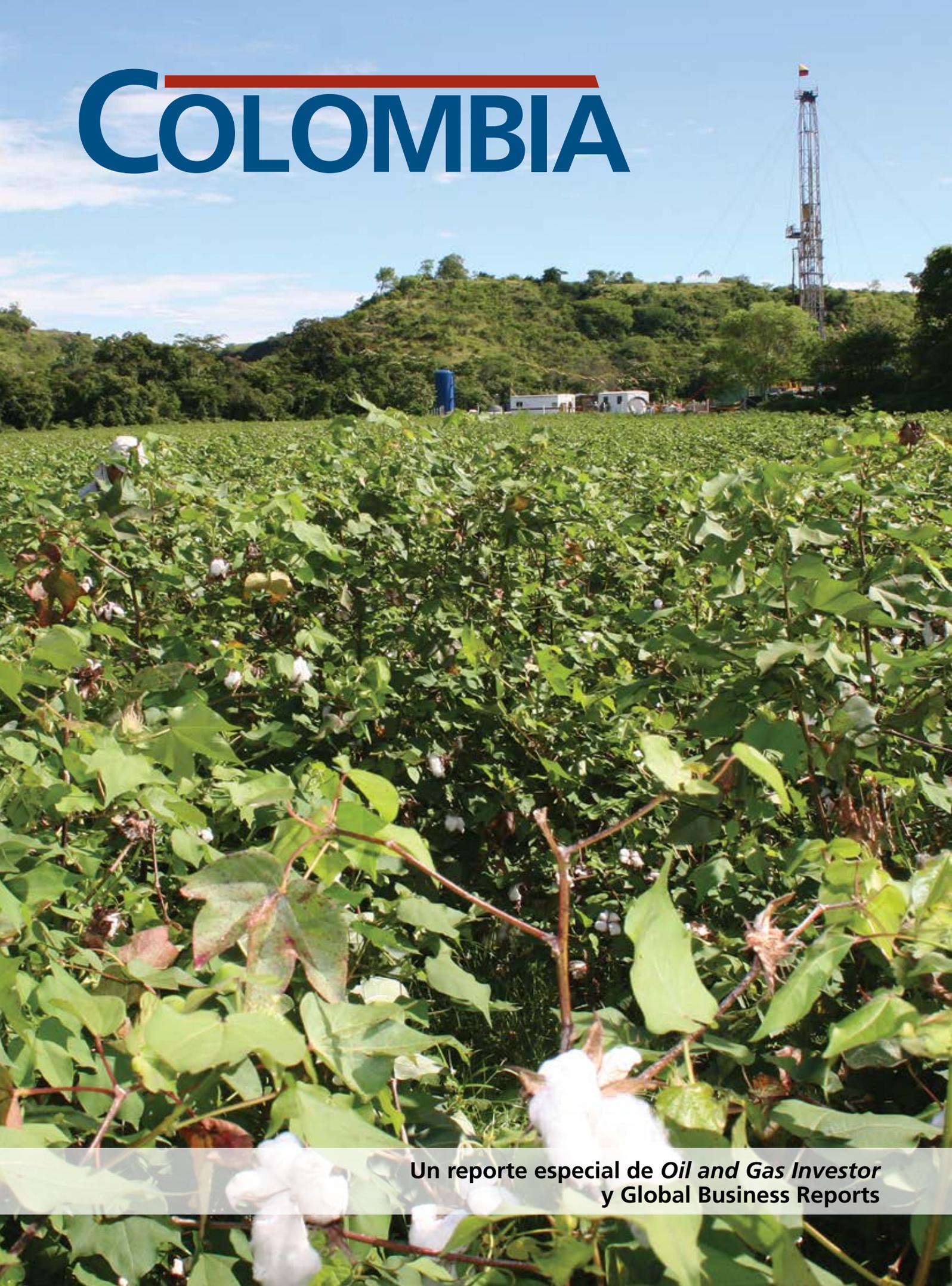


COLOMBIA



Un reporte especial de *Oil and Gas Investor*
y Global Business Reports

Un desarrollo sorprendente

Foco de atracción de inversiones en E&P, Colombia se está convirtiendo rápidamente en un centro importante de producción de hidrocarburos para Sudamérica.

El nuevo eslogan de Colombia, dirigido a atraer el turismo, dice: “El riesgo es que te quieras quedar”. Los responsables políticos del país esperan que el boom de inversiones en exploración y producción (E&P) haya llegado para quedarse también. Con la producción en niveles récord, el nuevo desafío es asegurar que Colombia mantenga y desarrolle una industria, la del petróleo, que ha ayudado a transformar el país.

En los últimos 10 años la nación ha vivido un renacimiento de la estabilidad política, la seguridad y el crecimiento económico. Entre los sectores que han hecho posible esta revolución, el de hidrocarburos ha sido líder. Colombia es ahora el tercer productor de crudo de Sudamérica, después de Venezuela y Brasil.

