Bogotá, D.C., 4 de diciembre de 2025

Señor
EDWIN PALMA EGEA
MINISTRO DE MINAS Y ENERGÍA
República de Colombia
Ciudad

Referencia: Riesgos para la seguridad nacional y la competencia derivados de la integración económica entre PRIMAX y BIOMAX. Remisión de escrito radicado ante la SIC.

Respetado Señor Ministro:

En atención al proceso de integración económica entre PRIMAX Colombia S.A.S. y BIOMAX S.A., del cual se la ha solicitado por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) pronunciamiento, respetuosamente me permito poner en su conocimiento un conjunto de riesgos estructurales que afectan la seguridad nacional, la soberanía energética y la competencia en el sector de combustibles, conforme al análisis técnico que ya fue radicado ante la, el cual adjunto nuevamente para su consideración.

1. El sector de combustibles es infraestructura crítica con implicaciones de seguridad nacional

El abastecimiento de combustibles constituye un servicio estratégico indispensable para el funcionamiento de:

- Fuerzas Militares y de Policía,
- Transporte terrestre y marítimo,
- Cadenas de suministro nacionales,
- Sistemas eléctricos de respaldo y emergencias.

En este contexto, una integración que concentra activos logísticos, plantas, redes de distribución y posiciones dominantes en manos de un bloque de empresas extranjeras configura un riesgo cierto y verificable para la resiliencia energética del país y para la capacidad institucional de respuesta ante contingencias.

Colombia no puede exponerse a depender de un operador con control estructural sobre la mayor parte de la cadena logística de combustibles, sin un contrapeso nacional que garantice estabilidad, continuidad y soberanía en escenarios de crisis.

2. La alta concentración en manos extranjeras es inconveniente para los intereses estratégicos del país

La operación PRIMAX–BIOMAX consolida un nivel de control extranjero sin precedentes sobre un segmento crítico del sector energético.

Esto genera tres problemas centrales:

- Pérdida de soberanía operacional en momentos de tensión geopolítica o disrupciones internacionales.

- Debilitamiento de la capacidad del Estado para intervenir eficazmente en escenarios de emergencia o racionamiento.

- Afectación del principio de neutralidad competitiva, pues jugadores nacionales quedan en clara desventaja estructural frente a conglomerados extranjeros con economías de escala y capacidad financiera superior.

En el marco de la doctrina moderna de Antitrust, el análisis de competencia no puede desligarse de la seguridad nacional ni de la protección de la infraestructura crítica del país.

3. Necesidad de preservar un maverick que discipline el mercado

El documento técnico radicado ante la SIC demuestra que la integración elimina o absorbe uno de los pocos jugadores independientes con capacidad real de:

- Romper acuerdos tácitos,
- Introducir innovación contractual,
- Ofrecer condiciones competitivas más favorables; y
- Moderar incrementos de precios en escenarios de poder de mercado.

La ausencia de un maverick genera un mercado más propenso a conductas exclusorias, precios menos competitivos y una estructura con menor capacidad de reaccionar ante contingencias.

Por ello, sugerimos que cualquier aprobación de la operación incluya condicionamientos estrictos, entre ellos:

- Garantizar la existencia de un operador independiente fuerte (maverick);

- Diseñar medidas que eviten efectos de cierre, exclusión o apalancamiento vertical.

4. Remisión del escrito técnico presentado ante la SIC

Adjunto a esta comunicación encontrará el escrito formal radicado ante la Superintendencia de Industria y Comercio, en el cual se solicita evaluar la operación bajo criterios de:

- Seguridad nacional,
- Soberanía energética,
- Preservación de un maverick; y
- Protección de la infraestructura crítica del país.

Consideramos fundamental que el Ministerio de Minas y Energía tenga pleno conocimiento de estos argumentos técnicos, dado su papel rector en la política pública energética.

5. Solicitud

Respetuosamente solicitamos que el Ministerio:

- Evalúe los riesgos estratégicos que esta integración presenta para la seguridad energética de Colombia.

- Participe activamente en el análisis interinstitucional como autoridad técnica en infraestructura crítica.

- Considere emitir una conceptuación sectorial dirigida a la SIC, resaltando la importancia de mantener resiliencia, pluralidad empresarial y operadores independientes.

Agradezco de antemano la atención a esta comunicación y quedo atento a ampliar cualquier aspecto técnico que el Ministerio estime necesario.

Con el respeto profesional acostumbrado,



MAURICIO VELANDIA
Apoderado Petromil
mauriciovelandia@mauriciovelandia.com

MAURICIO VELANDIA
ABOGADOS

Bogotá D.C., 16 de septiembre de 2025

Doctora
CIELO RUSINQUE
Superintendente
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Ciudad

Ref. Proceso de integración económica de PRIMAX con BIOMAX

Radicado: 25-418011

Apreciada doctora:

MAURICIO VELANDIA, abogado, identificado con cédula de ciudadanía número 79.506.193 de Bogotá, con tarjeta profesional número 84.143 del Consejo Superior de la Judicatura, con correo electrónico mauriciovelandia@mauriciovelandia.com, actuando en representación de la empresa **PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S.**, con NIT. 819.001.667 - 8, representada por Tous Blanco María Eugenia, identificada con cedula de ciudadanía No. 45.538.827, para presentar observaciones y solicitud de condicionamientos y objeción, frente a la operación presentada a estudio de la Superintendencia de Industria y Comercio, por las empresas PRIMAX y BIOMAX, en los siguientes términos:

Resumen Ejecutivo

La integración Primax–Biomax eleva el índice de concentración (HHI) de **2.588 a 2.929** (+341 puntos), consolidando un **duopolio extranjero** en un mercado ya altamente concentrado. Más del **80 % de la logística de combustibles está en manos foráneas**. Petromil, actor nacional con relevancia (4,8 %), constituye la **prueba empírica de un mercado no contestable**: 28 años de trayectoria, más de 450 estaciones no han sido suficientes para superar esa barrera.

El riesgo no es solo económico. La dependencia extranjera **compromete la seguridad nacional**, incrementa la presión fiscal sobre el **FEPC** y erosiona la pluralidad necesaria para innovación, resiliencia y estabilidad macroeconómica.

La **ortodoxia antitrust internacional** —reflejada en precedentes de la FTC, la Comisión Europea y la OCDE— establece que en estos casos los **remedios estructurales son indispensables**. La SIC debe ordenar la **desinversión de activos estratégicos** y garantizar que, en primera instancia, se ofrezcan a inversionistas nacionales.

Esta decisión trasciende una simple operación empresarial: **definirá si Colombia mantiene soberanía energética y pluralidad competitiva en las próximas décadas**.

1. Introducción

La integración entre Primax y Biomax no es un simple negocio privado, dado que define si Colombia mantendrá pluralidad y soberanía en un sector crítico. La concentración extranjera supera ya el 80% del mercado, y esta operación puede sellar ese dominio por décadas. La decisión de la SIC será, por tanto, un hito en la política económica y de seguridad nacional del país.

El futuro de la competencia en combustibles en Colombia se decide en esta operación.

La integración entre Primax Colombia S.A. y Biomax S.A. no es un trámite más dentro de los expedientes de control de concentraciones. Es, en realidad, un punto de inflexión. De la decisión que adopte la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) dependerá si Colombia conserva un mínimo de **pluralismo empresarial en un sector crítico** o si, por el contrario, entrega de manera definitiva **el control de su logística de combustibles a un oligopolio extranjero**.

La Constitución, la teoría económica y la experiencia histórica coinciden en una premisa, como lo es que los combustibles líquidos **no son un bien cualquiera**. Son un insumo vital, base de toda actividad económica, y a la vez un factor estratégico de **seguridad nacional**. Por ello, este escrito no solo busca describir los riesgos de la integración, sino **plantear un remedio claro y proporcionado**, es decir, un **condicionamiento estructural que obligue al ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales**, dándole valor a uno o varios **maverick firm** capaz de disciplinar el mercado y de asegurar la presencia de un actor colombiano en una **industria dominada por capital foráneo**, tal como lo reseña el derecho antitrust global y contemporáneo.

(i) La descripción de la operación

Biomax propone adquirir a Primax y consolidar bajo una sola estructura parte de la operación de distribución mayorista de combustibles líquidos en Colombia. Con ello, **se incrementa la concentración de mercado en menos agentes económicos**, es decir, elimina un competidor que, aunque de menor tamaño, era relevante para el dinamismo competitivo. Sin embargo, se evidencia la concentración de la logística de combustible **en manos extranjeras**, que obedecen a otros intereses de mercado y que aumenta el oligopolio extranjero existente, lo que **prende alarmas nacionales para generar un ambiente que convierta en más difícil adelantar comportamientos paralelos de competencia**, que afecten la economía del país, en un **servicio tan crítico**, como es el combustible.

Lo que podría parecer una integración meramente empresarial es, en realidad, un reordenamiento que altera de forma estructural el mapa de poder en el sector. El resultado inmediato no es solo una reducción de la competencia actual, sino el cierre de posibilidades

de crecimiento para actores nacionales en un mercado ya fuertemente concentrado y extranjerizado.

(ii) El mercado relevante: la gasolina como insumo crítico

El producto objeto de esta operación —gasolina y ACPM— constituye el **corazón energético de la economía nacional**. No existe sector productivo que pueda funcionar sin combustibles líquidos, la agricultura mecanizada depende de ellos, el transporte de mercancías y personas los requiere a diario, la logística de exportación se paralizaría sin su suministro.

En términos regulatorios, aunque Ecopetrol es el único productor nacional y proveedor mayorista, **el verdadero poder radica en la logística de distribución**: Sin embargo, existe la posibilidad latente que estas entidades extranjeras puedan solicitar importar gasolina en compras por volumen, sumado a los costes interno de transporte por poliductos y contratos de exclusividad con estaciones minoristas. Ese es el segmento en disputa, y es allí donde se define el control real sobre la cadena de valor.

(iii) Problemas estructurales: dependencia de Colombia en manos extranjeras

La realidad es contundente. **Más del 84% de la logística mayorista de combustibles en Colombia está en manos extranjeras**. Terpel (controlada por Copec de Chile), Primax (Enap del Perú), Biomax (Grupo Uno Coro) y Shell–Texaco **concentran la casi totalidad del mercado**. Esto implica que las decisiones críticas para la seguridad energética del país dependen de matrices corporativas ubicadas fuera de nuestras fronteras.

A nivel macro, esta estructura supone la **repatriación constante de rentas que podrían destinarse a inversión local**, **debilitando la capacidad de reinversión y de generación de empleo nacional**. A nivel micro, **las barreras de entrada son infranqueables, por la presencia de contratos de exclusividad, economías de escala y altos costos hundidos hacen prácticamente imposible que nuevos jugadores nacionales accedan al mercado**.

La operación Primax–Biomax no corrige este problema; **lo agrava**. Elimina diversidad, **consolida concentración de un oligopolio extranjero y reduce la posibilidad de que surja un contrapeso nacional**. Colombia quedaría así como un país productor de combustibles —a través de Ecopetrol— pero **dependiente de extranjeros para su logística de distribución**.

(iv) La importancia antitrust de un "maverick firm"

En este contexto, la figura del maverick firm adquiere una relevancia crucial. La teoría antitrust enseña que el maverick es aquel competidor pequeño, independiente, agresivo e innovador que rompe la coordinación tácita en mercados oligopólicos, por su interés en surgir. Su sola existencia disciplina al resto, obliga a mantener precios competitivos y frena conductas de exclusión.

En el mercado colombiano de combustibles, Petromil representa la posibilidad real de un maverick nacional. Tiene infraestructura, experiencia operativa, capacidad financiera comprobada y, sobre todo, voluntad de expansión. Permitir que Petromil, u otro inversionista nacional crezca y ocupe el espacio que dejaría una adquisición de activos de Biomax es asegurar que Colombia conserve al menos un actor nacional relevante en un mercado crítico. Se insiste, sea Petromil u otro inversionista con capacidad de inversión.

Negar esa posibilidad equivale a cerrar la última válvula de pluralismo empresarial en la industria. La SIC estaría decidiendo, en la práctica, que el futuro de la competencia en combustibles quedará en manos de tres o cuatro multinacionales extranjeras, sin un solo contrapeso nacional.

(v) La solicitud de condicionamiento estructural

Por ello, la **petición central de este escrito es la imposición de un condicionamiento estructural**, consistente en **el ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales, particularmente a empresas como Petromil, que han manifestado interés y capacidad**

para crecer en la industria, y que pueda comprar algunos activos que se transan en la operación presentada.

Este remedio es una medida legítima de política de competencia prevista en la Ley 1340 de 2009, aplicada en múltiples jurisdicciones comparadas y orientada a garantizar el pluralismo del mercado. Su ventaja es doble:

- Cuida un maverick nacional que discipline la conducta de los incumbentes extranjeros.

- Reduce la dependencia estructural de decisiones corporativas foráneas en un sector estratégico.

La SIC cuenta con la competencia legal para imponer este remedio. Pero, además, tiene la responsabilidad constitucional de hacerlo, en cumplimiento de los artículos 2, 333 y 334 de la Carta, que ordenan al Estado intervenir para garantizar la soberanía económica, la libre competencia y la seguridad de los sectores estratégicos.

(vi) Riesgo a la seguridad nacional: lecciones de la historia

La relevancia de este caso **trasciende lo económico**. Se trata también de **seguridad nacional**. La historia enseña que el control de los combustibles ha definido el curso de guerras y crisis.

Colombia no es inmune a estos riesgos. El combustible mueve a las Fuerzas Armadas, asegura la movilidad de alimentos y mercancías, garantiza el funcionamiento de hospitales y la continuidad de la vida social. En un contexto de bloqueos internos, tensiones regionales o crisis geopolíticas, **depender casi totalmente de empresas extranjeras para la logística de distribución es una vulnerabilidad estratégica inaceptable**, dado que el comercio aéreo, marítimo y terrestre, depende de esa logística de distribución, y ello en manos de un oligopolio extranjero genera alarmas en materia de derecho antitrust, que cuida el mercado.

Por ello, esta decisión no debe ser adoptada únicamente por la SIC en aislamiento técnico.

La integración Primax–Biomax es mucho más que una operación empresarial. Es una prueba para el Estado colombiano, como es decidir si asume su deber constitucional de intervenir en sectores estratégicos o si permite que el mercado de combustibles —columna vertebral de la economía y de la seguridad nacional— **quede controlado en un 84% por intereses extranjeros.**

La respuesta está en el condicionamiento estructural con prioridad a la inversión nacional de uno o dos maverick firm. Esa medida no es un privilegio, **es la única vía para garantizar competencia efectiva, soberanía económica y resiliencia estratégica**.

En suma, este caso no es solo un control de integración. Es una **decisión de Estado**.

2. Marco jurídico y doctrinal

La Constitución colombiana no es neutral frente a sectores estratégicos, ordena al Estado intervenir cuando el interés público, la soberanía o la seguridad estén en riesgo. El mercado de combustibles es el mejor ejemplo, en la medida que es un insumo transversal, con función social y con impacto en la defensa nacional. Este marco habilita y obliga a la SIC a imponer condicionamientos estructurales en integraciones que comprometen la independencia del país.

2.1 Normatividad aplicable en Colombia (Ley 1340/2009, C.P. arts. 2, 333, 334).

El análisis de la integración Primax–Biomax no puede limitarse a un ejercicio meramente técnico de competencia económica. La Constitución Política de Colombia establece principios superiores que orientan la actividad económica y delimitan el papel del Estado en sectores estratégicos (Art. 4). En este contexto, los artículos 2, 333 y 334, junto con el régimen legal de competencia consagrado en la Ley 1340 de 2009, constituyen el marco normativo esencial para comprender la dimensión de esta operación.

2.1.1. Artículo 2: Finalidad esencial del Estado

El artículo 2º de la Constitución reconoce como **fines esenciales del Estado** la defensa de la **soberanía**, la **independencia**, la integridad territorial y el orden justo, así como la promoción del bienestar general. Estos mandatos no son cláusulas programáticas, puesto que **son mandatos vinculantes que obligan a orientar toda actuación pública, incluso en materia económica**.

Aplicado al caso, la concentración de más del 84% del mercado de combustibles líquidos en manos de actores extranjeros supone una afectación directa a la soberanía económica. El Estado no puede ser indiferente ante una estructura en la que el insumo esencial de la movilidad nacional, de la seguridad energética y de la defensa territorial depende de decisiones empresariales tomadas en directorios corporativos en Lima, Santiago o Houston.

El artículo 2, al exigir la defensa de la independencia y la soberanía, faculta y obliga a la SIC a valorar esta integración no solo como un asunto de **eficiencia económica**, sino como una cuestión de **interés nacional estratégico**.

2.1.2. Artículo 333: Libertad económica con función social

El artículo 333 consagra la libertad de empresa, pero no como un derecho absoluto. La norma es clara en establecer que **la actividad económica tiene una función social** y que el Estado puede intervenir para evitar que se abuse de la posición dominante y **para proteger el interés general**.

De este precepto derivan tres consecuencias aplicables al caso:

- La libertad de empresa de Primax y Biomax no puede ejercerse en **detrimento** del interés general. La concentración que pretenden no es un ejercicio neutro de libertad contractual, sino un **movimiento que puede reducir la pluralidad del mercado y limitar la autonomía de los consumidores y minoristas**.

- La función social de la propiedad implica responsabilidad. En un sector estratégico, esa función social exige **garantizar el suministro estable y competitivo de combustibles**. La **desaparición o desprotección de un potencial maverick** nacional como Petromil sería contraria a esta función social.

- La intervención estatal no solo es posible, sino obligatoria. El artículo 333 no le concede al Estado una potestad discrecional; le impone el **deber de intervenir cuando la libertad económica entra en tensión con el interés general**.

2.1.3. Artículo 334: Dirección e intervención de la economía

El artículo 334 autoriza al Estado a intervenir en la economía con el fin de **racionalizarla**, mejorar la distribución de ingresos, preservar el ambiente y **asegurar que todas las personas tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos**.

El combustible, como **insumo transversal y crítico**, entra de lleno en esta categoría. La norma ordena al Estado intervenir especialmente en sectores estratégicos como los recursos naturales y los servicios públicos, con el objetivo de garantizar la soberanía y la seguridad de la Nación.

Aplicado al caso, este artículo sustenta con toda claridad que la SIC, en coordinación con el Gobierno Nacional, debe impedir que la concentración Primax–Biomax consolide un **oligopolio extranjero en la logística de combustibles**. La racionalización de la economía y la protección de la soberanía exigen adoptar un remedio estructural que preserve un espacio real para un actor nacional.

2.1.4. Ley 1340 de 2009: Régimen de protección de la competencia

En desarrollo de los mandatos constitucionales, la Ley 1340 de 2009 regula el control de integraciones empresariales y **faculta expresamente a la SIC para condicionarlas o prohibirlas cuando representen riesgos para la competencia y el interés público**.

El artículo 17 de esta ley establece que la autoridad podrá imponer **remedios estructurales o conductuales** para neutralizar los riesgos de una concentración. Esta facultad debe interpretarse de manera armónica con los artículos 2, 333 y 334 de la Constitución: la SIC no solo puede, sino que debe intervenir en una operación que compromete la soberanía económica y la seguridad nacional.

