

# La competencia en la distribución de gasolina es cada vez más voraz

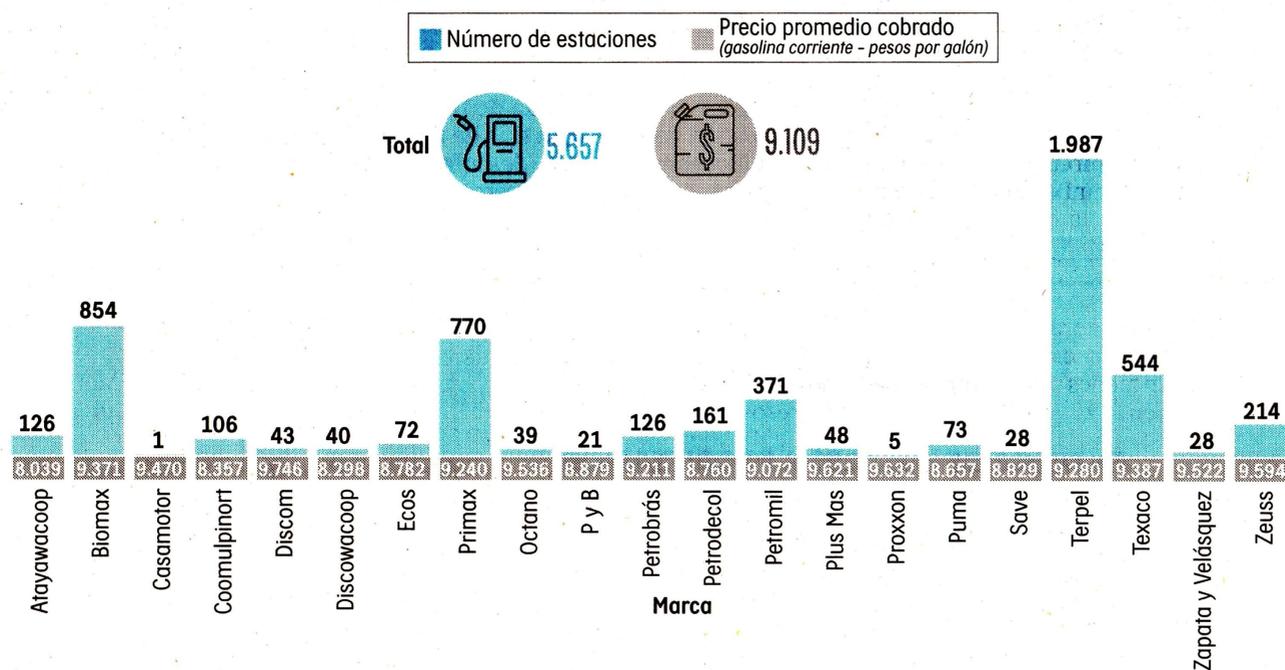
En los últimos cinco años han entrado en operación 388 puntos y la red llega a 5.657 estaciones. En ciudades como Bogotá y Medellín se pueden ver diferencias que superan los 1.400 pesos por galón.

ÓMAR G. AHUMADA ROJAS - SUBEDITOR DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

@omarahu

## ESTACIONES DE SERVICIO DE COMBUSTIBLES

Número de puntos por bandera o marca. Marzo del 2022



Fuente: Sistema de Información de Combustibles - Ministerio de Minas y Energía

Por estos días los consumidores están experimentando un aumento en los precios de referencia de los combustibles, decisión con la cual el valor de referencia del galón de gasolina corriente para julio quedó en 9.180 pesos como promedio para las 13 principales ciudades y en mercados como Bogotá subió a 9.523, mientras que en Medellín el valor se reajustó hasta 9.464 pesos.

Sin embargo, pese a que la tendencia es al alza, el valor de referencia que publica el Ministerio de Minas y Energía no es el mismo en todas las estaciones de servicio de cada ciudad, sino que depende de varias condiciones de competencia y de características de cada distribuidor, dependiendo de la marca bajo la cual comercializan el producto.

Según datos del Sistema de Información de Combustibles (Sicom), desde el 12 de marzo, cuando en el país los precios tuvieron un reajuste por el alza del petróleo a nivel mundial y en Bogotá el promedio subió

hasta 9.372 pesos, de las 372 estaciones de servicio reportadas en la capital, 268 cobraron precios inferiores e, incluso, 102 gasolineras trabajaron con tarifas inferiores a los 9.000 pesos.

