitado a unos pocos afiliados o asociados.

No, el Fondo Soldicom es de todos sus aportantes, que hoy suman cerca de 6.100 en todo el país, y como tal tienen derecho a recibir sus beneficios.

5. ¿CÓMO OBTENER LOS BENEFICIOS DEL FONDO?

Cada año, el minorista debe estar pendiente de la página web: www.fondosoldicom.com, que es el mecanismo a través del cual se promocionan los proyectos y beneficios que tiene destinado el fondo para todos los distribuidores minoristas de combustibles aportantes.

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

PREMIUM



ISSN19092482



PRÓXIMA
EDICIÓN
JULIO 2026

No 54

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



¡Respaldamos su Estación de Servicio!

Somos una agremiación que desde hace más de **25 años** trabaja de la mano con los distribuidores minoristas de la región para ofrecerles asesoría técnica, respaldo gremial y confianza en la operación de su EDS.



¡Somos el gremio técnico más confiable del sector!



FECEC

FEDERACIÓN DE ESTACIONES DE COMBUSTIBLES
Y ENERGÉTICOS DE COLOMBIA
DESDE 1999



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



(+57 1) 315 8391670



www.fecec.co