En este sentido, el remedio estructural propuesto —el ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales— es plenamente compatible con la Ley 1340. Es un instrumento de política de competencia que garantiza pluralismo empresarial, evita abusos de posición dominante y cumple con el mandato constitucional de proteger sectores estratégicos, que no sería la primera vez que se aplica, dado que en la integración de Eternit – Colombit, por el año 2.000, condicionó la operación a la venta de la marca Colombit a un tercero, limitando la operación o el negocio jurídico.[1]

2.1.5. Aplicación al sector de combustibles líquidos

La aplicación conjunta de estas normas conduce a una conclusión inequívoca, consistente que en el sector de combustibles líquidos, **la defensa de la competencia no es un fin en sí mismo, sino un medio para proteger bienes superiores**, como son la soberanía, la seguridad energética y la estabilidad macroeconómica.

La extranjerización del 84% de la logística mayorista vulnera estos principios, pues debilita la capacidad del Estado para asegurar el abastecimiento y somete la infraestructura crítica del país a la voluntad de multinacionales. La integración Primax–Biomax, al aumentar la concentración y eliminar la posibilidad de crecimiento de un actor nacional, profundiza esta vulnerabilidad.

Por ello, **el análisis constitucional impone a la SIC un estándar más alto que el simple examen de eficiencias o de barreras de entrada**. La autoridad debe garantizar que exista un actor nacional fuerte que funcione como contrapeso estratégico. En otras palabras, debe

[1] https://sedeelectronica.sic.gov.co/sites/default/files/estados/RESOLUCION_02508_DE_13_DE_FEBRERO_DE_2004.pdf

aplicar el principio de intervención estatal preventiva para preservar la independencia y la seguridad en un sector esencial.

2.1.6. La doctrina de la Corte Constitucional y el derecho comparado

La jurisprudencia constitucional colombiana ha reconocido reiteradamente que la intervención estatal en sectores estratégicos es un deber, no una opción. Sentencias como la C-150 de 2003 y la C-616 de 2001 han subrayado que la libertad económica cede cuando entra en tensión con el interés general.

En el derecho comparado, la experiencia es idéntica. La Foreign Investment and National Security Act (FINSA) de Estados Unidos faculta al Comité de Inversión Extranjera (CFIUS) para bloquear operaciones de capital extranjero en sectores críticos como energía.

Estos precedentes muestran que la intervención en sectores como combustibles no solo es legítima, sino necesaria en un contexto global donde la seguridad energética se considera un asunto de defensa nacional.

En consecuencia, la concentración proyectada **debe ser condicionada estructuralmente para preservar la soberanía económica**, garantizar la **pluralidad empresarial** y **reducir la dependencia de capital extranjero en un sector crítico**. La primera oferta a inversionistas nacionales no es un privilegio, sino la **aplicación directa de los principios constitucionales que orientan la economía colombiana** cuando se está en presencia de un mercado y de una operación como la que se presenta a estudio de la SIC por parte de los interesados.

3 Categorías antitrust relevantes. Aplicables al caso

El análisis de competencia moderna enseña que los riesgos no se miden solo en precios, importan el poder oligopólico, la eliminación de mavericks, las barreras de entrada, los cuellos de botella logísticos y la contestabilidad. Estas categorías son esenciales para

entender por qué el mercado colombiano, aunque fragmentado en apariencia, funciona como un oligopolio cerrado en manos extranjeras.

El examen de la integración Primax–Biomax exige acudir a **las categorías fundamentales del derecho de la competencia.** Estas permiten identificar cómo la concentración en un sector estratégico puede comprometer no solo la libre competencia, sino también la soberanía económica y el interés público.

3.1 Oligopolio y coordinación tácita

En un oligopolio, pocas empresas concentran suficiente participación para condicionar precios y condiciones. La coordinación tácita ocurre cuando, sin necesidad de acuerdos formales, los competidores se alinean en conductas paralelas que evitan guerras de precios y reparten el mercado de manera implícita.

El sector colombiano de combustibles presenta un ejemplo clásico: la distribución mayorista está dominada por un puñado de multinacionales (Terpel–Copec, Primax–Enap, Shell–Texaco), que concentran casi la totalidad del mercado. La homogeneidad de incentivos facilita la coordinación tácita, como son, precios estables, contratos de exclusividad generalizados y ausencia de competencia agresiva.

La operación Primax–Biomax, al eliminar un competidor y elevar el HHI, acentúa este riesgo. El remedio estructural —una oferta inicial hacia un actor nacional de unos activos que se están vendiendo— es indispensable para introducir diversidad empresarial y romper la lógica de coordinación oligopólica de la cual hablan los libros de derecho clásico de antitrust.

3.2 Teoría del maverick firm

3.2.1 Propósito y alcance

En estructuras oligopólicas, el riesgo no proviene únicamente de la reducción del número de competidores, sino de la estabilidad de la coordinación tácita. La pregunta decisiva para la

autoridad no es solo "¿cuántos actores quedan?", sino "¿queda alguno con incentivos y capacidad de romper la disciplina implícita?".

La literatura económica y las guías modernas de fusiones (DOJ/FTC; Comisión Europea) convergen en preservar o crear un maverick que puede ser la medida más eficaz para proteger la competencia en mercados concentrados—especialmente en sectores críticos como energía y combustibles.

3.2.2 Definición operativa

Un maverick es un competidor que, por incentivos, estructura de costos o estrategia, se aparta de la conducta acomodaticia del oligopolio. Su rasgo diferencial no es el tamaño, sino su disposición creíble a desviarse, a fin de bajar precios, romper exclusividades, innovar formatos, optar por expansión agresiva o forzar acceso a infraestructuras esenciales.

Señales típicas de un maverick:

- Historial de precios o condiciones comercialmente más agresivas que el promedio del mercado.

- Elasticidad de reacción de rivales: cuando el maverick mueve, los demás se ven forzados a responder.

- Independencia estratégica (gobierno corporativo y financiamiento no alineado con incumbentes).

- Modelo de negocio que prioriza cuota y crecimiento (eficiencia dinámica) sobre rentas de coordinación.

Ejemplos de empresas que han sido consideradas mavericks en diferentes contextos, pueden ser Southwest Airlines y T-Mobile, quienes han tenido un impacto notable en sus mercados por su comportamiento agresivo y disruptivo

3.2.3 Fundamentos económicos (por qué "funciona")

En **juegos repetidos de oligopolio**, la **coordinación tácita se sostiene por expectativas de castigo ante desviaciones.** Un maverick, al desviarse creíblemente, reduce el valor presente de la disciplina:

- Cambia la estrategia de equilibrio (p. ej., de precios altos estables a ciclos competitivos).

- Reintroduce incertidumbre (dificulta algoritmos de seguimiento o "líder-seguidor").

- Aumenta la contestabilidad efectiva: incluso sin entrada nueva, simula la presión de potenciales entrantes.

Con ellos se puede obtener un mercado competido en precios más bajos, mejores condiciones y mayor innovación (eficiencia dinámica), con efectos de bienestar superiores a muchos remedios conductuales.

3.2.4 Relevancia jurídica (cómo lo tratan las autoridades)

Las autoridades de competencia consideran que:

- Eliminar a un maverick mediante una fusión es particularmente lesivo (riesgo de colusión facilitada).

- Debilitar su escala o su acceso a insumos/infraestructura también lo es (riesgo de "maverick neutralizado").

- Remediar un mercado cerrado supone preservar o "clonar" un maverick mediante condiciones estructurales (bundles de activos con escala mínima eficiente, liberación de exclusividades y acceso a facilidades esenciales).

En suma, **el maverick es un activo competitivo en sí mismo**. El test no es meramente HHI, un mercado con HHI alto, **pero con maverick potente puede ser más competitivo que otro con más firmas pero sin maverick**.

El concepto de *maverick firm* no es una construcción retórica ni una creación aislada de la doctrina. Por el contrario, constituye una categoría **expresamente reconocida por las principales guías de las autoridades de competencia del mundo** como un elemento decisivo en el análisis de concentraciones empresariales.

En primer lugar, las **Guías de Fusiones de Estados Unidos** (DOJ/FTC) destacan que la empresa *maverick* juega un papel **disciplinador de precios** por su capacidad de expandir rápidamente la producción y por su tendencia a desafiar los esquemas de cooperación tácita entre competidores. La existencia de este tipo de actores impide que el mercado se estabilice en equilibrios colusivos y protege a los consumidores frente a alzas coordinadas.

En similares términos, las **Guías de la Comisión de Comercio de Nueva Zelanda** describen a los *mavericks* como competidores **vigorosos, impredecibles y efectivos**, que aportan beneficios a los consumidores más allá de su propia oferta inmediata**. Su sola presencia abre la competencia, obliga a los demás oferentes a mejorar sus condiciones y genera un efecto positivo en innovación y calidad**.

Por su parte, las **Guías de la Comisión Australiana de Competencia y Consumo (ACCC)** reconocen a las empresas *maverick* como una **fuerza esencial de rivalidad**, caracterizada por tener incentivos sustancialmente distintos de los de los incumbentes. Este rasgo diferencial las convierte en **un antídoto natural frente a la homogeneidad de comportamiento que suele presentarse en mercados oligopólicos**.

De esta revisión comparada se desprende una conclusión inequívoca, como es que las autoridades de competencia más avanzadas valoran a los *mavericks* como **piezas fundamentales del ecosistema competitivo**, precisamente porque rompen los esquemas de coordinación, generan beneficios directos a los consumidores y dinamizan la rivalidad. Su desaparición o debilitamiento ha sido considerada en múltiples jurisdicciones como un riesgo

estructural que puede justificar bloqueos o condicionamientos severos a integraciones empresariales.

En el contexto colombiano, incorporar este estándar internacional significa reconocer que **preservar un maverick es un gesto de la aplicación ortodoxa de las mejores prácticas globales en derecho de la competencia**. **Al condicionar** la operación Primax–Biomax para garantizar la consolidación de un competidor nacional independiente, la SIC no estaría innovando, sino **alineándose con las políticas de enforcement más sólidas del mundo**.

La Oficina de Antimonopolios de Estados Unidos (US DOJ) condicionó una fusión debido a preocupaciones sobre un comportamiento maverick. Específicamente, la Fusión entre US Airways y American Airlines en 2016 fue bloqueada parcialmente por la preocupación de que la estrategia de bajo precio de US Airways, considerada maverick, se perdería con la fusión, lo que podría reducir la competencia. Además, en otros casos, como la fusión de Southwest y AirTran Airlines, no hubo preocupación por la conducta maverick, aunque la diferencia en el trato muestra cómo la percepción del maverick puede influir en las decisiones regulatorias.

En resumen, y en particular con US Airways y American Airlines, la preocupación sobre la pérdida de un comportamiento maverick fue un factor que llevó a que se condicionara o cuestionara la fusión.

Asi las cosas, **los Mavericks**, entendidos como empresas que introducen innovación disruptiva, **desempeñan un papel crucial en la dinámica de mercado**. Estas empresas tienden a ofrecer productos o modelos de negocio que desafían las formas tradicionales de competencia, creando nuevas categorías, mejorando la calidad, bajando precios o generando mayor variedad para los consumidores. **La protección de estos Mavericks es esencial para impedir que fusiones o adquisiciones eliminen o reduzcan esta competencia disruptiva**.

Las leyes antitrust tienen como uno de sus objetivos principales proteger y promover una competencia que fomente la innovación y beneficie a los consumidores. Cuando un Maverick es eliminado por una fusión o no es cuidado, el mercado puede perder esta fuente vital de

innovación y diferenciación, lo que a largo plazo puede conducir a monopolización o a una menor competencia en términos de precios, calidad y variedad.
La eliminación de Mavericks puede también **reducir incentivos para que las empresas tradicionales mejoren sus productos y servicios, afectando negativamente el bienestar del consumidor**.

Aunque los Mavericks a veces puedan parecer empresas menores o no tan tradicionales, su rol disruptivo puede ser muy significativo. La protección de Mavericks, entonces, **no solo se alinea con los objetivos legales de mantener mercados competitivos, sino que también fomenta un entorno en el que la innovación pueda prosperar, generando beneficios en precios, calidad y variedad para los consumidores**. Evitar que las fusiones eliminen Mavericks es clave para preservar un mercado dinámico y competitivo que impulse el progreso tecnológico y la innovación disruptiva, y esto debe tenerse en cuenta bajo la normativa antitrust para promover un bienestar sostenible a largo plazo.

3.2.5 Criterios técnicos para identificar a un maverick

(i) Evidencia conductual

- Series de precios/condiciones que muestren desalineación sistemática respecto del oligopólico.

- Episodios de descuentos iniciados por el candidato y reacciones defensivas de rivales.

- Ruptura o no adhesión a estándares de exclusividad o prácticas maduras del sector.

(ii) Capacidad y escala mínima eficiente

- Infraestructura y/o cartera de clientes suficientes para sostener una estrategia agresiva sin quedar ahogado por costos fijos.

- Liquidez y solvencia para resistir represalias (p. ej., guerras de descuentos o margin squeezes).

- Independencia y gobierno corporativo

- Ausencia de vínculos accionariales o préstamos condicionados a comportamiento "acomodaticio".

- No compartir consejeros, joint ventures o acuerdos verticales con incumbentes que alineen incentivos.

(iii) Incentivos económicos diferenciales

- Horizonte de inversión más largo (dispuesto a sacrificar margen por cuota).

- Estructura de costos distinta (p. ej., logística flexible, base salarial/comercial distinta).

- Estrategia de crecimiento (despliegue de tiendas/estaciones, innovación en contratos).

(iv) Métricas y pruebas útiles (cuant/empírico)

- Evidencia documental: planes internos, correos, minutas comerciales que reflejen intención de competir agresivamente.

3.2.6 Energía y combustibles: por qué el maverick vale "doble"

En energía/combustibles, el maverick genera beneficios económicos y beneficios sistémicos:

- Económicos: disciplina márgenes logísticos, diversifica contratos (menos exclusividades rígidas), introduce eficiencia dinámica (nuevos esquemas de servicio, trazabilidad, mezcla de combustibles).

- Sistémicos: aumenta resiliencia ante choques (sociales, climáticos, geopolíticos), reduce riesgos de dependencia de directorios extranjeros, y mejora la gobernanza de la infraestructura crítica (almacenamiento- poliductos).

En sectores críticos, el maverick no solo mejora precios; reduce riesgos de parálisis por fallas logísticas y baja la probabilidad de "captura coordinada" de facilidades esenciales.

3.2.7 Errores habituales de política de competencia

- Confundir HHI con competencia efectiva: aprobar fusiones porque "sigue habiendo 3–4 actores", sin preguntar si alguno es maverick.

- Confiar en remedios conductuales: códigos de conducta o firewalls no generan incentivos de desviación; la coordinación vuelve.

- Divestir "activos sueltos": vender estaciones sin terminal/almacenamiento o sin liberar exclusividades no crea maverick; crea un "minorista cautivo".

- Ignorar independencia financiera: un "maverick" apalancado por los incumbentes no es maverick.

3.2.8 Cómo crear/preservar un maverick (diseño de remedios)

- Entregar al destinatario una escala mínima eficiente; más una libertad contractual; más acceso a facilidades esenciales; más blindajes de independencia.

- Componentes del paquete: Bundle de activos: cartera de estaciones no atadas más contratos de suministro.

- Liberación de exclusividades: terminación anticipada o opción de salida sin penalidades para un pool mínimo de estaciones.

- Acceso regulado a facilidades esenciales: slots de almacenamiento/descarga, curvas de nominación en poliductos, derechos de paso.

- Covenants de independencia: prohibición de readquisición por incumbentes, no non-compete cruzados, límites a acuerdos de servicios compartidos.

- Suficiencia financiera: capital de trabajo y líneas de crédito confirmadas; no dependencia de financiación condicionada por incumbentes.

- Gobernanza: directorios y equipos directivos sin interlocks con incumbentes; compliance reforzado.

Si el paquete no permite que el destinatario baje precios o cambie reglas sin permiso de incumbentes, no es un maverick.

3.2.9 Interfaz con interés público en sectores críticos

Un maverick firm es el antídoto natural contra la coordinación tácita en mercados concentrados. Su valor excede el conteo de firmas y los promedios de HHI. Él cambia el juego porque rompe la expectativa de acomodación. En combustibles—un sector crítico donde logística e infraestructura son cuellos de botella—preservar o crear un maverick mediante remedios estructurales serios no es opcional, es la vía ortodoxa, eficiente y verificable para proteger la competencia, la resiliencia y, en última instancia, el interés público.

El principio rector para la autoridad es que cuando el mercado está cerrado y la fusión elimina o neutraliza al único potencial disidente, el remedio correcto no es un código de conducta; es un maverick con dientes—activos, acceso, independencia y escala—capaz de disciplinar a los incumbentes desde el día uno.

En este caso, PETROMIL y otras empresas mayoristas nacionales, son esos maverick (s) que hemos indicado.

Veamos otras figuras que apoyan el punto.

3.3 Contestabilidad de mercados (Baumol)

La teoría de la **contestabilidad de mercados**, formulada por Baumol, Panzar y Willig (1982), sostiene que un **mercado será competitivo** no solo por el número de oferentes actuales, sino **por la amenaza creíble de entrada y salida de nuevos rivales**. Incluso un monopolio puede comportarse de manera competitiva si sabe que, ante cualquier intento de elevar precios o restringir condiciones, un entrante puede irrumpir rápidamente y disciplinar el mercado.

En este marco, tres condiciones son esenciales para la contestabilidad:

- **Entrada libre** sin barreras regulatorias o contractuales.

- **Salida sin costos hundidos significativos**, que permita a los entrantes retirarse sin pérdidas irreversibles.

- **Acceso abierto a infraestructura esencial**, de modo que la logística no dependa de incumbentes.

Aplicado al mercado mayorista de combustibles en Colombia, la situación es exactamente la contraria:

- Los **costos hundidos** de construir y asegurar transporte por poliductos son altísimos.

- Los **contratos de exclusividad** con estaciones bloquean el acceso al canal minorista durante años.

- El **control de infraestructura logística** por parte de incumbentes extranjeros impide que un entrante pueda operar de forma independiente.

El resultado es un mercado **no contestable por diseño**, donde la sola amenaza de entrada carece de credibilidad. Los incumbentes saben que no enfrentan disciplina externa y, por tanto, **tienen incentivos estables para la coordinación tácita y la consolidación de un oligopolio extranjerizado**.

La consecuencia regulatoria es clara, en mercados no contestables, el deber de la autoridad de competencia no se agota en contar jugadores, sino en **crear contestabilidad artificial mediante remedios estructurales**. En el caso Primax–Biomax, ello se traduce en:

- Desinversión obligatoria de activos estratégicos.
- Oferta inicial a inversionistas nacionales para garantizar diversidad de incentivos.
- Blindajes que aseguren independencia real del nuevo actor.

En otras palabras, si el mercado no es contestable de manera natural, la **SIC tiene la obligación de hacerlo contestable mediante su intervención estructural**. Este no es un gesto de política industrial, sino la aplicación ortodoxa de los principios de Baumol en un sector estratégico para la economía y la seguridad nacional.

3.4. Essential facilities y cuellos de botella

La **doctrina de las facilidades esenciales** ha sido reconocida de manera reiterada en el derecho comparado como un límite legítimo al poder de mercado. En **MCI v. AT&T** (EE. UU., 1983) y en el caso **Oscar Bronner v. Mediaprint** (UE, 1998), se estableció que quien controla una infraestructura indispensable para competir debe otorgar acceso justo y no discriminatorio a terceros, siempre que dicha infraestructura sea:

- **Indispensable** para entrar o competir en el mercado.

- **Imposible de replicar** en condiciones razonables.

- **Controlada por un reducido número de actores** que pueden excluir rivales.