Una muestra de que en me-

### Así ha cambiado el número de estaciones de las marcas

Si bien los agentes como Terpel, Texaco, Biomax, Primax y Petrobrás son los que más volúmenes de venta registran, tanto por sus estaciones propias como por las de sus afiliados, en los últimos cinco años han entrado y salido agentes. Así, de las 5.657 estaciones reportadas en el Sistema de Información de Combustibles (Sicom) durante marzo del 2022, había 1.987 que operaban bajo la bandera de Terpel, es decir, el 35 por ciento del total, porcentaje que hace cinco años era del 37,5 por ciento. El segundo lugar por número

de la reactivación y del fuerte repunte en el consumo de combustibles en el país, la competencia entre los distribuidores cada vez está más fuerte, por diferentes variables del mercado.

de estaciones es para Biomax, con 854 estaciones que representan el 15 por ciento del total; seguida por Primax (antes Esso y Mobil), con el 13 por ciento de las gasolineras del país, nivel que en el 2017, cuando operaban estas dos marcas, era del 14,8 por ciento. Entre los agentes que también han sumado estaciones están Petromil, con 26 en cinco años, y Texaco, que sumó en el mismo período de tiempo 69 estaciones a su red de distribución de combustibles (véase infografía).

De acuerdo con datos del Sicom, en los últimos cinco años, en todo el país se pasó de tener 5.269 estaciones de servicio en julio del año 2017, a un total de 5.657 puntos de atención para la compra de combustibles.

“La competencia es cada vez más voraz”, asegura Julio César Vera, presidente de la Fundación XUA Energy, al señalar que debido a esta fuerte puja por el mercado es común ver que en un radio de 5 kilómetros existan tener diferencias de hasta 900 pesos entre competidores, pero en una ciudad como Bogotá este espectro se ha ampliado hasta los 15 kilómetros.

En esta batalla comercial, explica el experto, las gasolineras que pertenecen a la red de distribuidores mayoristas como Terpel, Texaco o Primax (que compró las estaciones de Esso y Mobil), entre otros, pueden trabajar con precio mucho menor, ya que al tener integrados negocios de lubricantes y tiendas de conveniencia, entre otros, estas actividades complementarias refuerzan su modelo de negocio, a diferencia de las

estaciones que pertenecen a pequeños y medianos empresarios, para quienes su actividad es más compleja.

Incluso, reconocidos distribuidores de tamaño grande, que no hacen parte de la red de los mayoristas, pero que han hecho del servicio y de la calidad un factor diferencial, cada vez están sacrificando precio para poder competir e incrementar sus ventas.

### Diferencias notorias

De acuerdo con los datos del Sicom, en marzo del 2022 en Bogotá la diferencia de precio entre el punto de venta más económico y el más costoso de la ciudad llegó a 1.500 pesos, brecha que en Medellín fue de 1.400 pesos, en Cali de 903 pesos, en Barranquilla de 1.230 pesos y en Bucaramanga de 720 pesos.

Estas diferencias, además de los factores ya mencionados, también dependen de la ubicación de cada estación de servicio, toda vez que entre más densidad de puntos de venta el precio suele ser inferior.

“Unos equilibran por varios lados, pero hay otros más pequeños que sí tienen que trabajar con el precio tope”, señala Vera, quien también recalca que en zonas geográficas muy apartadas y con poca competencia, los precios suelen ser mayores que el valor de referencia que publica el Gobierno bajo un esquema de libertad vigilada, que dejan en el consumidor la decisión de compra.

Por esta mayor competencia es que los distribuidores más pequeños tienen que buscar mayores ahorros de costos en su operación para poder mantenerse a flote, razón por la cual, con recursos del Fondo Soldicom, que administra la Federación Nacional de Distribuidores de Combustibles y Energéticos (Fendipetróleo Nacional), se adelanta un estudio que será presentado a la Comisión de Regulación de Energía y Gas (Creg) como insumo para los cambios en la regulación del margen mayorista y minorista de combustibles.

Según fuentes al tanto del tema, el estudio consiste en replantear o reformular la estructura metodológica de la actividad de distribución minorista de combustibles líquidos en Colombia, estableciendo sus costos y gastos reales, el impacto de los diferentes fenómenos macroeconómicos y microeconómicos técnicos que afectan dicha estructura.

El objetivo es diseñar un modelo de precios mínimos, o valor piso de margen, que les permita a los distribuidores minoristas, según sus circunstancias técnicas y geográficas, obtener una remuneración que garantice su operación en condiciones de suficiencia financiera.