En los círculos inversionistas de petróleo Colombia pasa por ser uno de los mercados de inversión en E&P más interesantes. En la base de este interés se halla su potencial geológico, pero el auténtico catalizador de la creciente actividad ha sido la reforma de las instituciones que controlan la industria y los términos contractuales ofrecidos a los exploradores.

Aunque hasta el momento los descubrimientos no han tenido la suficiente entidad para impulsar a las mayores petroleras a hacer fuertes inversiones, el país se ha convertido en un mercado de empresas pequeñas y medianas, que aprecian las condiciones del gobierno y ven buenas perspectivas de descubrimientos, modestos pero rentables, en su potencial no explorado.

Según datos del Ministerio de Minas y Energía, la inversión directa extranjera en recursos naturales ha pasado de 500 millones de dólares (USD) en 2001 a más de 9.000 millones en 2011. Este aumento se ha traducido en una serie de buenos resultados para la industria. Según el Ministerio, el país está a punto de alcanzar una producción de un millón de barriles diarios. El objetivo del gobierno es llegar a 1,5 millones de barriles diarios en 2020. Con unas reservas de solo 2.000 millones de barriles, los responsables políticos esperan que el nivel de inversión extranjera directa en el sector se mantenga en torno a 5.000 millones de dólares anuales.

Entre otros desafíos a los que se enfrenta la industria, hay que señalar la red de infraestructuras, que está sufriendo cuellos de botella en áreas clave de producción. También es vital, en un país con el pasado de violencia civil, conservar una buena reputación y mantener buenas relaciones con las comunidades.

Además, el rápido crecimiento de la industria ha sorprendido a los proveedores de servicios, poco preparados para responder a la demanda. Esto ha creado otra oportunidad para empresas e inversionistas internacionales; cada vez más emprendedores vienen a llenar esos huecos.

Muchos observadores confían en que estos últimos cinco años sean solo el primer capítulo del desarrollo petrolero de Colombia. Otras oportunidades están surgiendo en las exploraciones marinas y no convencionales. Si cualquiera de estos desarrollos da sus frutos, se abriría un frente completamente nuevo en el sector energético colombiano.

La seguridad como base de la prosperidad

La cuestión más crítica ha sido la preocupación por la seguridad. Colombia adquirió la mala reputación de ser un país desgarrado por la violencia de las guerrillas de izquierda, de los paramilitares de extrema derecha y de los capos de la droga que se aprovechaban del caos reinante.

Durante el mandato del anterior presidente, Álvaro Uribe, y después con su sucesor, Juan Manuel Santos, el país ha experimentado enormes mejoras. El gobierno, por medio del Ejército, se ha mostrado muy dispuesto a colaborar con el sector privado y ha dado prioridad a la protección de la industria de



El presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, espera conducir el país a una nueva fase de desarrollo.

hidrocarburos, con la esperanza de que esta actividad, y los empleos y riqueza que crea a nivel local, pueda ayudarle a mantener la seguridad en las zonas rurales.

En los últimos tres años han caído varios líderes de las FARC, la fuerza insurgente más numerosa y antigua de Colombia, y en febrero el grupo anunció que dejaría de secuestrar a civiles, una práctica que causaba una gran preocupación a todos los ejecutivos que operan en el país.

Sin embargo, la seguridad es un problema muy complejo, que sigue siendo un factor clave en cualquier operación de E&P. Es preocupante que los ataques en el sector petrolero crecieran en 2011, con 84 bombas en oleoductos, por encima del mínimo de 31 en 2010. Sin embargo, se espera que el repunte de las cifras pueda ser una anomalía causada por los últimos estertores de estos grupos.

Invertir en Colombia

Colombia es en la actualidad la cuarta potencia económica de Sudamérica, con un PIB de 240.000 millones de dólares; el Banco de la República espera que su economía crezca en torno al 4,5% este año, después de crecer un 5,8% en 2011.

Dentro de Sudamérica, una tendencia hacia el proteccionismo preocupa a los inversionistas, a medida que más gobiernos izquierdistas defienden políticas económicas con las que esperan aislar a las industrias locales de la competencia internacional. El Financial Times, sin embargo, describió hace poco a Colombia como “portaestandarte del libre mercado” en la región.

Este reporte es la versión en español del especial publicado en junio de 2012 por Oil and Gas Investor y Global Business Reports.

Autores: Thomas Willatt, Patricia Matey García, Liliana Ávila Sánchez y Lorenzo Piras. Traducción del inglés: Cándido Tejerina. Para más información, contacte con info@gbreports.com, o siganos en Twitter: @GBReports. (Imagen de portada, cortesía de SAExploration).

En octubre de 2011 el Senado de Estados Unidos aprobó el Tratado de Libre Comercio con Colombia, que se había presentado en 2006. Se espera que el sector del petróleo sea un beneficiario clave de este acuerdo; los productos derivados del petróleo representaron el 45,7% de las exportaciones totales de Colombia en septiembre de 2011.