En el mercado colombiano de combustibles, la aplicación de esta doctrina es directa:

- **Poliductos**: constituyen la columna vertebral del transporte de combustibles en el país. No hay alternativa real de competir sin acceso a esta red.

- **Red logística y contratos de suministro**: permiten conectar la distribución mayorista con el mercado minorista. Si están amarrados en exclusividad, bloquean el acceso de nuevos competidores.

La situación actual es crítica, **estas facilidades están concentradas en un puñado de multinacionales**. Esto convierte a la logística de combustibles en un **cuello de botella estructural**, donde el control de la infraestructura determina quién compite y quién queda excluido.

La integración **Primax–Biomax profundiza este cuello de botella al reforzar la concentración de infraestructura logística en manos de un mismo conglomerado extranjero**. El efecto previsible es un mercado aún más cerrado, donde los actores nacionales carezcan de acceso real a las facilidades indispensables.

El remedio estructural propuesto y requerido adquiere aquí su justificación más clara:

- **Oferta preferente de parte de la infraestructura a inversionistas nacionales**.

- **Cláusulas de acceso abierto y no discriminatorio** a poliductos.

- **Eliminación de exclusividades contractuales** que perpetúan el cierre.

Sin este remedio, la doctrina de las facilidades esenciales demuestra que **el mercado permanecerá cerrado de manera irreversible**. Con el remedio propuesto, en cambio, se restablece **la contestabilidad**, se crea espacio para un **maverick nacional** y se reduce la vulnerabilidad estratégica del país frente a intereses foráneos.

En suma, las facilidades esenciales son el punto neurálgico del mercado, dado que quien controla la logística controla la competencia. Y si el Estado permite que ese control quede aún más concentrado en manos extranjeras, no habrá regulación de precios que pueda compensar la pérdida estructural de pluralidad.

3.5. Eficiencia dinámica vs. estática

La competencia no se evalúa solo en términos de eficiencia estática (asignación eficiente de recursos en el presente), sino también en su capacidad de generar **eficiencia dinámica**, tales como, innovación, adaptación y sostenibilidad en el tiempo.

La narrativa tradicional de las integraciones sostiene que las economías de escala generan eficiencias estáticas, como, reducción de costos, mejora logística. Sin embargo, la experiencia colombiana en combustibles muestra lo contrario. **Décadas de concentración extranjera no han producido innovación relevante en modelos de distribución ni mejoras en la oferta al consumidor**. Persisten **contratos de exclusividad rígidos y escasa diversificación energética**.

Un **actor nacional con incentivos distintos podría introducir innovación en servicio, diversificación en energías limpias y reinversión local**. Por ello, el remedio estructural propuesto no sacrifica eficiencia, por el contrario, lo promueve porque garantiza **eficiencia dinámica frente a la mera repetición de estructuras ineficientes**.

Las categorías antitrust comentadas ofrecen un marco convergente:

- Oligopolio y coordinación tácita: la integración acentúa riesgos colusorios.

- Maverick firm: solo un actor nacional puede romper esa dinámica.

- Contestabilidad: las barreras de entrada hacen indispensable un remedio.

- Essential facilities: la concentración de infraestructura exige abrir cuellos de botella.

- Eficiencia dinámica: el remedio asegura innovación y resiliencia.

Cada categoría, por sí sola, **justificaría la imposición de un condicionamiento estructural** como el propuesto. En conjunto, forman una evidencia contundente, consistente, en el ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales, no como privilegio, sino la única medida capaz de restaurar la competencia, preservar la soberanía económica y garantizar un mercado dinámico y plural.

Pasemos ahora a argumentar el agravante que se presenta en este caso, como es la seguridad nacional que depende en un porcentaje muy alto del mercado de combustible.

3.6 Seguridad nacional y competencia

Lo que se ha mencionado es que este documento contiene la teoría de maverick firm, sumado a otros factores, que por sí solos son la esencia fundamental del derecho antitrust que permite por si sola la entrada del condicionamiento estructural que se solicita en defensa de la industria nacional y de la competencia en el mercado. Sin embargo, **existe un agravante que permite observar la dimensión adicional del problema, como es el riesgo de seguridad nacional y su relación con el derecho antitrust**.

3.6.1 La seguridad nacional y los mercados

La seguridad nacional y la competencia han sido tradicionalmente analizadas en esferas separadas. La primera como dominio de la geopolítica y la defensa, la segunda como campo técnico de la economía y el derecho. Sin embargo, la experiencia internacional y las directrices de organismos multilaterales han demostrado que, en sectores críticos —energía,

telecomunicaciones, transporte, datos—, **estas dos dimensiones se entrelazan de manera inevitable**. El caso de la integración Primax–Biomax debe ser entendido desde esa doble óptica. Lo que está en juego no es únicamente la concentración en el mercado, sino la capacidad del Estado colombiano de garantizar su soberanía y su resiliencia estratégica.

En EE. UU., la protección de sectores estratégicos ha sido una constante, incluso en un país que históricamente ha defendido el libre mercado. El ejemplo de Qualcomm (2018) es ilustrativo, dado que el Comité de Inversión Extranjera (CFIUS) bloqueó la adquisición de la compañía por Broadcom al considerar que el liderazgo tecnológico en semiconductores era esencial para la seguridad nacional, lo cual fue impulsado por la primera administración del Presidente Trump. De igual manera, la Ley de Producción de Defensa (Defense Production Act) otorga al Ejecutivo amplias facultades para dirigir la producción de insumos estratégicos en tiempos de crisis. El mensaje es claro. La competencia es deseable, pero nunca a costa de la autonomía nacional.

La UE, a pesar de ser un espacio que promueve la integración y la competencia transfronteriza, ha desarrollado mecanismos de blindaje para sus industrias críticas. El concepto de "European Champions" —grandes conglomerados industriales con apoyo político y normativo— refleja la idea de que en sectores como energía, o telecomunicaciones, se requieren jugadores fuertes que garanticen soberanía frente a actores externos. Casos como Siemens–Alstom (2019) muestran que, incluso en integraciones internas, la Comisión Europea ha bloqueado operaciones si percibe riesgos de pérdida de control estratégico. En otros sectores han acudido a la figura de "Campeones Nacionales", como, por ejemplo, con el chatbot Le Chat, que fue lanzado por el presidente Macron en el año 2025, donde expuso la figura de campeón nacional.

China ofrece el ejemplo más contundente de articulación entre seguridad nacional y política de competencia. Bajo la estrategia de los "national champions", el Estado reserva sectores como petróleo, telecomunicaciones, energía y datos para empresas nacionales, excluyendo o limitando la entrada extranjera. La clasificación de industrias en listas de "prohibidas" o "restringidas" refleja una visión donde la competencia existe, pero siempre subordinada al interés estratégico del país. En el caso del petróleo y la energía, las empresas chinas no solo

gozan de protección, sino que reciben un mandato expreso de expansión global, reforzando el poder del Estado en la arena internacional.

En América Latina, México ofrece un precedente inmediato. La reforma energética de 2013 abrió parcialmente el sector, pero al mismo tiempo mantuvo un núcleo de control estatal a través de Pemex y de restricciones legales a la inversión extranjera en áreas consideradas de soberanía. En la práctica, los reguladores mexicanos han entendido que el petróleo y los combustibles son más que un mercado; **son un símbolo de independencia nacional y una herramienta de política fiscal y de seguridad**.

3.6.2 Seguridad nacional como agravante en el análisis antitrust

El concepto de agravante es clave. La seguridad nacional no convierte por sí sola una integración en ilegal; lo que hace es elevar la gravedad del riesgo competitivo cuando la operación involucra sectores estratégicos. Una concentración que en otro mercado podría considerarse tolerable, en combustibles adquiere un nivel de riesgo cualitativamente superior.

La lógica es sencilla. La pérdida de pluralidad en un mercado de combustibles no solo afecta precios o contratos; afecta la capacidad del Estado para funcionar en tiempos de crisis, movilizar a sus Fuerzas Armadas, garantizar el transporte de alimentos y sostener su sistema fiscal. Así lo entendieron EE. UU. con Qualcomm, la UE con sus campeones industriales, China con su estrategia de exclusiones y México con la protección de Pemex.

En el caso colombiano, donde más del 84% de la logística mayorista ya se encuentra en manos extranjeras, la integración Primax–Biomax no es simplemente un riesgo de concentración, además, es un factor que profundiza la dependencia estratégica de decisiones externas. Esa **vulnerabilidad** constituye un agravante que obliga a la SIC a **aplicar la máxima severidad en su evaluación**.

3.6.3 Aplicación al caso colombiano

El artículo 334 de la Constitución **autoriza al Estado a intervenir en la economía para proteger sectores estratégicos.** En combustibles, esta intervención no es una opción, es un deber. El hecho de que Ecopetrol siga siendo el único productor no elimina el riesgo, en la medida que **la logística, que asegura que la gasolina llegue a los consumidores, está capturada por multinacionales**.

La experiencia comparada muestra que las grandes economías no dudan en imponer condicionamientos estructurales o en bloquear operaciones cuando la seguridad nacional está en juego. Colombia, como Estado soberano, no puede conformarse con un estándar inferior.

Por ello, la solución no es aceptar la integración bajo condiciones conductuales, **sino imponer un remedio estructural claro: el ofrecimiento previo de activos en venta a inversionistas nacionales.** Esta medida es la aplicación moderna de la doctrina antitrust adaptada a sectores críticos. Su objetivo es doble: (i) garantizar que exista al menos un competidor nacional fuerte y (ii) reducir la vulnerabilidad estratégica del país.

3.6.4 Importancia de los combustibles líquidos en la economía y la soberanía

En un mundo que busca transitar hacia energías limpias, la paradoja persiste, en cuanto que los combustibles líquidos —gasolina y diésel— **siguen siendo el oxígeno de las economías contemporáneas**. Ninguna cadena productiva, ninguna red de transporte, ningún aparato militar podría sostenerse sin ellos. Colombia no es la excepción. En un país con geografía montañosa, dependencia del transporte terrestre y una economía aún basada en sectores primarios, la gasolina y el diésel no son simplemente bienes de consumo, son insumos estratégicos que sostienen el funcionamiento de la sociedad.

3.7 Insumo esencial transversal

La gasolina y el diésel atraviesan **toda la economía**. En transporte urbano y de carga, son imprescindibles; en la agricultura mecanizada, permiten que la maquinaria funcione; en minería e industria, alimentan procesos productivos y logísticos; en comercio, determinan los costos de distribución. Incluso en la generación de energía eléctrica en zonas no interconectadas, los combustibles líquidos son la base de la continuidad del servicio.

Su carácter transversal significa que cualquier perturbación —un alza súbita de precios, una escasez en la oferta, un conflicto logístico— **repercute en cascada sobre la economía**. La gasolina no es un producto más en la canasta, **se convierte en el eslabón que conecta los sectores entre sí.**

3.7.1 Impacto macroeconómico y fiscal de la integración

3.7.1.1 Escenario macro

Desde una perspectiva estrictamente macroeconómica, es importante precisar que la operación de integración no modifica de manera inmediata la inflación ni el recaudo tributario asociado a los combustibles líquidos.

Ello obedece a dos razones estructurales:

- Ecopetrol mantiene el monopolio en la producción y el suministro mayorista de gasolina y diésel.

- El precio final de los combustibles está parcialmente regulado por el Ministerio de Minas y Energía y el Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC).

En consecuencia, independientemente de si los activos de Biomax son adquiridos por una multinacional extranjera o por inversionista nacional, el volumen de venta al consumidor y la base gravable de los tributos (sobretasa, IVA, impuesto al carbono) **permanecen**

constantes. El **recaudo fiscal bruto no se altera**, **ni tampoco el IPC** reacciona automáticamente a la integración.

Sin embargo, esta neutralidad aparente en las cifras inmediatas **no implica ausencia de riesgos estructurales**. La diferencia radica en tres aspectos esenciales:

- Destino de las rentas: si la logística queda en manos de multinacionales, buena parte de las utilidades se repatria a las casas matrices; **si un actor nacional participa como comprador de esos activos y los explota económicamente**, esas rentas permanecen en el país y pueden reinvertirse en infraestructura y empleo.

- Resiliencia fiscal: una mayor concentración extranjera incrementa la posibilidad de que aumenten los costos logísticos, **presionando al Estado a cubrirlos vía FEPC**. Este subsidio erosiona el beneficio neto de los tributos recaudados.

- Soberanía macroeconómica: aunque el recaudo inmediato sea el mismo, la vulnerabilidad estratégica cambia. Un mercado controlado en su totalidad por extranjeros expone al país a decisiones corporativas tomadas fuera de sus fronteras, con efectos potenciales sobre estabilidad fiscal y política económica.

Por tanto, el argumento central no es que la integración modifique hoy la inflación o el recaudo, **sino que incrementa la fragilidad macro y fiscal en el mediano plazo**. La estructura resultante define si las rentas del sector se quedan en Colombia, si el Estado mantiene margen para sostener su política de estabilización y, en última instancia, si la Nación preserva autonomía en un sector que impacta la economía en su conjunto.

3.7.1.2 Impacto fiscal indirecto: presión sobre el FEPC y socialización de rentas

El **Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC)** cumple un papel esencial para suavizar la volatilidad internacional de los combustibles y proteger al consumidor final. Sin embargo, cuando la logística mayorista se encuentra concentrada en pocos operadores extranjeros, la presión sobre el FEPC se incrementa artificialmente. Una

menor pluralidad de actores implica mayores márgenes logísticos, menos eficiencia en la distribución y, en consecuencia, un mayor esfuerzo fiscal para sostener el subsidio. El resultado es que las rentas terminan capturadas por conglomerados foráneos, mientras que el costo se socializa entre los contribuyentes colombianos vía impuestos o deuda pública. Esta externalidad fiscal demuestra que la competencia en la logística no solo protege al consumidor, sino también la sostenibilidad de las finanzas públicas.

3.7.2 Comparación internacional: combustibles como infraestructura crítica

El mundo desarrollado lo tiene claro. La energía y los combustibles son infraestructura crítica.

- En Estados Unidos, el Departamento de Seguridad Nacional clasifica al sector energético como pilar de la seguridad nacional

- En la Unión Europea, la Directiva de Infraestructuras Críticas obliga a los Estados miembros a proteger instalaciones energéticas frente a amenazas externas

- En China, el petróleo y los combustibles forman parte de los sectores “restringidos” a la inversión extranjera, reservados para empresas nacionales estratégicas.

- En México, la Constitución reconoce los hidrocarburos como patrimonio de la Nación y limita la inversión foránea en ciertos segmentos.

El mensaje es uniforme. Ningún país entrega a actores extranjeros el control total de su logística de combustibles sin poner en riesgo el desarrollo de sus mercados.

Cuando se analiza el papel de los combustibles líquidos en la economía, suele pensarse en la producción, guerras por el control del petróleo, crisis de la OPEP, revoluciones que cierran refinerías. Sin embargo, la experiencia internacional demuestra que la logística y la distribución —es decir, cómo el combustible llega efectivamente a los consumidores— puede ser tan crítica como la producción misma. Aun con suficiente oferta, un fallo en la logística puede paralizar economías enteras.

Por ejemplo:

- Huracán Katrina (2005, Estados Unidos). El huracán destruyó parte de la infraestructura de refinación y transporte en la Costa del Golfo. No faltaba petróleo crudo, pero sí capacidad de llevar gasolina y diésel a los mercados. En cuestión de días, varias ciudades enfrentaron escasez, colas en estaciones y aumentos súbitos de precios. La economía estadounidense, acostumbrada a un suministro estable, comprobó que la logística de distribución era un punto vulnerable de seguridad nacional

- Ecuador (2019): bloqueos por protesta social En Ecuador, el retiro de subsidios a los combustibles desencadenó una ola de protestas. Aunque la producción de derivados continuaba, los bloqueos de carreteras impidieron el transporte de gasolina y diésel hacia las principales ciudades. El transporte público se detuvo, los mercados de alimentos colapsaron y el comercio se paralizó. El impacto económico no vino de la falta de producción, sino de la interrupción logística

- Francia (2018–2019): los "chalecos amarillos". El movimiento social se originó por un alza fiscal en los combustibles. No se trataba de escasez productiva, sino de un problema de acceso y costo logístico al consumidor. El alza desató una reacción social que terminó bloqueando carreteras y estaciones, con pérdidas económicas millonarias. La gasolina se convirtió en detonante de una crisis política y económica.

- Colombia (2021): paro nacional. Durante el paro, los bloqueos a poliductos y carreteras generaron desabastecimiento de gasolina en ciudades como Cali y Popayán. El transporte público y de carga quedó paralizado, el comercio cerró y los precios de bienes básicos se dispararon. Ecopetrol seguía produciendo, pero sin logística de distribución el combustible no llegaba a los surtidores. Fue un recordatorio interno de que la economía puede detenerse por un cuello de botella logístico.

Estos ejemplos revelan un patrón, y es que **los mercados de combustibles son altamente vulnerables a fallas logísticas**. No basta con tener petróleo ni con producir gasolina; **si la**

logística mayorista y la distribución minorista fallan o se concentran en pocas manos, la economía entera se paraliza.

Para Colombia, donde la producción está garantizada por Ecopetrol pero la logística está 84% en manos extranjeras, **la vulnerabilidad es evidente**. Cualquier choque —decisiones corporativas externas, bloqueos sociales, catástrofes naturales— puede traducirse en escasez inmediata.

Por eso, asegurar la presencia de un actor nacional fuerte en la logística no es un capricho, **sino un imperativo de soberanía económica**. Es la única manera de garantizar que, en situaciones de crisis, **exista capacidad interna para mantener el suministro y proteger la continuidad del aparato productivo, el transporte y la vida social**.

Según lo dicho, en Colombia, los combustibles líquidos son simultáneamente:

- Un insumo transversal que sostiene todas las cadenas productivas.
- Una variable macroeconómica que condiciona inflación y política monetaria.
- Un multiplicador de productividad en los sectores empresariales.
- Un activo de seguridad nacional, sin el cual se paraliza la defensa y la vida social.
- Infraestructura crítica, que el mundo entero protege con celo soberano.
- Un recurso histórico de poder, que ha decidido guerras y crisis globales.

Como se puede observar la dependencia económica de una Nación al mercado de combustible es total y, en ese sentido, una logística que esté en cabeza en un 84% en multinacionales, deja la economía colombiana dependiendo de intereses foráneos, lo cual amerita, para un mercado competido, el des escalamiento de dicha situación estructural.

4. Contexto del mercado colombiano de combustibles

Colombia produce su propia gasolina a través de Ecopetrol, pero la logística mayorista, poliductos, estaciones— está en manos de un oligopolio extranjero. El resultado es paradójico. Un país con producción nacional, pero con distribución colonizada. Este capítulo muestra con cifras que la competencia es aparente y que el mercado mayorista está sellado para actores nacionales.

El examen de la integración Primax–Biomax requiere un análisis del mercado que vaya más allá de simples cifras. Se trata de un sector estratégico cuya configuración actual combina tres rasgos críticos: producción estatal, logística mayorista extranjerizada y barreras estructurales de entrada. En este marco, el remedio estructural de oferta inicial de activos en venta a un inversionista nacional no es una alternativa, sino una necesidad.

4.1 Producción nacional: rol de Ecopetrol

La producción de combustibles líquidos en Colombia está en manos de un solo actor, que es Ecopetrol, empresa de mayoría estatal. Con sus refinerías en Barrancabermeja y Cartagena, asegura el suministro de gasolina y diésel para el mercado interno.

Este monopolio estatal en la producción garantiza estabilidad, pero también delimita el alcance de la competencia. **La pluralidad no se juega en la producción** —donde el Estado mantiene control soberano—, **sino en la logística mayorista y la distribución minorista, donde participan actores privados**.

Conexión al remedio: dado que Ecopetrol ya asegura la producción, **la competencia efectiva depende de diversificar la logística**. Sin un actor nacional fuerte, esa pluralidad se extingue.

4.2 Regulación de precios: MinMinas y FEPC

El precio de los combustibles en Colombia está parcialmente regulado. El Ministerio de Minas y Energía fija un precio de referencia y el Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC) amortigua choques internacionales.

Este esquema protege al consumidor, pero traslada riesgos al fisco. Cualquier ineficiencia logística —márgenes excesivos, concentración, contratos de exclusividad— **termina pagándose con subsidios estatales**.

Conexión al remedio: permitir que la logística quede 84% en manos extranjeras significa que **el FEPC subsidia indirectamente utilidades repatriadas**. Garantizar un actor nacional vía condicionamiento reduce esa fragilidad.

4.3 Estructura mayorista: cuellos de botella logísticos

El mercado mayorista de combustible en Colombia es altamente concentrado en pocos, Veamos:

Mayorista	% Part 2025
Organización Terpel S.A.	42,0%
Primax Colombia S.A.	20,8%
Chevron Petroleum Company	10,1%
Biomax	8,2%
Petróleos Del Milenio S.A.S. - Petromil S.A.S.	4,8%
Zeuss Sas	3,2%
Petrobras Colombia Combustibles S.A.	2,5%
Distribuidora De Combustibles Discom S.A.S.	2,0%
Cooperativa Multiactiva De Pimpineros Del Norte - Coomulpinort	1,3%
Puma Energy Colombia Combustible Sas	1,0%
C.I. Ecospetroleo S.A.	1,0%
Cooperativa Ayatawacoop	0,9%

Plus Mas Energy S.A.S	0,6%
Marketing Oil Company Sas	0,4%
Distribuidora De Combustibles Wayuu Sas	0,4%
Petrodecol S.A.	0,3%
Zapata Y Velasquez S.A.	0,2%
P Y B Petróleos Y Biocombustibles S.A.S.	0,1%
Comercializadora Proxxon S.A.	0,1%
Total	**100%**

Información a corte del 1er trimestre de 2025, Elaboración propia con base a informes del mercado de combustibles líquidos en Colombia que genera la Coordinación Económica de COMCE-SOLDICOM, usando como fuente los datos de Sicom. Fuentes: Cálculos Propios Inteligencia de Negocios Petromil.

- https://fondosoldicom.com/informes-economicos/
- https://comcecolombia.com/2025/04/10/informe-de-ventas-mercado-de-combustibles-liquidos-en-colombia-primer-trimestre-2025/

El mercado mayorista depende de tres pilares:

- Transporte y poliductos: facilidades esenciales sin las cuales ningún competidor puede abastecerse.

- Contratos de exclusividad con estaciones: instrumentos que amarran al minorista a una marca, bloqueando movilidad competitiva.

En Colombia, **estos tres elementos están concentrados en un pequeño grupo de multinacionales**, lo que configura verdaderos cuellos de botella.

Conexión al remedio: la única manera de abrir estos cuellos de botella es obligar a desinvertir activos logísticos, **con prioridad en la venta de ellos para inversionistas nacionales**. Sin ello, **el acceso sigue clausurado**.

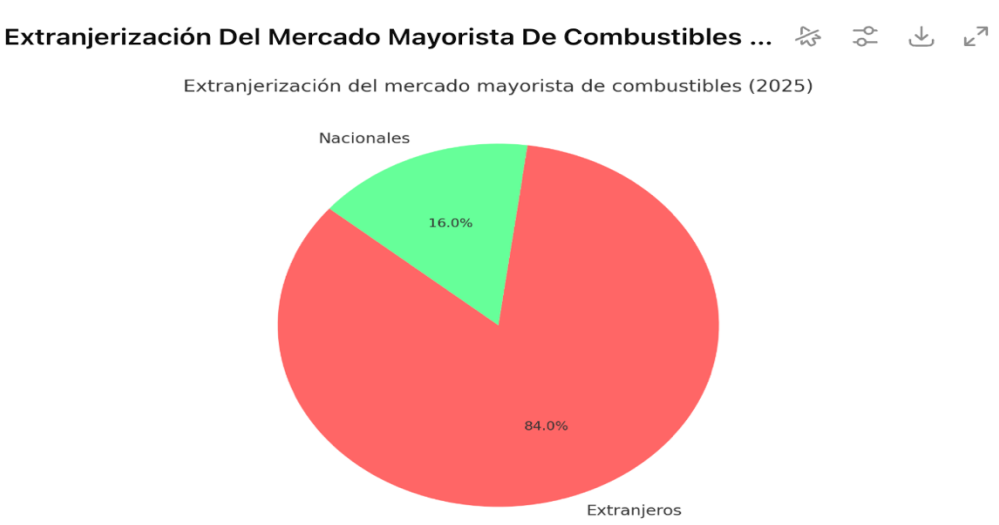
4.4. Participación de mercado: extranjerización superior al 84%

La extranjerización de la logística es un hecho incontrovertible:

Mayorista	% Part 2025
Organización Terpel S.A.	42,0%
Primax Colombia S.A.	20,8%
Chevron Petroleum Company	10,1%
Biomax	8,2%
Petrobras Colombia Combustibles S.A.	2,5%
Puma Energy Colombia Combustible SAS	1,0%
Total	**84,6%**

Fuentes: Cálculos Propios Inteligencia de Negocios Petromil.

- https://fondosoldicom.com/informes-economicos/
- https://comcecolombia.com/2025/04/10/informe-de-ventas-mercado-de-combustibles-liquidos-en-colombia-primer-trimestre-2025/



- Terpel (Copec, Chile) domina más del 42%.

- Primax (Enap, Perú) y Shell–Texaco completan la mayoría, para sumar el 84% de participación en el control de la logística de combustible en Colombia.

- Petromil es un jugador nacional, con participación reducida (4%), sumado a otras empresas mayoristas nacionales.

Con esas cifras, el índice Herfindahl–Hirschman (HHI) ya ubica al mercado en un nivel de alta concentración extranjera. Con la integración Primax–Biomax, el HHI se mantiene igual en cuanto al resultado en manos de actores extranjeros, confirmando un oligopolio de facto. Sin embargo, reduce el número de actores, y concentra al segundo participe del mercado. **Pensamos no ser necesario un estudio robusto de HHI, dado la configuración clara de mercado**, sean las variables de mercado que se usen para su elaboración. Sin embargo, presentamos estas cifras y análisis de HHI:

El análisis de la operación Primax–Biomax no puede desligarse de la métrica estándar que utilizan las principales autoridades de competencia en el mundo, como lo es el Índice de Herfindahl–Hirschman (HHI). Esta herramienta, empleada por la Federal Trade Commission (FTC) en Estados Unidos, la Comisión Europea y organismos de la OCDE, mide la concentración de un mercado sumando el cuadrado de las participaciones de cada empresa. Cuanto mayor es el HHI, menor es la rivalidad efectiva.

De acuerdo con los lineamientos internacionales, se considera:

- Mercado moderadamente concentrado: HHI entre 1.500 y 2.500.
- Mercado altamente concentrado: HHI superior a 2.500.
- Además, cualquier fusión que genere un aumento superior a 200 puntos en un mercado concentrado es vista con sospecha de afectar sustancialmente la competencia.

El HHI actual, se describe con las participaciones de mercado reportadas al primer trimestre de 2025 —Terpel (42,0%), Primax (20,8%), Chevron (10,1%), Biomax (8,2%), Petromil (4,8%) y otros menores (14,1%)—, el HHI asciende a 2.588.

Esto significa que el mercado colombiano de combustibles líquidos ya se encuentra en la categoría de altamente concentrado, incluso antes de cualquier integración.

El HHI post-integración Primax–Biomax, si se consolida la operación, la nueva entidad alcanzaría una cuota conjunta de 29,0%. El HHI se elevaría a 2.929, lo que implica un incremento de +341 puntos.

Este resultado, en los estándares internacionales, constituye una alerta roja: un aumento de más de 200 puntos en un mercado altamente concentrado se presume como una reducción sustancial de la competencia. En Estados Unidos o Europa, esta cifra bastaría para imponer desinversiones obligatorias o incluso para bloquear la operación.

En términos prácticos, la integración transforma al mercado en un duopolio extranjero; donde tendrían, Terpel con 42% y Primax–Biomax con 29%, mientras que el resto de actores, incluidos Chevron, Petromil y pequeños jugadores, quedan relegados a un rol marginal. El HHI calculado en este escenario coincide con el del post-integración (2.929), confirmando que la rivalidad efectiva se reduce a dos conglomerados coordinables.

Si se agrupan las cuotas por nacionalidad, el panorama es aún más crítico:

- Extranjeros (Terpel, Primax, Chevron, Biomax y otros foráneos): 84%.
- Nacionales (fundamentalmente Petromil): 16%.

El HHI en este escenario binario alcanza 7.312, lo que refleja que, más allá de los múltiples nombres, el mercado colombiano funciona como un monopolio extranjero de facto, con un apéndice nacional marginal.

Conclusión del análisis HHI

Los cuatro escenarios confirman lo que la evidencia narrativa ya anticipaba. El mercado colombiano de combustibles líquidos es altamente concentrado, crecientemente extranjerizado y estructuralmente cerrado. La integración Primax–Biomax no solo refuerza esta concentración, sino que empuja los indicadores por encima de los umbrales que, en la práctica internacional, justifican bloqueos o remedios estructurales severos.

En este contexto, la imposición de un condicionamiento estructural con prioridad a inversionistas nacionales no es una innovación ni un proteccionismo disfrazado; es la única medida compatible con la ortodoxia antitrust mundial para restaurar la pluralidad y garantizar la soberanía energética del país.

En resumen:

- HHI actual: 2.588 → mercado ya altamente concentrado.
- HHI post-integración: 2.929 → aumento de +341 puntos, umbral de alarma global.
- Escenario duopolio: 2.929 → confirma que el mercado quedaría dominado por dos conglomerados.
- Extranjeros vs. Nacionales: 7.312 → evidencia que el mercado es, de facto, un monopolio extranjero con un apéndice nacional.

Conexión al remedio: sin oferta obligatoria de los activos en venta hacia un inversionista nacional, antes de la venta a un inversionista extranjero, **la operación cierra cualquier espacio de pluralidad, y soberanía económica; la presencia del maverick firm es fundamental.**

4.5 Evolución histórica: de control nacional a extranjerización

En un principio la distribución estaba en manos de empresas colombianas. El proceso de apertura económica de 1991 y la ola de adquisiciones extranjeras transformaron

radicalmente la estructura, así, las marcas locales desaparecieron y fueron absorbidas por conglomerados regionales y globales.

El resultado es una pérdida de soberanía en la logística. Ecopetrol sigue produciendo, pero **la llave de la distribución** —el acceso al surtidor— **está dominada por capital extranjero.**

Conexión al remedio: la integración Primax–Biomax marca el punto de quiebre. O se consolida la extranjerización definitiva, **o se corrige mediante un remedio estructural que devuelva pluralidad al mercado.**

4.6. Barreras de entrada y salida: un mercado cerrado

En teoría de competencia, **la contestabilidad de un mercado depende de la facilidad con la cual nuevos competidores pueden ingresar y salir**. Cuando existen barreras significativas, el mercado se vuelve cerrado, y los incumbentes pueden ejercer poder de mercado sin temor a la entrada de rivales.

El mercado colombiano de combustibles es un ejemplo paradigmático de cierre estructural. La literatura antitrust identifica cuatro tipos principales de barreras, todas presentes en este sector: **inversiones hundidas, exclusividades contractuales, regulación favorable a incumbentes y economías de escala**. Veamos cada una:

4.6.1 Inversiones hundidas

Las inversiones hundidas son aquellas que, una vez realizadas, no pueden recuperarse si el proyecto fracasa. En combustibles, hablamos de:

- Poliductos: inversiones de carácter estratégico, con costos de construcción y mantenimiento altísimos.

- Estaciones de servicio: miles de puntos físicos, cada uno con requisitos regulatorios, ambientales y de seguridad.

El problema es que estas inversiones, una vez hechas, no tienen valor alternativo. No se pueden convertir en otro negocio si la entrada fracasa. El riesgo de hundimiento desalienta a nuevos entrantes, salvo que cuenten con tamaño y respaldo equivalentes al de los incumbentes.

En un mercado así, la única vía de entrada real es a través de la transferencia de activos ya existentes. Por eso, un remedio estructural que obligue a ofrecer primero a un nacional es el mecanismo lógico para superar la barrera.

4.6.2 Exclusividades contractuales

La práctica dominante en Colombia es que los mayoristas firmen contratos de largo plazo con estaciones de servicio, obligándolas a vender exclusivamente su marca.

Estos contratos:

- Bloquean la movilidad de minoristas hacia otros proveedores.

- Crean dependencia financiera, porque muchos incluyen créditos o facilidades otorgadas por el mayorista.

- Estructuran redes cerradas de distribución.

El resultado es que, aunque un nuevo actor construyera terminales o importara combustible, no tendría estaciones independientes para venderlo. Las exclusividades funcionan como una muralla invisible que asegura la fidelidad de la red minorista a los incumbentes.

Aquí, de nuevo, la única manera de liberar espacio competitivo es que los activos sean ofrecidos a un actor nacional. Sin esa apertura, el mercado seguirá amarrado a la disciplina de los contratos de exclusividad.

4.6.3 Regulación favorable a incumbentes

El régimen colombiano exige a los mayoristas requisitos técnicos y financieros elevados para operar, como es, capital mínimo, garantías de abastecimiento, cumplimiento de normas ambientales y de seguridad industrial. En principio, estas exigencias buscan proteger al consumidor. En la práctica, sin embargo, refuerzan el dominio de los incumbentes:

- Empresas establecidas, con respaldo internacional, cumplen con holgura.

- Actores nacionales, con menor escala, enfrentan un umbral de entrada casi inalcanzable.

- El regulador rara vez diseña programas diferenciados para facilitar la entrada de nuevos competidores.

Este fenómeno es un clásico de la teoría antitrust: la regulación, aunque neutral en apariencia, se convierte en una barrera de entrada que perpetúa la concentración.

Solo un remedio estructural que obligue a transferir activos operativos ya habilitados —con licencias, contratos y permisos vigentes— puede compensar este sesgo regulatorio.

4.6.4 Economías de escala

En la distribución de combustibles, las economías de escala son determinantes:

- Quien controla grandes volúmenes reduce costos logísticos.

- Con y poliductos propios, puede abastecer regiones a menor costo marginal.

- Con una red extensa de estaciones, aprovecha eficiencias en transporte y almacenamiento.

Esto significa que un nuevo entrante no puede crecer poco a poco. Debe entrar con una escala suficiente para competir desde el inicio, lo que eleva exponencialmente los costos de entrada.

En ausencia de un remedio, ningún actor nacional puede reunir esa escala inicial. Por eso, el ofrecimiento de activos en desinversión a un nacional es el único medio de dotarlo de volumen competitivo.

4.6.5 Barreras de salida

Además de las barreras de entrada, el mercado presenta barreras de salida:

- Alta inversión irrecuperable en estaciones.
- Contratos de exclusividad de largo plazo.
- Regulación estricta en materia ambiental que encarece el desmonte de infraestructura.

Estas barreras hacen que, una vez instalado, un actor no pueda retirarse sin pérdidas significativas. Esto, paradójicamente, fortalece la disciplina oligopólica, dado que los incumbentes saben que nadie se arriesgará a entrar si salir es casi imposible.

4.6.6 Efecto de cierre para actores nacionales

El conjunto de estas barreras **configura un mercado cerrado**. Un actor nacional como Petromil puede tener voluntad de expansión, pero no puede crecer orgánicamente:

- Romper exclusividades con estaciones es casi imposible.
- Cumplir regulaciones de escala global es financieramente desproporcionado.

- Entrar sin volumen crítico es condenarse a pérdidas.

El efecto es claro. **Los nacionales están bloqueados, los extranjeros consolidan su control, y el mercado carece de pluralidad**.

Conexión al remedio estructural: La teoría y la práctica antitrust coinciden en que los mercados con barreras insalvables, la única manera de restaurar competencia es mediante remedios estructurales de desinversión. En este caso, el condicionamiento debe incluir el ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales, de modo que los activos no terminen recomprados por otro extranjero, para que así un nacional opere en condiciones reales de rivalidad.

Sin este remedio, el mercado colombiano seguirá siendo un oligopolio extranjero blindado por barreras de entrada. Con él, se abre la única vía creíble para crear un competidor nacional que discipline el mercado, reduzca riesgos de coordinación y fortalezca la soberanía.

4.7. Actores nacionales y la necesidad de un o unos maverick

En un mercado altamente concentrado como el colombiano de combustibles líquidos, como ya se indicó, la entrada de nuevos competidores no es realista a través de crecimiento orgánico que permitan ser un competidor. Las barreras estructurales de entrada — inversiones hundidas, exclusividades contractuales, regulación exigente y economías de escala— clausuran la posibilidad de que un actor nacional pueda escalar sin un punto de apoyo inicial.

Frente a este cierre, la política de competencia moderna reconoce la importancia de preservar o facilitar la existencia de los maverick firm, que son competidores con **incentivos distintos al de los incumbentes**, que discipline al oligopolio y dinamice el mercado. La literatura antitrust subraya que la presencia de un maverick es uno de los elementos más efectivos para reducir riesgos de coordinación tácita en estructuras oligopólicas.

4.7.1 Potenciales inversionistas nacionales

El condicionamiento estructural de la operación Primax–Biomax debe incluir, de manera expresa, que los activos sean ofrecidos inicialmente a inversionistas nacionales con capacidad técnica y financiera suficiente. Esta fórmula asegura tres objetivos:

- Pluralidad de oferentes: se evita que los activos circulen entre incumbentes extranjeros.

- Contestabilidad del mercado: se crea una amenaza creíble de competencia en precio y servicio.

- Eficiencia dinámica: se favorece un competidor con incentivos de reinversión local y de innovación en modelos de distribución.

4.7.2 Petromil como ejemplo natural de elegibilidad

4.7.2.1 Datos de Petromil

Entre los actores nacionales, Petromil sobresale como ejemplo concreto que reúne las condiciones mínimas:

- Participación comprobada: mantiene cuota de mercado relevante, especialmente en la Costa Atlántica y en corredores estratégicos.

- Solidez financiera: ha demostrado capacidad de apalancar inversiones y mantener estabilidad operativa en un mercado adverso.

- Historial de expansión: en los últimos años ha incrementado su cobertura y ha manifestado públicamente interés en crecer, siendo muy difícil entrar en zonas donde existe gran poder de mercado de las competidoras multinacionales.

Petromil es una empresa 100 % de capital colombiano. No responde a juntas directivas en el extranjero ni a intereses de grupos transnacionales. Esta condición, que podría parecer anecdótica, tiene una trascendencia estratégica en el análisis antitrust, dado que **su independencia asegura que no esté alineada con los incentivos de coordinación tácita de los grandes incumbentes extranjeros**.

En un mercado donde más del 85 % de la participación mayorista está en manos foráneas, **la existencia de un operador con capital nacional no es un dato marginal**, sino una **condición estructural para preservar pluralidad de incentivos y, en consecuencia, competencia efectiva**.

Petromil no es un actor "de papel". Su infraestructura muestra que **ha alcanzado lo que en teoría de la competencia se denomina escala mínima eficiente, es decir, el conjunto de activos que le permiten competir en igualdad de condicione**s logísticas con los incumbentes:

- 450 estaciones de servicio activas en 18 departamentos, una red que le otorga presencia territorial.

- Capacidad logística: transporte por medio de Transoil, gasoducto virtual para gas y operaciones marítimas.

En antitrust, disponer de facilidades propias es crucial. Los pequeños jugadores sin infraestructura dependen de los incumbentes para acceder a poliductos, quedando atrapados en el cuello de botella logístico. Petromil, en cambio, ha invertido durante décadas **para romper parcialmente esa dependencia**. Aun así, **su crecimiento se ha visto limitado,** lo que confirma la paradoja del mercado, puesto que **incluso con infraestructura propia, un nacional apenas alcanza 5 %, lo que revela el poder de las barreras estructurales**.

Actualmente, Petromil ostenta una participación del 4,8 % en el mercado mayorista. Frente a Terpel (42 %), Primax (20,8 %) y Biomax (8,2 %), Petromil es el único nacional con cuota

significativa. En el retail, suma alrededor de 4,2 % en estaciones aliadas y 0,6 % en operación directa.

A primera vista, podría parecer un número pequeño. Sin embargo, en análisis de competencia el dato es revelador. Que refleja que después de más de 30 años, ningún nacional ha superado ese umbral. Existen decenas de jugadores marginales con 1 o 2 %, **pero ninguno con capacidad de disciplinar al oligopolio**.

En teoría industrial, esto se interpreta como **un mercado con "muchos nombres, pero pocos competidores": variedad aparente, competencia ilusoria**.

Los estados financieros de Petromil muestran un patrimonio neto positivo, balances auditados y líneas de crédito abiertas en bancos nacionales. **Esto implica que tiene la capacidad de apalancar adquisiciones de activos desinvertidos en una operación de integración**.

Aquí conviene hacer una precisión económica, **la viabilidad financiera no elimina las barreras estructurales**. Al contrario, las confirma. Si una empresa con solidez financiera solo ha logrado un 4,8 % en décadas, **significa que el mercado no falla por falta de capacidad, sino por cierre logístico y contractual controlado por incumbentes extranjeros**.

Petromil nació en 1989 como una estación en Santa Marta y, en 28 años, ha logrado consolidarse como un grupo empresarial con combustibles líquidos, gas y logística. Su historia es la de un **jugador resiliente,** que sobrevivió en un terreno dominado por multinacionales que concentran exclusividades con estaciones.
En cualquier otro mercado, una empresa con 28 años de experiencia y 450 estaciones habría escalado a cuotas de dos dígitos. Que en Colombia apenas llegue al 5 % demuestra el efecto de las **barreras estructurales**, debido a contratos de exclusividad, inversiones hundidas y economías de escala que cierran el camino al crecimiento orgánico.

El derecho antitrust ha sido claro en que cuando un mercado está cerrado, la autoridad de competencia puede y debe crear **contestabilidad artificial mediante desinversión**. En este caso, el remedio de oferta inicial a inversionistas nacionales no es un favor a Petromil, sino un **principio estructural de política de competencia**.

Petromil clasifica como **candidato natural a ese remedio porque cumple con los criterios de un maverick en potencia**, que son: independencia de multinacionales, infraestructura propia, resiliencia probada y capacidad de inversión. Lo que le ha faltado no es voluntad, sino espacio estructural para crecer.

Las conclusiones económicas, son:

- Barreras de entrada y salida: la existencia de muchos actores pequeños y un único nacional en 5 % demuestra un mercado cerrado, no contestable.

- Cuellos de botella logísticos: Petromil sigue limitado por el control extranjero de poliductos y contratos de exclusividad.

- Oligopolio coordinable: Terpel y Primax/Biomax superan juntos el 70 %. Sin un maverick, la coordinación tácita es el desenlace natural.

- Necesidad de maverick: Petromil es la excepción que confirma la regla del cierre. Su fortalecimiento mediante remedio estructural es la única vía ortodoxa para restaurar pluralidad.

- Pluralidad ilusoria: muchos rivales nominales, pero sin capacidad real de disciplinar. Solo Petromil tiene potencial, y está bloqueado.

Petromil es más que un competidor de 4,8 %. Es la prueba viviente de que el mercado está cerrado y, al mismo tiempo, el único vehículo viable para reabrirlo. Su perfil, infraestructura, capacidad financiera y resiliencia lo convierten en el maverick nacional bloqueado que la Superintendencia debe liberar a través del condicionamiento estructural.

De lo contrario, Colombia quedará atrapada en un **duopolio extranjero con escenario económico coordinable**, gran riesgo, con pérdida definitiva de soberanía en un insumo crítico.

La trayectoria de Petromil revela de manera irrefutable el carácter cerrado del mercado colombiano de combustibles. Tras 28 años de operación ininterrumpida, con más de 450 estaciones de servicio en 18 departamentos y un patrimonio sólido, su participación apenas alcanza el 4,8%. En cualquier otro mercado, esa escala de activos y experiencia se habría traducido en cuotas de dos dígitos. Que en Colombia no supere el 5% no refleja falta de capacidad empresarial, sino la existencia de barreras estructurales infranqueables, tales como, contratos de exclusividad, control extranjero de poliductos y economías de escala que bloquean el crecimiento orgánico. Esta paradoja es el mejor argumento de política antitrust que confirma que el mercado no es contestable y que la única vía para corregirlo es un remedio estructural que permita a Petromil —o a otro inversionista nacional— adquirir escala suficiente para desempeñar el papel de maverick y disciplinar al oligopolio extranjero.

4.7.2.2 La paradoja empírica de Petromil

Existe una paradoja en todo esto, la trayectoria de Petromil constituye la evidencia más contundente de que el mercado mayorista de combustibles en Colombia no es contestable. En teoría económica, un mercado contestable es aquel en el que cualquier competidor eficiente, con activos y capacidades mínimas, puede entrar y crecer si así lo decide. La historia de Petromil demuestra exactamente lo contrario. Tras 28 años de operación ininterrumpida, Petromil ha invertido en una red de más de 450 estaciones de servicio, ha construido una red logística propia con transporte terrestre y marítimo, y mantiene estados financieros positivos con capacidad de apalancar inversión. En cualquier otro mercado, esa combinación de trayectoria, activos e infraestructura lo habría llevado a consolidar una participación de dos dígitos.

Sin embargo, la realidad es que, después de más de tres décadas, Petromil apenas alcanza el 4,8 % del mercado mayorista. Este resultado no refleja falta de gestión ni debilidad

empresarial, sino la existencia de barreras estructurales infranqueables, que se levantan con contratos de exclusividad que amarran a las estaciones, control extranjero de poliductos, economías de escala que hacen inviable un crecimiento gradual y prácticas de coordinación tácita que limitan cualquier expansión de actores independientes.

La paradoja es clara. Una empresa que reúne todos los atributos de viabilidad —historia, infraestructura, músculo financiero y capilaridad territorial— se encuentra atrapada en un techo artificial que le impide superar el 5 %. En economía industrial, este resultado es la prueba empírica de que el mercado está cerrado.

Precisamente por ello, la política de competencia no puede confiar en la "fuerza del mercado" para corregir las distorsiones. La única vía de apertura real es un remedio estructural, consistente en obligar a que los activos de la integración se ofrezcan en primera instancia a inversionistas nacionales. Solo así Petromil, o un jugador de similares características, podrá romper el oligopolio extranjero y asumir el rol de maverick disciplinador que el mercado requiere.

4.7.3 Argumento técnico ante la SIC

El condicionamiento de oferta inicial a nacionales no constituye un privilegio ni un proteccionismo contrario al régimen de competencia. Por el contrario, responde a tres principios ortodoxos del análisis antitrust:

(i) Remedio proporcional a la estructura del mercado

- El mercado presenta un HHI en rango de alta concentración.
- La integración proyectada eleva aún más la concentración.
- Un remedio conductual sería insuficiente; se requiere remedio estructural.

(ii) Preservación de contestabilidad

- Dado que la entrada orgánica es inviable, el único modo de asegurar contestabilidad es a través de la venta con prioridad a nacionales.
- Esto crea condiciones reales de rivalidad, imposibles por otra vía.

(iii) Protección de la eficiencia dinámica y del interés público

- Un actor nacional reinvierte utilidades en el país, fortaleciendo infraestructura local.
- Su permanencia asegura resiliencia en momentos de crisis logística o política.
- Esto se traduce en estabilidad macroeconómica y reducción de riesgos fiscales asociados al FEPC.

El mercado de combustibles líquidos en Colombia **es un oligopolio extranjero blindado por barreras de entrada**. La operación Primax–Biomax acentúa ese cierre. La única medida que puede restaurar pluralidad y reducir riesgos de coordinación es un remedio estructural de que los activos se ofrezcan inicialmente a inversionistas nacionales.

En este esquema, Petromil constituye el ejemplo natural de actor nacional que cumple los requisitos técnicos y financieros, **aunque no es el único**. Su trayectoria demuestra que es posible competir en un entorno adverso; lo que falta es acceso a escala suficiente para materializar su rol como maverick.

De esta forma, el condicionamiento propuesto no es un privilegio, **sino la aplicación ortodoxa del derecho de la competencia**, como lo es asegurar que en un mercado cerrado exista un competidor con incentivos diferentes, **capaz de disciplinar al oligopolio y preservar la soberanía económica de Colombia en un sector estratégico**.

5. Problemas de la integración sin objeciones ni condicionamientos

La fusión Primax–Biomax no solo eleva los índices de concentración, tambien elimina la posibilidad de que un maverick nacional discipline al oligopolio, refuerza barreras de entrada y profundiza la dependencia extranjera. Lo que está en juego no es una cuota de mercado,

sino la pluralidad misma de la cadena de suministro energético. Aunque el precio esté regulado, el efecto en consumidores se refleja en menor pluralidad de opciones y servicios, y en una carga fiscal indirecta mayor vía subsidios. Sin embargo, el punto neurálgico no es el precio minorista, sino la necesidad de un maverick nacional que discipline el mercado y proteja la soberanía energética.

La operación de integración entre Primax y Biomax no puede analizarse únicamente como un asunto de eficiencia privada o de sinergias corporativas. **Se trata de una decisión con implicaciones estructurales para la competencia, la soberanía económica y la seguridad nacional**. Si la operación se aprueba en sus términos actuales, **sin objeciones ni remedios**, los riesgos superan con creces los posibles beneficios.

Veamos:

5.1 Aumento sustancial de la concentración

El mercado mayorista de combustibles en Colombia ya presenta niveles de concentración excesivamente altos. La integración entre Primax y Biomax elevaría significativamente el Índice Herfindahl–Hirschman (HHI), **ubicándolo en rangos que la teoría y la práctica antitrust internacional consideran preocupantes**.

Un aumento en la concentración de esta magnitud no es neutral:

- Refuerza el poder de mercado de los incumbentes.

- Reduce la contestabilidad efectiva del mercado.

- Facilita la coordinación tácita entre los pocos jugadores remanentes.

En sectores de alta homogeneidad del producto —como gasolina y diésel— **la propensión a la coordinación es mayor**. La fusión, en lugar de fortalecer competencia, crea condiciones para que la disciplina oligopólica se consolide.

5.2 Eliminación de un potencial maverick

La literatura económica resalta la importancia de preservar competidores con capacidad de romper la coordinación tácita: los mavericks. La operación neutraliza a un actor que podía desempeñar ese rol y, en consecuencia, priva al mercado de la única válvula de presión competitiva.

La eliminación de un maverick no es un efecto marginal, **sino un daño estructural**, dado que se pierde el único incentivo de disrupción y se consolida la lógica de precios y contratos **acomodaticios**.

5.3 Reducción de la contestabilidad y cierre del mercado

La integración exacerba las barreras de entrada ya existentes:

- Inversiones hundidas (poliductos y estaciones).
- Exclusividades contractuales que amarran a las estaciones por años.
- Regulación diseñada para incumbentes, con exigencias financieras y técnicas difíciles de cumplir para nacionales emergentes.

El resultado es un mercado cerrado. Ni actores nuevos ni nacionales con potencial real pueden escalar. Una vez consolidada la operación, la posibilidad de que un entrante discipline a los incumbentes será prácticamente nula.

5.4. Repatriación de rentas y pérdida de valor local

La concentración en manos extranjeras tiene un efecto macroeconómico adicional:

- Las rentas generadas en la distribución mayorista tienden a repatriarse a las matrices internacionales.

- Se limita la reinvención local de utilidades, reduciendo inversión en infraestructura doméstica y encadenamientos productivos nacionales.

- Se genera una dependencia fiscal indirecta: el Estado pierde capacidad de apalancar utilidades locales para programas sociales o infraestructura.

En síntesis, **cada litro vendido financia más a corporaciones internacionales que al desarrollo nacional**.

5.5 Dependencia logística y vulnerabilidad de la seguridad nacional

El combustible no es un bien cualquiera; es un insumo estratégico crítico. Su control define la capacidad de movilización de la economía, de las Fuerzas Armadas y de la logística de emergencia.

Al consolidar la operación, la logística quedaría aún más concentrada en manos extranjeras, reduciendo la autonomía del Estado para reaccionar en crisis geopolíticas, desastres naturales o conflictos sociales. Dependencia en infraestructura y reservas manejadas desde directorios externos compromete la resiliencia nacional.

5.6. Bloqueo a la expansión de actores nacionales

Finalmente, la integración asfixia el potencial de expansión de actores nacionales que podrían desempeñar un papel de contrapeso. Sin un remedio estructural que garantice acceso a infraestructura y activos desinvertidos, estos actores quedarán confinados a cuotas marginales, imposibilitados de competir en escala y, por tanto, de disciplinar al mercado.

En un país que ya vio cómo la extranjerización superó el 84% del mercado, la aprobación sin condiciones implicaría renunciar a la posibilidad de contar con un campeón nacional en el sector.

La aprobación de la integración sin objeciones ni condicionamientos generaría un triple perjuicio:

(i) Competitivo: más concentración, menos contestabilidad, mayor riesgo de coordinación tácita.

(ii) Económico: repatriación de rentas, pérdida de reinversión nacional y bloqueo a actores locales.

(iii) Estratégico: dependencia extranjera en un insumo crítico, con implicaciones de soberanía y seguridad nacional.

La evidencia empírica y la doctrina antitrust son claras en señalar que en mercados cerrados, permitir la consolidación sin remedios **equivale a entregar el control total a un oligopolio extranjero.** Un camino sano es imponer condicionamientos estructurales que abran espacio a la competencia efectiva y aseguren la presencia de actores nacionales.

5.7 Posibles contraargumentos de PRIMAX y de BIOMAX

En el curso de la evaluación, es previsible que Primax y Biomax presenten ciertos argumentos defensivos para minimizar los riesgos de la operación. Las defensas que puedan esgrimir Primax y Biomax son superficiales: que el precio ya lo fija el Estado, que todo está extranjerizado, que hay suficientes jugadores. La realidad es que el riesgo no está en el precio regulado, sino en la logística, la contestabilidad y la soberanía. Negar estos puntos es desconocer cómo funciona realmente el mercado.

A continuación, se refutan, uno por uno, mostrando su carácter incompleto, equívoco o directamente irrelevante frente al análisis estructural de competencia.

5.7.1. "El precio ya lo fija el Estado"

Este argumento es incompleto. Si bien el Ministerio de Minas y Energía regula el precio base y el FEPC actúa como mecanismo de estabilización, la competencia no desaparece:

- Los márgenes mayoristas, el acceso a poliductos y las condiciones contractuales con estaciones de servicio están fijados por la regulación.

- El servicio y atención a los minoristas es un factor de competencia.

- Es en esas variables donde se concentra el riesgo competitivo: exclusividades, descuentos, condiciones de suministro y acceso a infraestructura crítica.

- El precio de minorista al púbico es libre.

La fijación del precio base no elimina el poder de mercado en la logística; al contrario, lo desplaza a un terreno donde la concentración puede generar exclusión y coordinación tácita.

Aunque el precio de referencia mayorista esté regulado por el Estado, la concentración propuesta afecta indirectamente a los consumidores al reducir la pluralidad de opciones reales en estaciones de servicio, limitar la innovación en calidad y trasladar mayores costos al Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (FEPC), que en última instancia se financia con recursos públicos. No se trata entonces de un impacto directo en el precio al surtidor, sino de una pérdida estructural de diversidad y de disciplina competitiva que solo puede ser compensada mediante la presencia de un *maverick* nacional capaz de romper la coordinación de los incumbentes extranjeros.

Es cierto que el precio de referencia mayorista está regulado, lo que limita un traslado inmediato al bolsillo del consumidor. Sin embargo, el impacto de la concentración no desaparece, puesto que se traslada al plano de **la pluralidad**, al reducir las opciones reales; a la innovación, al eliminar incentivos de servicio y calidad; y a la fiscalidad, al presionar el FEPC y con ello la carga tributaria indirecta de los ciudadanos. En suma, el consumidor no queda inmune, su afectación es mediata, estructural y, por ello, inseparable de la decisión de esta autoridad

5.7.2. "Ya todo está extranjerizado"

El hecho de que la extranjerización del mercado ya supere el 84% no justifica profundizarla. Por el contrario, refuerza el deber de la autoridad de corregir la dependencia:

- Aprobar la operación sin condiciones consolidaría una concentración casi total en manos de corporaciones extranjeras.

- El remedio estructural propuesto —desinversión de activos con ofrecimiento inicial a inversionistas nacionales— busca precisamente desescalar esa dependencia y restaurar pluralidad en un mercado cerrado.

La extranjerización existente no es un argumento a favor de la integración; es la razón principal para condicionarla. Con el condicionamiento que se propone se disminuye poder oligopólico empresarial dentro del mercado relevante.

5.7.3. "Es proteccionismo"

La acusación de proteccionismo es equívoca. El remedio propuesto no consiste en subsidios, aranceles ni privilegios fiscales, **sino en una medida de competencia ortodoxa**:

- Las autoridades de EE. UU. (DOJ/FTC) y de la Unión Europea han impuesto desinversiones condicionadas a que los activos se transfieran a operadores independientes con incentivos distintos al oligopolio.

- La finalidad no es "favorecer nacionales", sino crear un maverick capaz de disciplinar el mercado.

- La Constitución colombiana (arts. 333 y 334) faculta al Estado a intervenir en sectores estratégicos cuando el interés público está comprometido.

- La integración de Eternit con Colombit, conocida por la SIC ordenó como medida estructural, vender la marca Colombit a un tercero que no hiciera parte de la operación para conservar a un maverick. No sería la primera vez que se aplica en Colombia.

No es proteccionismo: es derecho de la competencia aplicado con seriedad para preservar pluralidad y contestabilidad en un mercado crítico.

5.7.4 "Hay suficientes jugadores"

La mera pluralidad formal de actores no garantiza competencia efectiva. En el escenario post-integración, la estructura sería la siguiente:

- Terpel (≈47%) y Primax-Biomax (≈30%+) concentrarían más del 80% del mercado.

- El 10% restante quedaría en manos de jugadores pequeños extranjeros, sin escala mínima eficiente.

- Todos los incumbentes relevantes (84%) son multinacionales con incentivos similares, lo que facilita la coordinación tácita.

La pluralidad numérica es irrelevante cuando los incentivos de los jugadores están alineados. Lo que asegura competencia es la existencia de un actor con incentivos divergentes.

No basta con contar jugadores: lo decisivo es que exista un maverick. En este caso, sin un remedio estructural, el mercado quedará reducido a un duopolio coordinable sin rivales efectivos.

5.7.5 "Terpel es suficientemente grande y genera todo el efecto competitivo esperado"

Es previsible que Primax alegue que su integración con Biomax debería autorizarse porque, en el pasado, se permitió que Terpel alcanzara una participación cercana al 47% del

mercado. Bajo esa lógica, negar la operación sería un acto de discriminación frente a un competidor que ya disfruta de una posición dominante.

Este argumento resulta jurídicamente improcedente y económicamente riesgoso, por varias razones:

(i) Principio de análisis caso por caso

El control de integraciones no opera bajo precedentes automáticos, sino mediante el examen de los efectos concretos en cada contexto de mercado.

- Cuando se autorizó a Terpel, **el escenario competitivo era diferente**: la extranjerización del sector no había alcanzado los niveles actuales, y existía mayor diversidad de jugadores nacionales.

- Además, la participación de Terpel ha sido el resultado de un crecimiento progresivo en el tiempo, bajo condiciones de mercado distintas.

Hoy, en cambio, el panorama **ha cambiado radicalmente**. Casi el 84% del mercado mayorista está en manos de multinacionales, lo que agrava los riesgos de coordinación tácita y sitúa los intereses de la economía colombiana en segundo plano frente a los de cada inversionista extranjero.

(ii) Igualdad no significa simetría de dominancias

La igualdad en derecho de la competencia no implica que, si un operador fue autorizado en el pasado a alcanzar una participación dominante, los demás tengan derecho a hacer lo mismo.

- El objetivo de la política de competencia es preservar pluralidad y contestabilidad, no "balancear gigantes" en perjuicio del interés público.

- Autorizar la integración con base en esa defensa equivaldría a institucionalizar un equilibrio de dominantes extranjeros, incompatible con el mandato constitucional de intervención estatal en sectores estratégicos (arts. 333 y 334 CP).

(iii) Riesgo de coordinación tácita reforzada

Con Terpel (≈47%) y un Primax–Biomax (≈30%+), el mercado quedaría en manos de dos jugadores dominantes que juntos superarían el 80% del total. Sumado a los otros extranjeros, con las cuales la industria queda en manos de intereses que ponen en riesgo la soberanía económica.

- La teoría económica muestra que la simetría entre dominantes facilita la coordinación tácita y reduce los incentivos a competir.

- El resultado sería un duopolio extranjerizado, estable en sus precios y contratos, pero perjudicial para consumidores y para la economía nacional.

(iv) Exclusión de terceros y cierre definitivo

El 10% restante quedaría fragmentado entre actores marginales, sin posibilidad de alcanzar escala mínima eficiente.

- Esto elimina cualquier oportunidad de expansión de actores nacionales

- Se clausura la posibilidad de contar con un maverick que discipline a los incumbentes extranjeros.e.

(v) Precedentes internacionales

- El DOJ estadounidense ha insistido en que la existencia de un dominante no justifica crear otro. La competencia se mide en pluralidad real, no en simetría entre oligopolistas.

El alegato de igualdad con Terpel sería un **espejismo jurídico**. Cuando Terpel realizó sus adquisiciones, **la extranjerización no alcanzaba los niveles actuales y aún había pluralidad nacional**. Hoy, con más del 84% del mercado en manos extranjeras, replicar aquella autorización sería un error histórico, dado que consolidaría un duopolio extranjero coordinable, pondría en segundo lugar los intereses de la economía colombiana frente a los de corporaciones internacionales y cerraría definitivamente la posibilidad de contar con un actor nacional independiente.

La igualdad en antitrust **no es simetría de dominancias**, sino pluralidad de incentivos. Autorizar a Primax–Biomax para igualar a Terpel **equivale a institucionalizar un duopolio extranjero, lo que la teoría y práctica rechazan.**

Los contraargumentos de Primax y Biomax son previsibles, pero ninguno resiste análisis técnico: (i) La regulación de precios no cubre la logística, donde está el verdadero riesgo; (ii) La extranjerización actual exige corregir la dependencia, no profundizarla; (iii) El remedio propuesto no es proteccionismo, sino un mecanismo ortodoxo y proporcional de política de competencia; (iv) La existencia de varios jugadores extranjeros no equivale a competencia efectiva; sin un maverick, lo que queda es **un oligopolio cómodo y estable.**

La neutralización de sus argumentos demuestra que la salida más sana es un remedio estructural que garantice la presencia de un actor nacional independiente con capacidad de disciplinar al mercado.

6. Remedio propuesto: condicionamiento estructural

El derecho de la competencia no se limita a sancionar, también construye soluciones. La ortodoxia internacional avala remedios estructurales, como son, la desinversión de activos, obligación de venta a nacionales y prohibición de recompras. En Colombia, esta operación

exige un remedio claro, como es ofrecer en primera instancia activos estratégicos a un actor nacional, garantizando la existencia de un maverick que discipline al oligopolio.

La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) se enfrenta a una decisión de especial trascendencia, como lo es autorizar o no la integración entre Primax y Biomax, operación que impacta directamente el mercado mayorista de combustibles líquidos, considerado estratégico para la economía y la seguridad nacional.

El artículo 17 de la Ley 1340 de 2009 otorga a la SIC la facultad de imponer condicionamientos estructurales o conductuales para preservar la competencia efectiva. La experiencia internacional y la doctrina ortodoxa del derecho de la competencia coinciden en que, cuando se trata de mercados cerrados con altas barreras de entrada y riesgo de coordinación tácita, los remedios estructurales son los únicos eficaces.

La presente solicitud no busca bloquear la operación, sino garantizar que esta no derive en la consolidación de un **duopolio extranjero incontestable**, en el cual Terpel (≈47%) y Primax-Biomax (≈30%+), más otros pequeños actores extranjeros, concentren más del 84% del mercado, dejando a actores nacionales sin posibilidad de expansión y al país sin un **competidor independiente capaz de disciplinar al oligopolio**.

El condicionamiento estructural que se propone persigue tres finalidades esenciales, alineadas con el mandato constitucional y con las mejores prácticas antitrust:

(i) Preservar y restaurar la pluralidad en un mercado altamente concentrado.

(ii) Crear un o unos mavericks nacionales independientes, con escala mínima eficiente para disciplinar la coordinación tácita.

(iii) Proteger la soberanía económica y la seguridad nacional, reduciendo la vulnerabilidad derivada de la excesiva extranjerización del sector.

Estos objetivos constituyen la única forma de conciliar la autorización de la integración con los principios de libre competencia, interés general y función social de la propiedad previstos en los artículos 2, 333 y 334 de la Constitución.

Los componentes son:

6.1 Ofrecimiento previo a inversionistas nacionales de activos estratégicos puestos en venta

La aprobación de la operación debe condicionarse al ofrecimiento de venta de un paquete de activos de Biomax que asegure la creación de un competidor viable. Dicho paquete debe incluir, de manera integral y no fragmentaria:

- Capacidad firme de acceso a poliductos y derechos logísticos asociados, indispensables para la movilidad de volúmenes competitivos.

- Cartera de estaciones de servicio desligada de contratos de exclusividad, con volumen representativo en corredores de alto consumo.

- Contratos de suministro que aseguren flujo inmediato de ventas, evitando que el nuevo actor dependa exclusivamente de construir relaciones desde cero.

La experiencia internacional muestra que los remedios efectivos no consisten en vender activos dispersos, sino en transferir bundles integrados que confieren escala mínima eficiente.

6.2. Prioridad de oferta a inversionistas nacionales

El paquete debe ser ofrecido en primera opción a inversionistas nacionales con solvencia financiera y capacidad técnica comprobada.

Esta condición constituye la aplicación de un **principio de contestabilidad real**, que se presenta cuando un mercado está cerrado y dominado por extranjeros, el único modo de restablecer pluralidad es crear condiciones para que un actor nacional adquiera escala competitiva.

Si los inversionistas nacionales no ejercen la opción, los activos podrían ofrecerse a otros jugadores, pero el deber de la SIC es garantizar que tengan la primera oportunidad, evitando que el mercado quede cerrado de manera definitiva.

6.3 Creación de uno o dos maverick nacionales

El objetivo último de una oferta a inversionistas nacionales no es numérico (reducir HHI), sino funcional: garantizar la existencia de un maverick.

- Un actor o dos con incentivos distintos a los incumbentes extranjeros.

- Capaz de romper la disciplina tácita mediante precios más agresivos, condiciones contractuales más flexibles o estrategias de innovación.

- Independiente financiera y estratégicamente, sin vínculos accionariales ni dependencias con los incumbentes.

Sin un maverick, el mercado post-integración será un duopolio coordinable. Con un maverick, **se restaura la dinámica competitiva y se fortalece la eficiencia dinámica en beneficio de consumidores y del interés general**.

6.4 Blindajes de independencia y verificación

Para que el remedio sea efectivo, se deben imponer garantías que aseguren la autonomía del nuevo actor:

- Prohibición de recompra de activos por parte de los incumbentes durante un plazo mínimo de 10 años.

- Limitación a contratos de servicios compartidos que generen dependencia operativa.

- Acceso regulado a facilidades esenciales, asegurando igualdad de condiciones en poliductos.

- Supervisión de un trustee independiente, encargado de verificar la implementación del remedio, reportar a la SIC y garantizar que el nuevo actor compita en condiciones reales.

- Eliminación de exclusividad en contratos reduciendo tiempo de existencia. Sobre este punto importante tener en cuenta lo que ocurrió en España, Repsol fue sancionada por contratos de exclusividad en estaciones de servicio que impedían la entrada de competidores independientes. La autoridad mandó eliminar esas cláusulas y sancionó la práctica. Este antecedente muestra que las autoridades europeas reconocen el riesgo que suponen los contratos exclusivos como cuellos de botella logísticos, lo que refuerza la legitimidad de pedir remedios estructurales en casos donde esas barreras sean severas.

6.5. Precedentes que legitiman el remedio

La solución propuesta no es novedosa ni excepcional. Responde a la práctica estándar del derecho de la competencia internacional:

- Exxon–Mobil (1999, EE. UU.): la FTC impuso la venta de refinerías, oleoductos y estaciones para preservar competencia en combustibles.

- Bayer–Monsanto (UE, 2018): se exigió la desinversión de líneas de negocio completas para garantizar la entrada de un competidor viable.

- Eternit–Colombit (SIC, Colombia): la autoridad nacional ordenó la venta previa de la marca Colombit como un condicionamiento para aprobar la operación

- Venta de Exxon – Mobil a Terpel en Colombia (2018), donde fue condicionada la operación a que el comprador vendiera activos a un tercero.

Estos precedentes muestran que los remedios estructurales con transferencia de activos estratégicos a competidores independientes —en ocasiones nacionales**— son la vía ortodoxa para evitar la consolidación de oligopolios incontestables**.

Aprobar la integración entre Primax y Biomax sin condiciones sería consolidar un mercado extranjerizado en más del 84%, con efectos negativos en tres planos: (i) Competencia: concentración excesiva, coordinación tácita y exclusión de nacionales; (ii) Economía: repatriación de rentas, pérdida de reinversión local y presiones sobre el FEPC; (iii) Soberanía: dependencia logística extranjera en un insumo crítico para la defensa y la estabilidad macroeconómica.

Por estas razones, se solicita a la Superintendencia de Industria y Comercio, (i) condicionar la aprobación de la operación a la oferta de compra de activos estratégicos de Biomax; (ii) Garantizar prioridad de oferta a inversionistas nacionales en la adquisición de dichos activos; (iii) propender la creación o permanencia de un maverick independiente, con escala mínima eficiente y autonomía estratégica; (iv) Imponer blindajes de independencia y verificación, incluyendo prohibición de recompra, acceso regulado a facilidades esenciales y trustee de implementación.

Este remedio estructural no es una concesión política, sino la única medida proporcional y ortodoxa en derecho de la competencia para preservar la pluralidad, restaurar la contestabilidad y proteger la soberanía en un sector vital para Colombia.

El condicionamiento estructural que aquí se propone no constituye una novedad exótica ni un mecanismo ajeno a la práctica mundial. Por el contrario, se enmarca en la ortodoxia de la política de competencia aplicada por las principales jurisdicciones.

En **Estados Unidos**, la Federal Trade Commission condicionó la fusión **Exxon–Mobil (1999)** a una amplia desinversión, exigió la venta de oleoductos, refinerías y estaciones de servicio en diversos estados para evitar que el nuevo conglomerado adquiriera poder excesivo en mercados regionales de combustibles. El principio fue claro, una integración en un insumo estratégico solo es admisible si se acompaña de desinversiones suficientes que mantengan la pluralidad de actores.

En **Europa**, la Comisión Europea bloqueó la operación **Siemens–Alstom (2019)**, destinada a crear un campeón ferroviario europeo, precisamente por el riesgo de consolidar un duopolio. La decisión mostró que incluso proyectos que buscan eficiencia o escala pueden sacrificarse cuando ponen en riesgo la contestabilidad de mercados estratégicos.

En **España**, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sancionó a **Repsol (2015)** por contratos de exclusividad con estaciones de servicio que limitaban la entrada de competidores. Se obligó a modificar cláusulas contractuales y a restituir la apertura minorista, reconociendo que los contratos de largo plazo en combustibles constituyen barreras de entrada anticompetitivas.

Finalmente, en Colombia, la propia **Superintendencia de Industria y Comercio** ha recurrido a remedios estructurales, como en el caso **Eternit–Colombit (2006)**, donde se exigió la venta de la marca Colombit.

Estos ejemplos confirman que los remedios estructurales —ya sea mediante desinversión obligatoria, bloqueo de integraciones o apertura de exclusividades— son una práctica estándar en antitrust. Lo que se plantea en este caso es la aplicación de esa misma ortodoxia al mercado colombiano de combustibles, con la especificidad de garantizar que los activos desinvertidos se ofrezcan en primera instancia a inversionistas nacionales, única vía para asegurar la pluralidad real y la soberanía energética.

En consecuencia, la aprobación de la operación Primax–Biomax debe condicionarse a un remedio estructural robusto, verificable y orientado a la creación de un competidor nacional

independiente, como única vía para salvaguardar la competencia efectiva y la soberanía económica del país.

7. Cierre y conclusión

El expediente de la integración Primax–Biomax no es un caso ordinario de control de concentraciones. Se trata de una decisión que definirá si el mercado de combustibles en Colombia se consolida como un duopolio extranjero coordinable, o si, por el contrario, se abre una ventana para restaurar pluralidad, dinamismo y soberanía en un sector crítico.

La Constitución Política impone al Estado el deber de intervenir en sectores estratégicos (arts. 2, 333 y 334). La Ley 1340 de 2009 faculta expresamente a la Superintendencia de Industria y Comercio para imponer condicionamientos estructurales cuando la competencia, la contestabilidad y el interés general se encuentran en riesgo. Hoy, ambos mandatos confluyen: la autoridad no se enfrenta a una opción, sino a una obligación institucional.

Los hechos son claros:

- El mercado mayorista de combustibles ya está 84% extranjerizado, con control logístico en manos de multinacionales.

- La integración dejaría a dos jugadores —Terpel y Primax/Biomax— con más del 80% de participación, un escenario típico de duopolio coordinable reconocido por la teoría económica como más riesgoso que un monopolio vigilado.

- La contestabilidad natural del mercado es nula: altos costos hundidos, exclusividades contractuales y control de facilidades esenciales hacen imposible la entrada orgánica de nuevos actores.

- El único camino ortodoxo es crear contestabilidad artificial mediante un remedio estructural que transfiera activos estratégicos a un operador independiente.

La doctrina internacional lo respalda:

- El DOJ/FTC en EE. UU., la Comisión Europea, la OCDE y la ICN han reconocido que, en mercados cerrados, la figura del maverick es indispensable para disciplinar la coordinación tácita.

- Precedentes como Exxon–Mobil, Bayer–Monsanto, Eternit–Colombit y las medidas recientes de COFECE en México y CADE en Brasil demuestran que los remedios estructurales son el mecanismo legítimo para evitar la captura de sectores estratégicos.

En este caso, la solución está al alcance: ordenar el ofrecimiento de activos de Biomax, con prioridad de oferta a inversionistas nacionales, asegurando así la creación de un maverick colombiano con escala mínima eficiente, acompañada de los condicionamientos comentados en este escrito.

Este no es una protección a Petromil ni a ningún actor en particular; es la aplicación ortodoxa del derecho de la competencia para garantizar:

- Pluralidad real en un mercado hoy cerrado.

- Competencia efectiva mediante un actor con incentivos divergentes al oligopolio extranjero.

- Soberanía económica en un insumo vital para la seguridad nacional, el recaudo fiscal y la estabilidad macroeconómica.

La SIC no puede limitarse a aprobar esta operación bajo un análisis meramente formal de cuotas o precedentes. Aprobarla sin condiciones equivaldría a abdicar de su mandato constitucional, consolidando un mercado en el que la competencia es solo nominal.

En cambio, imponer el remedio estructural propuesto enviará un mensaje claro, que es, en Colombia, el control de integraciones no es una formalidad, sino un verdadero instrumento de política pública orientado a proteger la competencia, la economía y la soberanía nacional. Por el lado del consumidor el impacto no es hoy en precios, sino mañana en pluralidad, innovación y carga fiscal indirecta vía subsidios al FEPC. Eso es lo que se protege también el remedio.

En conclusión, la decisión de la Superintendencia no es meramente transaccional. Se trata de definir si Colombia preserva un mercado abierto, plural y soberano, o si entrega definitivamente un insumo crítico a un duopolio extranjero de riesgo coordinable. La experiencia comparada enseña que estas coyunturas no se repiten, una vez consolidada la concentración, el mercado queda cerrado por décadas. De ahí que la presente operación no deba entenderse como una fusión más, sino como el punto de inflexión que marcará si el país mantiene la capacidad de decidir sobre su seguridad energética. La SIC tiene en sus manos la última oportunidad de esta generación para equilibrar el mercado de combustibles en Colombia.

El presente escrito se fundamenta en datos públicos y verificables provenientes de la Superintendencia de Industria y Comercio, el Ministerio de Minas y Energía, y reportes oficiales de participación de mercado. Se han integrado únicamente cifras y hechos de acceso general, sin acudir a información reservada o interna de los agentes, con el fin de garantizar transparencia, rigor técnico y plena objetividad en el análisis.

Con el respeto profesional acostumbrado,

MAURICIO VELANDIA
C.C. 79.506.193
T.P. 84.143
mauriciovelandia@mauriciovelandia.com

Bogotá D.C., 16 de septiembre de 2025

Señores
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Ciudad

Ref. Poder oposición integración empresarial.

MARIA EUGENIA TOUS BLANCO, mayor de edad, domiciliada en la ciudad de Barranquilla, identificada con cédula de ciudadanía No. 45.538.827, actuando en calidad de representante legal de la sociedad **PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S – PETROMIL S.A.S.** identificada con **NIT 819.001.667-8,** domiciliada en Barranquilla (Atlántico), constituida por escritura pública No. 2.335 del 27 de agosto de 1997, otorgada en la Notaría Tercera de Santa Marta, de conformidad con el certificado de existencia y representación legal, con correo electrónico notifica.judicial@petromil.com, otorgo poder especial, amplio y suficiente a **MAURICIO VELANDIA**, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá, identificado con cédula de ciudadanía No. 79.506.193 de Bogotá, con tarjeta profesional No. 84.143 del Consejo Superior de la Judicatura, con correo electrónico mauriciovelandia@mauriciovelandia.com, para que nos represente en la oposición a la integración de las empresas PRIMAX y BIOMAX, que fue presentada en la Superintendencia de Industria y Comercio para estudio.

Mi apoderado cuenta con todas las facultades inherentes al poder para el ejercicio de su labor.

Cordialmente,

MARIA EUGENIA TOUS BLANCO
CC. 45.538.827

Acepto,

MAURICIO VELANDIA
CC. 79.506.193
TP. 84.143 del C. S. de la J.

www.mauriciovelandia.com

Mauricio Velandia <mauriciovelandia@mauriciovelandia.com>

Poder oposición integración empresarial

Notificaciones Judiciales <notifica.judicial@petromil.com> 16 de septiembre de 2025, 13:47
Para: "mauriciovelandia@mauriciovelandia.com" <mauriciovelandia@mauriciovelandia.com>

Bogotá D.C., 16 de septiembre de 2025

Señores
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Ciudad

Ref. Poder oposición integración empresarial.

MARIA EUGENIA TOUS BLANCO, mayor de edad, domiciliada en la ciudad de Barranquilla, identificada con cédula de ciudadanía No. 45.538.827, actuando en calidad de representante legal de la sociedad **PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S – PETROMIL S.A.S.** identificada con **NIT 819.001.667-8**, domiciliada en Barranquilla (Atlántico), constituida por escritura pública No. 2.335 del 27 de agosto de 1997, otorgada en la Notaría Tercera de Santa Marta, de conformidad con el certificado de existencia y representación legal, con correo electrónico notifica.judicial@petromil.com, otorgo poder especial, amplio y suficiente a **MAURICIO VELANDIA**, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá, identificado con cédula de ciudadanía No. 79.506.193 de Bogotá, con tarjeta profesional No. 84.143 del Consejo Superior de la Judicatura, con correo electrónico mauriciovelandia@mauriciovelandia.com, para que nos represente en la oposición a la integración de las empresas PRIMAX y BIOMAX, que fue presentada en la Superintendencia de Industria y Comercio para estudio.

Mi apoderado cuenta con todas las facultades inherentes al poder para el ejercicio de su labor.

Cordialmente,

MARIA EUGENIA TOUS BLANCO
CC. 45.538.827

2 adjuntos

Poder oposicioìn integracioìn empresarial.pdf
58K

PETROLEOS DEL MILENIO SAS (6).pdf
270K

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.camarabaq.org.co/ y digite el código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

"LA MATRICULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS. RENUEVE SU MATRICULA MERCANTIL A MAS TARDAR EL 31 DE MARZO"

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

C E R T I F I C A

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social:
PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S.
Sigla: PETROMIL S.A.S.
Nit: 819.001.667 - 8
Domicilio Principal: Barranquilla

MATRÍCULA

Matrícula No.: 715.449
Fecha de matrícula: 01 de Octubre de 2018
Último año renovado: 2025
Fecha de renovación de la matrícula: 31 de Marzo de 2025
Grupo NIIF: 3. GRUPO II.

UBICACIÓN

Direccion domicilio principal: CR 53 No 82 - 86 ED Ocean Tower OF 305
Municipio: Barranquilla - Atlantico
Correo electrónico: radicacion@petromil.com
Teléfono comercial 1: 3100240

Teléfono comercial 2: 3188089
Teléfono comercial 3: No reportó

Direccion para notificación judicial: Via Mamonal Km 9 Frente Zona Franca La Candelaria Planta Petromil Porteria 2
Municipio: Cartagena - Bolivar
Correo electrónico de notificación: notifica.judicial@petromil.com
Teléfono para notificación 1: 3100240
Teléfono para notificación 2: 3188089
Teléfono para notificación 3: No reportó

LA PERSONA JURIDICA SI AUTORIZÓ PARA RECIBIR NOTIFICACIONES PERSONALES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LOS ARTÍCULOS 291 DEL CÓDIGO GENERAL DEL PROCESO Y 67 DEL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO

CONSTITUCIÓN

Constitución: que por Escritura Pública número 2.335 del 27/08/1997, del Notaria 3a. de Santa Marta, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 24/02/2000 bajo el número 85.691 del libro IX, y por Acta número 35 del 30/06/2005, del Junta Directiva en Cartagena, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.197 del libro IX, se constituyó la sociedad:limitada denominada INVERSIONES IMCOMSER LTDA. IMPORTACIONES COMBUST IBLES Y SERVICIOS

REFORMAS ESPECIALES,,

Por Escritura Pública número 2.672 del 10/09/1999, otorgado(a) en Notaria 3a. de Santa Marta, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 24/02/2000 bajo el número 85.692 del libro IX, la sociedad cambio de razon social, por la denominacion PETROLEOS DEL MILENIO LT DA. PETROMIL

Por Escritura Pública número 437 del 11/02/2000, otorgado(a) en Notaria 3a. de Santa Marta, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 24/02/2000 bajo el número 85.693 del libro IX, la sociedad cambio de domicilio a la ciudad de BARRANQUILLA

Por Escritura Pública número 568 del 04/04/2001, otorgado(a) en Notaria 9a. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 05/04/2001 bajo el número 92.199 del libro IX, la sociedad cambio de razon social, por la denominacion PETROLEOS DEL MILENIO C.
I. LIMITADA "PETROMIL C.I. LTDA"

Por Escritura Pública número 710 del 31/03/2003, otorgado(a) en Notaria 3. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 09/04/2003 bajo el número 104.333 del libro IX, la sociedad se transformo en sociedad anonima denominada PETROLEOS DEL MILENIO C .I. S.A.

Por Escritura Pública número 980 del 19/05/2004, otorgado(a) en Notaria 3. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 25/06/2004 bajo el número 111.912 del libro IX, la sociedad cambio de domicilio a la ciudad de Cartagena.

Por Acta número 34 del 29/10/2010, otorgado(a) en Asamblea de Accionistas en Cartagena, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.197 del libro IX, la sociedad se transformo en por acciones simplificada bajo la denominación de PETROLEOS DEL MILENIO C.I. S.A.S.

Por Acta número 36 del 14/04/2011, otorgado(a) en Asamblea de Accionistas en Cartagena, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.197 del libro IX, la sociedad cambio su razón social a PETROLEOS DEL MILENIO C.I. S.A.S. SIGLA C.I. PETROMIL S.A.S.

Por Acta número 44 del 10/06/2013, otorgado(a) en Asamblea de Accionistas en Cartagena, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.197 del libro IX, la sociedad cambio su razón social a PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S.

Por Acta número 66 del 30/03/2018, otorgado(a) en Asamblea de Accionistas en Cartagena, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.199 del libro IX, la sociedad cambio su domicilio a la ciudad de Barranquilla

TERMINO DE DURACIÓN

Duración.: La sociedad no se haya disuelta y su duración es indefinida
QUE A LA FECHA Y HORA DE EXPEDICIÓN DE ESTE CERTIFICADO, NO APARECEN INSCRIPCIONES QUE DEN CUENTA DEL ESTADO DE DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD, RAZÓN POR LA QUE LA SOCIEDAD NO SE HAYA DISUELTA.

OBJETO SOCIAL

La sociedad tiene por objeto: La sociedad tendrá por objeto principal desarrollar las siguientes actividades: a) efectuar operaciones de comercio exterior y, particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos; b) el procesamiento, refinación, transformación, almacenamiento, importación, exportación, distribución mayorista, distribución minorista, transporte y comercialización de petróleo crudo y de todo tipo de productos y combustibles líquidos derivados del petróleo, bien sea nacional o importado; c) la importación de etanol anhidro desnaturalizado; d) la distribución fluvial, marítima y automotriz de productos derivados del petróleo; e) almacenar, distribuir y comercializar productos derivados del petróleo para la aviación; f) almacenar, distribuir y comercializar productos derivados del petróleo para la aviación; f) almacenar y distribuir combustibles tipo bunkers y todo tipo de IFO"S, diésel marino, así como combustibles líquidos para hornos y calderas; g) importar, comprar, vender, distribuir y comercializar como mayorista, minorista e industrial, gas natural para uso vehicular, industrial o cualquier otro; h) La representación de empresas nacionales y extranjeras dedicadas a cualquiera de las actividades señaladas en los literales anteriores; i) la prestación de servicios técnicos y de asistencia técnica, mecánicos, eléctricos, de ingeniería y administrativos, relacionados con la industria del petróleo en sus fases extractiva, de refinación o procesamiento, comercialización y transporte; j) la exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos; k) la prestación de servicios relacionados con el transporte nacional e internacional de carga terrestre, fluvial o marítimo de derivados del petróleo y otros productos; l) la construcción, administración y explotación, a cualquier título, de estaciones de

servicio para el suministro de combustibles, gas natural, lubricantes, aditivos, baterías, llantas y la prestación de toda clase de servicios para vehículos automotores, tales como lavado, engrase, alineación, balanceo, electricidad, reparaciones mecánicas, mantenimiento preventivo; m) la importación, comercialización, exportación, distribución, fabricación, ensamble y reparación de partes y piezas de recambio para naves y vehículos automotores, incluyendo llantas y neumáticos, baterías, accesorios y lujos, productos metal-mecánicos, eléctricos y electrónicos; n) la exportación e importación, ensamble, adecuación, transformación y reparación de todo tipo de vehículos y tanques para el transporte y almacenamiento de combustibles; o) la explotación y aprovechamiento, a cualquier título, de las marcas, nombres, patentes y enseñas comerciales de que sea titular y; p) realizar cualquier otra actividad comercial o industrial destinada o afín a cualquiera de las actividades principales. En desarrollo de todas las actividades antes descritas, las cuales constituyen el objeto principal de la sociedad, la Sociedad podrá: a) adquirir y vender acciones, cuotas sociales o partes de interés en todo tipo de sociedades o personas jurídicas colombianas o extranjeras, así como derechos fiduciarios en patrimonios autónomos constituidos en Colombia o en el exterior; b) comprar, vender, importar y exportar todo tipo de bienes y servicios; c) tomar dinero en préstamo, financiar y garantizar las operaciones comerciales que celebre con terceros relativas al desarrollo de su objeto; d) celebrar y ejecutar todo tipo de actos y contratos necesarios para desarrollar sus operaciones; e) girar, aceptar, otorgar y protestar todo tipo de títulos valores e instrumentos negociables; f) comprar, vender, permutar, donar y general realizar cualquier acto sobre bienes muebles o inmuebles; g) Constituir gravámenes reales y personales, ya sea para garantizar obligaciones propias, de sus accionistas, de compañías vinculadas o de terceros; g) designar representantes o apoderados en el país y en el exterior; h) en general, realizar cualquier acto, negocio u operación, de cualquier naturaleza, que sea necesario o conveniente para el desarrollo de su objeto social y para la mejor protección de sus intereses corporativos o los de sus accionistas. La Sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado en su sentido amplio, así como cualesquiera actividades que permitan facilitar o desarrollar los negocios que realice la Sociedad. Así mismo, la Sociedad podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

CAPITAL

** Capital Autorizado **		
Valor	:	$100.000.000.000,00
Número de acciones	:	10.000.000,00
Valor nominal	:	10.000,00
** Capital Suscrito/Social **		
Valor	:	$40.418.080.000,00
Número de acciones	:	4.041.808,00
Valor nominal	:	10.000,00
** Capital Pagado **		
Valor	:	$40.418.080.000,00
Número de acciones	:	4.041.808,00
Valor nominal	:	10.000,00

REPRESENTACIÓN LEGAL

La organización y dirección de la sociedad estará a cargo de la asamblea general de accionistas y la junta directiva. La administración y representación legal estará a cargo de: 1) presidente ejecutivo, quien tendrá dos (2) suplente. El presidente ejecutivo y sus dos (2) suplentes, serán designados por la asamblea. La Sociedad tendrá un director jurídico quien tendrá un suplente, ambos designados por la asamblea, quienes tendrán las funciones previstas más adelante en estos estatutos. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes o que así lo decidan los accionistas con votos que constituyan una mayoría simple. La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, aquellas previstas en estos estatutos, y en especial las siguientes: 1) Nombrar y remover a los miembros principales y suplentes de la junta directiva, al Revisor Fiscal y su suplente y al director jurídico y su suplente, de conformidad con las prescripciones legales y con estos estatutos y fijarles sus honorarios o asignaciones; 2) Nombrar y remover al presidente ejecutivo y sus (2) suplentes; 3) Nombrar y remover al director jurídico y su respectivo suplente; 3) Aprobar las cuentas, inventarios, estados financieros e informes escritos que deben presentar los administradores al final de cada ejercicio social; 4) Nombrar e impartir al liquidador o liquidadores las órdenes o instrucciones que reclama la buena marcha de la liquidación, y aprobar las cuentas periódicas y la final de la misma; 5) Tomar en general, las medidas que exijan el cumplimiento del contrato social y el interés común de los accionistas conforme a las leyes vigentes y a los estatutos; 6) Disponer que determinada emisión de acciones ordinarias sea colocada sin sujeción al derecho de preferencia, para lo cual se requiera el voto favorable de no menos del setenta por ciento (7()%) de las acciones presentes en la reunión; 7) Aprobar los privilegios de acciones que vayan a ser emitidas por la junta directiva; 8) Resolver sobre el aumento o disminución de capital; 8) Decidir sobre las situaciones de conflicto de intereses que enfrenten los administradores de la Sociedad; 9) Cumplir las demás atribuciones que le están expresamente establecidas en la ley o en estos estatutos. Atribuciones de la junta directiva: Son atribuciones de la junta directiva las siguientes: 1) Proveer el desarrollo y cumplimiento del objeto social, asumiendo la dirección general de la gestión de los negocios de la Sociedad, con sujeción a las normas y criterios generales adoptados por la asamblea general de accionistas; 2) Servir de órgano consultor de la administración; 3) Presentar a la asamblea general de accionistas un informe sobre la situación financiera y económica de la Sociedad, con inclusión de los datos que la ley exija; 4) Rendir cuentas a la asamblea general de accionistas en la forma y oportunidades que la ley determine; 5) Autorizar al presidente ejecutivo para comprometer a la Sociedad en cualquier acto o contrato cuya cuantía supere el equivalente a cinco mil (5.000) Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes, excepto para la celebración de contratos de suministro o compraventa de combustibles líquidos derivados del petróleo, contratos de suministro o compraventa de biocombustibles y contratos de arrendamiento de tanques para el almacenamiento de combustibles líquidos derivados del petróleo, respecto de los cuales el presidente ejecutivo no tendrá restricción alguna en cuantía; 6) Autorizar la compra de acciones en otras Sociedades; 7) Autorizar al presidente ejecutivo y sus dos (2) suplentes para que, cualquiera que sea la

cuantía del acto o contrato, enajene activos fijos de la Sociedad, constituya gravámenes sobre estos, otorgue avales para garantizar obligaciones contraídas por terceros, entendiendo por terceros cualquier sociedad no perteneciente al Grupo Empresarial Petromil; no obstante, cuando la Sociedad tenga interés en asumir la calidad de deudor solidario, codeudor, fiador o avalista frente a aquellas obligaciones que lleguen a adquirir las sociedades pertenecientes al Grupo Empresarial Petromil en virtud de las solicitudes de créditos bancarios que para tales efectos estas efectúen ante las diferentes entidades financieras no requerirán autorización de la junta directiva cualquiera que sea su cuantía; 8) Presentar a la asamblea general de accionistas, en unión de los demás Administradores, el inventario y el balance general de cada ejercicio, con el detalle completo de la cuenta de pérdidas y ganancias, el proyecto de distribución de utilidades y los demás documentos que la ley exija; 9) Examinar cuando a bien lo tenga por sí o por comisionados de su seno los libros, comprobantes y demás documentos sociales; 10) Expedir los reglamentos de emisión y colocación de acciones en los casos en que en los presentes estatutos se le confiera esa competencia; 11) Delegar en el presidente ejecutivo y sus dos (2) suplentes, para casos específicos, alguna o algunas de sus funciones, siempre que la ley no lo prohíba y autorizarlos para celebrar los actos a que se encuentra limitado; 12) Velar por el recto cumplimiento de los presentes estatutos; 13) Aprobar el manual de autorizaciones y delegaciones que regirá al interior de la sociedad respecto de las atribuciones que la junta directiva y el presidente ejecutivo tengan a bien delegar en empleados de la organización; 14) Autorizar la apertura de agencias, sucursales, establecimientos de comercio, designando o removiendo libremente sus representantes o administradores; 15) Darse su propio reglamento y aprobar todas las políticas, códigos y medidas que tengan por finalidad asegurar la adopción de las mejores prácticas de buen gobierno corporativo en la sociedad; y 16) Las demás que le sean designadas por la asamblea general de accionistas, los presentes estatutos y la ley. Representación Legal: La Sociedad tendrá un presidente ejecutivo quien tendrá dos (2) suplentes, quienes serán los administradores de la Sociedad y ejercerán la representación legal de esta para todos los efectos, de forma autónoma e independiente, con las facultades que para cada uno de ellos prevé estos estatutos. El presidente ejecutivo y sus respectivos suplentes serán designados por la asamblea general de accionistas. Las funciones del presidente ejecutivo y sus suplentes terminarán en caso de dimisión o revocatoria de su cargo por parte de la junta directiva, la cual no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo. Así mismo, terminarán en caso de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando sean una persona jurídica, en cuyo caso las funciones quedarán a cargo del representante legal de esta. La cesación de las funciones del presidente ejecutivo y sus suplentes, por cualquier causa, no dará lugar a indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso. En aquellos casos en que el presidente ejecutivo o sus suplentes sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de esta. Toda remuneración a que tuvieren derecho el presidente ejecutivo y sus suplentes será aprobada por el presidente de la junta directiva.Cuando quiera que en los presentes estatutos se exprese que determinada función, facultad, obligación o derecho está atribuida al representante legal, se entenderá que se refiere al presidente ejecutivo y sus suplentes, con las facultades y limitaciones previstos en estos estatutos. Presidente Ejecutivo: El presidente ejecutivo ejercerá las funciones propias de su cargo tal y como se especifiquen en su contrato y en el manual de

funciones, y en especial las siguientes: 1) Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente ante los asociados, terceros y toda clase de autoridades judiciales y administrativas; 2) Ejecutar las decisiones de la asamblea general de accionistas y/o de la junta directiva; 3) Celebrar los contratos de suministro o compraventa de combustibles líquidos derivados del petróleo, contratos de suministro o compraventa de biocombustibles, contratos de arrendamiento de tanques para el almacenamiento de combustibles líquidos derivados del petróleo, respecto de los cuales no tendrá restricción alguna en cuantía; 4) Celebrar cualquier acto o contrato comprendido dentro del objeto social, distintos a los referidos en el numeral 3, cuya cuantía no supere los cinco mil (5 ,000) Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes. En los casos que excedan dicha cuantía se requerirá aprobación de la junta directiva; 5) Presentar conjuntamente con la junta directiva a la asamblea general de accionistas, en sus reuniones ordinarias, los estados financieros de fin de ejercicio, con sus correspondientes anexos, incluido un informe que describa los principales riesgos a los que está expuesta la sociedad; 6)Previa aprobación de la junta directiva, enajenar los activos fijos de la Sociedad, constituir gravámenes sobre estos, y/o avalar préstamos de terceros entendiendo por terceros cualquier sociedad no perteneciente al Grupo Empresarial Petromil; no obstante, cuando la Sociedad tenga interés en asumir la calidad de deudor solidario, codeudor, fiador o avalista frente a aquellas obligaciones que lleguen a adquirir las sociedades pertenecientes al Grupo Empresarial Petromil en virtud de las solicitudes de créditos bancarios que para tales efectos estas efectúen ante las diferentes entidades financieras sin importar la cuantía, no requerirá autorización de la junta directiva; 7) Nombrar y remover los empleados de la Sociedad cuya designación o remoción no corresponda a la asamblea general de accionistas o a la junta directiva; 8) Delegar determinadas funciones propias de su cargo dentro de los límites señalados en los estatutos y conforme al manual de delegaciones y autorizaciones aprobado por la junta directiva; 9) Velar porque todos los empleados de la Sociedad cumplan estrictamente sus deberes y poner en conocimiento de la asamblea general de accionistas o junta directiva las irregularidades o faltas graves que ocurran sobre este particular; 10) Convocar la asamblea general de accionistas a sus reuniones ordinarias y extraordinarias cuando lo juzgue necesario o conveniente; 11) Convocar la junta directiva a sus reuniones ordinarias y extraordinarias cuando lo juzgue necesario o conveniente; 12) Presentar a la junta directiva los estados financieros de prueba y suministrarle los informes que esta solicite en relación con la Sociedad y las actividades sociales; 13) Presentar a la junta directiva un balance general con su estado de pérdidas y ganancias, junto con los comprobantes del caso, el inventario de las existencias y un informe documentado acerca de los negocios de la Sociedad; 14) Tomar todas las medidas que reclamen la conservación de los bienes sociales; 15) Cumplir y hacer cumplir oportunamente los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento y las actividades de la Sociedad; 16) Ejercer sus funciones y/o a atribuciones a través de apoderado; y 17) Ejercer las demás funciones que le atribuya la ley y estos estatutos, o le delegue la asamblea general de accionistas y la junta directiva. Parágrafo: El presidente ejecutivo tendrá dos (2) suplentes, quienes lo reemplazará en sus faltas temporales, absolutas o meramente accidentales, con idénticas facultades, derechos y obligaciones que estos estatutos establecen para el presidente ejecutivo. Los suplentes del presidente ejecutivo no tendrán que acreditar en ningún caso la ausencia del presidente ejecutivo para ejercer sus funciones. Director jurídico: La Sociedad tendrá un director jurídico, con su respectivo suplente, que ejercerán la

representación legal judicial de la Sociedad. El director jurídico y su suplente tendrán las siguientes funciones que en todo caso podrán ser también asumidas por, el presidente ejecutivo o por sus suplentes: (a) Representar a la Sociedad ante todos los jueces y tribunales de la República de Colombia, incluyendo la Fiscalía General de la Nación y tribunales arbitrales en cualquier acción, incidente, denuncia, investigación, demanda o proceso, bien sea como demandante, demandado, denunciante, denunciado o sindicado, así como para solicitar la tutela de los derechos constitucionales fundamentales de la Sociedad en el evento en que los mismos sean violados o amenazados; (b) Representar a la Sociedad ante cualquier autoridad administrativa, cambiaria, policiva, penal u organismo de control de los órdenes nacional, departamental, distrital o municipal, en toda clase de asuntos administrativos, incluyendo la facultad de presentar peticiones e interponer toda clase de recursos en la vía gubernativa; (c) Suscribir en representación de la Sociedad todo tipo de declaraciones tributarias, cambiarias y aduaneras; e intervenir en representación de la Sociedad en todo tipo de procesos y actuaciones administrativas que tengan por objeto el pago de impuestos, tasas y contribuciones nacionales, departamentales, municipales y distritales, así como sanciones de cualquier índole; (d) Representar a la Sociedad judicial y extrajudicialmente, sea ante cualquier corporación, entidad, funcionario o empleado de la rama ejecutiva y sus organismos vinculados o adscritos; de la rama judicial; y de la rama legislativa del poder público, en cualquier petición, actuación, diligencia, o proceso, sea como demandado o como coadyuvante de cualquier da las partes, para iniciar y seguir hasta su terminación los procesos, actos diligencias y actuaciones respectivas, sea directamente o a través de apoderado; (e) Asumir la personería jurídica de la Sociedad cuando lo estime conveniente y necesario, de tal modo que en ningún caso quede sin representación en los negocios propios de la actividad judicial; (I) Representar a la Sociedad en audiencias de conciliación y absolver interrogatorios de parte; (g) Ejercer las funciones de secretaría general para las reuniones de asamblea general de accionistas y junta directiva, (h) fungir como secretario de las reuniones de asamblea general de accionistas y junta directiva; (i) custodiar y mantener actualizados los libros societarios de la Compañía y G) en general adelantar cualquier actuación que sea requerida para el ejercicio efectivo de sus funciones.

NOMBRAMIENTO(S) REPRESENTACIÓN LEGAL

Nombramiento realizado mediante Acta número 84 del 29/11/2024, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 23/01/2025 bajo el número 490.379 del libro IX.

Cargo/Nombre	Identificación
Presidente	
Fernando Ardila Pardo	CC 85450569
Primer Suplente del Presidente Ejecutivo	
Ardila Sliba Efrain Rachid	CC 1140863213
Segundo Suplente del Presidente Ejecutiv	
Tous Blanco Maria Eugenia	CC 45538827
Director Jurídico	
Cotes Murgas Cindy Paola	CC 1118843891

Nombramiento realizado mediante Acta número 87 del 29/04/2025, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 26/05/2025 bajo el número 500.639 del libro IX.

Cargo/Nombre	Identificación
Suplente del Director Jurídico	
Rios Vasquez Alba Luz	CC 1049348192

JUNTA DIRECTIVA..

NOMBRAMIENTO(S) JUNTA DIRECTIVA

Nombramiento realizado mediante Acta número 71 del 04/05/2020, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/09/2020 bajo el número 386.754 del libro IX:

Nombre	Identificación
Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA	
Fernando Ardila Pardo	CC 85.450.569
Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA	
Ardila Sliba Efrain Rachid	CC 1.140.863.213
Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA	
Lucio Chaustre Alejandro	CC 79.785.481
Miembro suplente de JUNTA DIRECTIVA	
Fernando Mario Ardila Sliba	CC 1.234.089.179
Miembro suplente de JUNTA DIRECTIVA	
Soad Soraya Sliba Florez	CC 56.082.088

Nombramiento realizado mediante Acta número 78 del 23/12/2022, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 27/01/2023 bajo el número 441.157 del libro IX:

Nombre	Identificación
Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA	
Miguel Lotero Robledo	CC 98.772.053

Nombramiento realizado mediante Acta número 83 del 16/07/2024, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 23/07/2024 bajo el número 479.850 del libro IX:

Nombre	Identificación
Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA	
Cobos Mejia Luisa Fernanda	CC 43.222.117

REVISORÍA FISCAL.

Nombramiento realizado mediante Acta número 82 del 21/03/2024, correspondiente a la Asamblea de Accionistas en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 03/05/2024 bajo el número 475.156 del libro IX:

Cargo/Nombre	Identificación
Revisor Fiscal	
CROWE CO S.A.S	NIT 830000818

Nombramiento realizado mediante Documento Privado del 27/11/2024, otorgado en Barranquilla por CROWE CO S.A.S, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 09/12/2024 bajo el número 487.758 del libro IX:

Cargo/Nombre	Identificación
Designado: Revisor Fiscal Principal	
Vasquez Rojano Manuel Jose	CC 1081763266

Nombramiento realizado mediante Documento Privado del 17/07/2025, otorgado en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 29/07/2025 bajo el número 504.666 del libro IX:

Cargo/Nombre	Identificación
Designado: Revisor Fiscal Suplente	
Leones Herrera Miguel Angel	CC 72221148

PODERES

Por Escritura Pública número 1.106 del 09/05/2025, otorgado(a) en Notaria 1 a. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 27/05/2025 bajo el número 7.500 del libro V, Por Escritura Pública número 1.106 del 09/05/2025, otorgado(a) en Notaria 1 a. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 27/05/2025 bajo el número 7.500 del libro V, PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. representado(a) por MARIA EUGENIA TOUS BLANCO, mayor de edad, domiciliada en Barranquilla, identificada con la cédula de ciudadanía número 45.538.827 expedida en Cartagena, quien manifestó actuar en nombre y representación legal de la sociedad PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S., identificada con NIT 819.001.667-8, sociedad con domicilio en la ciudad de Barranquilla, y dijo: PRIMERO: Que, confiere PODER ESPECIAL, AMPLIO Y SUFICIENTE a ARNOLD ENRIQUE CABARCAS PUELLO, identificado con la cédula de ciudadanía N° 9.292.689 de Turbaco (Bolívar), para que obre en nombre y representación de PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S., realice y ejecute las siguientes facultades dentro y fuera del territorio de la República de Colombia: 1. Represente a la Compañía en todos los asuntos tributarios propios del giro ordinario de los negocios de la Compañía, con facultades para firmar toda clase de documentos públicos o privados, incluyendo, pero sin limitarse a, declaraciones tributarias, aduaneras y/o cambiarias, revisiones, solicitudes de corrección, liquidaciones de impuestos, respuesta a requerimientos de información y emplazamientos para declarar, así como, llevar a cabo los procedimientos y trámites asociados a estos ante las autoridades tributarias del orden nacional, departamental, distrital o municipal y, representar a la Compañía en toda clase de actuaciones, diligencias o procedimientos de carácter tributario aduanero y/o cambiario ante cualquiera de las autoridades anteriormente señaladas; 2. Podrá comparecer, presentar, suscribir, firmar o corregir cualesquiera solicitudes, declaraciones de impuestos, aduaneras o cambiarias, formularios aduaneros o cambiarios, formularios tributarios e informativos, así como, presentar cualquier otro tipo de información ante la DIAN y/o autoridades tributarias o del orden Departamental o Municipal; 3. Tiene la facultad de firmar y presentar las declaraciones de impuesto al carbono, impuesto al valor agregado (IVA); Impuesto al consumo, sobretasa nacional a la gasolina y ACPM; retención en la fuente, sobretasa departamental a la gasolina motor, autorretención industrial y comercio (ICA); retención de industria y comercio (RETEICA), alumbrado público, sobretasa municipal y distrital a la gasolina motor y ACPM ante las autoridades municipales, departamentales, distritales y/o nacionales que corresponda conforme a la Ley. Así mismo, podrá atender las reclamaciones administrativas que generen dichas declaraciones; 4. Queda expresamente investido de las facultades para notificarse o presentar solicitudes especiales en virtud de trámites, procesos, citaciones o diligencias de competencia de la DIAN en materia tributaria y demás autoridades fiscales del orden departamental, distrital o municipal en Colombia; 5. Tiene la facultad de representar a la Compañía en todos los asuntos relacionados con el pago de las

contribuciones al Sistema General de Seguridad Social y los Aportes Parafiscales obligatorios en Colombia que sean propios del giro ordinario de los negocios de la Compañía, asimismo, podrá renunciar o notificarse de solicitudes especiales y todas las demás facultades necesarias para la debida representación de la Compañía en cualquier clase de procesos, diligencias y trámites que sean de competencia de la Unidad de Gestión de Pensiones y Parafiscales en Colombia (UGPP), 6. Podrá solicitar, retirar, notificarse, de cualquier documento expedido por la DIAN o por las Secretarías de Hacienda, y demás autoridades fiscales del orden departamental, distrital o municipal, incluyendo, pero sin limitarse a actos administrativos de contenido particular, comunicaciones electrónicas, recibos de pago oficiales de Impuestos y cualquier otro documento emitido por las autoridades en mención; 7- Como apoderado de asuntos tributarios, podrá otorgar poderes especiales que estime convenientes y necesarios para el óptimo ejercicio del presente mandato, de conformidad con las facultades conferidas en el numeral primero anterior y, 8. Este poder especial entrará en vigor y efecto a partir de su aceptación y dejará de tener efecto, e dado caso sea revocado o terminado por la Compañía, mediante notificación escrita.

Por Escritura Pública número 1.115 del 09/05/2025, otorgado(a) en Notaria 1 a. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 27/05/2025 bajo el número 7.501 del libro V, Por Escritura Pública número 1.115 del 09/05/2025, otorgado(a) en Notaria 1 a. de Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 27/05/2025 bajo el número 7.501 del libro V, PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S., representado(a) por MARIA EUGENIA TOUS BLANCO, mayor de edad, domiciliada en Barranquilla, identificada con la cédula de ciudadanía número 45.538.827 expedida en Cartagena, quien manifestó actuar en nombre y representación legal de la sociedad PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S., identificada con NIT 819.001.667-8, sociedad con domicilio en la ciudad de Barranquilla, y dijo: PRIMERO: Que, confiere PODER ESPECIAL, AMPLIO Y SUFICIENTE a MARGARITA ROSA DE SILVESTRI DIARTT, identificada con la cédula de ciudadanía N° 22.520.022 de Barranquilla, para que obre en nombre y representación de PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S., realice y ejecute las siguientes facultades dentro y fuera del territorio de la República de Colombia: 1. Represente a la compañía en los asuntos de seguros propios del giro ordinario de los negocios de la compañía, con facultades para diligenciar, solicitar, responder, presentar y, firmar: (i) pólizas radicadas ante el Ministerio de Minas y Energía; (ii) presentar comunicados ante las aseguradoras sobre consideraciones y/o asignación de intermediarios; iii) cartas de no siniestros, formatos de autorización de pago en cuenta para la recepción de dineros por concepto de indemnización, formularios de vinculación que no requieran la firma de pagarés; (iv) contratos de transacción respecto a la(s) póliza(s) de seguro para vehículos en casos de pérdidas totales; (v) certificados de vinculación comercial con corredores de seguros; (vi) formularios de vinculación y SARLAFT de las aseguradoras, que no impliquen la firma de pagarés y demás documentos relacionados conforme a la ley ante las compañías de seguro que corresponda. 2. Así mismo, cuente con facultades para solicitar, generar, diligenciar, presentar y, firmar: (i) formularios de -vinculación de la compañía en los procesos con proveedores gestionados por el área de compras de la compañía que no requieran la firma dé pagarés; (ii) certificaciones comerciales para proveedores; (iii) documentos relacionados on la gestión y administración de los planes de telefonía móvil de las compañías que no impliquen la firma de pagarés y, (iv) contratos de prestación de servicios relacionados con temas administrativos de acuerdo con el Manuel de

atribuciones y delegaciones de acuerdo con lo establecido en la ley. 3. Contratos laborales celebrados con los empleados miembros de las compañías y contratos con empresas de servicios temporales (EST) dentro de las limitaciones que impone la ley. 4. Podrá generar, presentar y, firmar formularios y solicitudes ante las cajas de compensación familiar, afiliaciones a plataformas de bases de datos para el reclutamiento del personal requerido para la compañía. 5. Este Poder Especial entrará en vigor y efecto a partir de su aceptación y dejará de tener efecto, en dado caso sea revocado o terminado por la compañía, mediante notificación escrita.

REFORMAS DE ESTATUTOS

La sociedad ha sido reformada por los siguientes documentos:

Documento	Número	Fecha	Origen	Insc.	Fecha	Libro
Escritura	2.672	10/09/1999	Notaria 3a. de Santa M	85.692	24/02/2000	IX
Escritura	1.941	24/10/2000	Notaria 9a. de Barranq	89.792	09/11/2000	IX
Escritura	568	04/04/2001	Notaria 9a. de Barranq	92.199	05/04/2001	IX
Escritura	1.046	27/06/2001	Notaria 9a. de Barranq	93.746	04/07/2001	IX
Escritura	710	31/03/2003	Notaria 3. de Barranq	104.333	09/04/2003	IX
Escritura	3.320	28/12/2006	Notaria 3 a. de Cartag	350.197	01/10/2018	IX
Escritura	8.020	10/12/2008	Notaria 5 a. de Barran	350.197	01/10/2018	IX
Escritura	2.963	19/05/2009	Notaria 5 a. de Cartag	350.197	01/10/2018	IX
Escritura	3.739	20/06/2009	Notaria 5 a. de Barran	350.197	01/10/2018	IX
Escritura	93	29/01/2010	Notaria 6 a. de Cartag	350.197	01/10/2018	IX
Escritura	1.614	29/01/2010	Notaria 6 a. de Cartag	350.197	01/10/2018	IX
Acta	34	29/10/2010	Asamblea de Accionista	350.197	01/10/2018	IX
Acta	38	03/05/2011	Asamblea de Accionista	350.197	01/10/2018	IX
Acta	46	17/06/2014	Asamblea de Accionista	350.198	01/10/2018	IX
Acta	55	04/08/2016	Asamblea de Accionista	350.198	01/10/2018	IX
Acta	56	16/01/2017	Asamblea de Accionista	350.198	01/10/2018	IX
Acta	66	30/03/2018	Asamblea de Accionista	350.199	01/10/2018	IX
Acta		17/10/2018	Asamblea de Accionista	351.767	01/11/2018	IX
Acta	68	22/02/2019	Asamblea de Accionista	357.857	06/03/2019	IX
Acta	71	04/05/2020	Asamblea de Accionista	386.753	01/09/2020	IX
Acta	72	27/11/2020	Asamblea de Accionista	392.678	22/12/2020	IX
Acta	73	30/12/2020	Asamblea de Accionista	393.365	06/01/2021	IX
Acta	77	30/03/2022	Asamblea de Accionista	431.516	22/08/2022	IX
Acta	80	24/10/2023	Asamblea de Accionista	460.991	07/11/2023	IX
Acta	81	01/02/2024	Asamblea de Accionista	467.143	27/02/2024	IX
Acta	84	29/11/2024	Asamblea de Accionista	490.378	23/01/2025	IX

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos.
Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Barranquilla, los sábados NO son días hábiles.
Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de los Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

SITUACIÓN(ES). DE CONTROL / GRUPO EMPRESARIAL

Que por Documento Privado del 22/01/2015, otorgado en Barranquilla inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 01/10/2018 bajo el número 350.198 del libro IX, consta que la sociedad:
PETROLEOS DEL MILENIO S.A.S. SIGLA PETROMIL S.A.S.
Está vinculada a un grupo empresarial, cuyo controlante es:
AVANADE CAPITAL HOLDING S.A.S.
Domicilio: Barranquilla
Fecha de configuración:

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad Principal Código CIIU: 4661
Actividad Secundaria Código CIIU: 1922

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIOo

A nombre de la sociedad figura(n) matriculado(s)en esta Cámara de Comercio
el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio/sucursal(es) o agencia(s):

Nombre:
PETROMIL BARANOA
Matrícula No: 732.082
Fecha matrícula: 16 de Abril
de 2019
Último año renovado: 2025
Dirección: KM 21 BARRANQUILLA - CARTAGENA
CARRETERA LA CORDIALIDAD
Municipio: Baranoa - Atlantico

Que de acuerdo con nuestras inscripciones, los bienes sujetos a registro mercantil relacionados en el presente certificado, se encuentran libres de embargos.

C E R T I F I C A

TAMAÑO EMPRESARIAL.

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del decreto 1074 de 2015 y la Resolución N. 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es GRAN

EMPRESA- RSC

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matrículado en el formualario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria: 3.030.538.337.000,00

Actividad económica por la cual percibió mayores ingresos por actividad ordinaria en el periodo Código CIIU: 4661

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la sociedad hasta la fecha y hora de su expedición.

En la Cámara de Comercio de Barranquilla no aparecen inscripciones posteriores a las anteriormente mencionadas, de documentos referentes a reformas, o nombramiento de representantes legales, administradores o revisores fiscales, que modifiquen total o parcialmente el contenido.

Que la información anterior ha sido tomada directamente de los formularios de matrícula y sus renovaciones posteriores, diligenciados por el comerciante.



ALAN ERICK HERNANDEZ ALDANA