La multinacional estadounidense General Electric (GE) ha estado presente en Colombia más de 80 años en diferentes líneas de negocio, pero a finales de la década de 1990 decidió cerrar sus operaciones en el país. En 2006, sin embargo, reabrió sus oficinas, centrándose sobre todo en bienes de capital y también en gas y petróleo.

Fabiola Sojet, directora general de GE para el norte de Sudamérica, describe la experiencia de la empresa cuando regresó a Colombia: “Cuando llegamos encontramos un ambiente muy abierto y amigable. El gobierno de Uribe era realmente especial; nos convenció de que volviéramos a Colombia en primer lugar. El Sr. Uribe recibió a nuestro director general mundial, se mostró muy accesible y nos dio todo su apoyo. El gobierno de Santos está haciendo lo adecuado para mejorar el marco de inversiones”.

El capital colombiano

El capital nacional está también fluyendo de forma creciente hacia el sector de la energía. A pesar del tamaño relativamente pequeño de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), está aumentando el número de empresas de energía que cotizan en el país.

Los inversores colombianos se estrenaron con la cotización de Ecopetrol en 2007, y después otros productores locales, como Pacific Rubiales y Canacol, se sumaron a la oferta de empresas de energía en Bolsa. En el último año, la BVC ha visto OPVs u ofertas secundarias por un valor récord de 7.000 millones de dólares en el mercado colombiano.



Fabiola Sojet, directora general de GE para el norte de Sudamérica.



Bogotá, una moderna metrópolis de rápido crecimiento, se perfila como el núcleo principal de la industria colombiana del gas y el petróleo (foto cortesía de Patricia Matey García).

“La industria del gas y el petróleo es de enorme importancia para la BVC y para la economía colombiana en su conjunto”, dice Juan Pablo Córdoba, presidente de la BVC. “Hace cinco años, los hidrocarburos no cotizaban en la Bolsa, y hoy representan más del 40% de su índice. Cada vez se ven más empresas nacionales y extranjeras interesadas en cotizar en Colombia, porque existe buen acceso al capital”.

Los reguladores colombianos están en vías de integrar el mercado de valores del país con los de Perú y Chile, lo que incrementará la inversión en estos mercados y estimulará el comercio entre los países. “El objetivo es convertirse en un mercado más internacional y hacer que la Bolsa colombiana forme parte de los mercados de capitales globales. Al ofrecer a nuestros inversionistas un conjunto diversificado de inversiones potenciales, atraeremos más atención local y del extranjero”, dice Córdoba.

Cotizar en Colombia no es adecuado para todas las empresas de E&P. Las empresas cotizadas deben tener un determinado flujo de caja y, dado que el capital mínimo requerido está en torno a 75 millones de dólares, es aconsejable tener una amplia cartera de proyectos en los que invertir el capital. “Si se logra eso, creo que el tener inversionistas locales es una gran ventaja. Canadá es un buen lugar donde obtener capital de riesgo, pero una vez que se encuentra petróleo, Colombia ofrece beneficios indudables”, dice Lorenzo Garavito, presidente de Helm Banca de Inversión (HBI), la división de inversiones de Helm, el quinto mayor banco colombiano.

Otros observadores ven también potencial de crecimiento en el mercado de deuda y buenas oportunidades de participación para los bancos locales: “Estoy seguro de que va a haber enormes requisitos de deuda por parte de las empresas de gas y petróleo, y me atrevo a decir que en tiempos difíciles, cuando el valor de las acciones cambia continuamente, veremos más

movimientos en el mercado de deuda que en el mercado de valores”, opina Juan Manuel Garcés Álvarez, vicepresidente de banca de inversiones del banco colombiano Correval. Correval ha sido adquirido este año por el Banco de Crédito del Perú (BCP), un paso más de la creciente integración regional.

Los fondos de pensiones nacionales son algunos de los inversionistas más importantes en el sector de gas y petróleo. Disponen de unos 40.000 millones de dólares para invertir y crecen alrededor del 15% al año. Estos fondos, por ejemplo, han invertido en Ecopetrol y Pacific Rubiales.

Sin embargo, la relativa juventud del sector del gas y petróleo colombiano implica que los inversionistas locales no están muy familiarizados con la inversión en este sector y con el perfil de riesgo que presentan las compañías de E&P. “Son riesgos diferentes a los de las empresas tradicionales. Los inversionistas, los analistas y los administradores de fondos ahora entienden mejor los riesgos que plantea este sector, que parece haber atraído la atención y el interés de la economía y de los mercados de capitales colombianos”, señala Alejandro Correa, director de estrategia de inversiones de Bolsa y Renta, un comisionista de Bolsa con más de 50 años en el mercado.

Uno de los mayores fondos de pensiones y de los primeros en entrar en el sector del gas y petróleo es Skandia. David Buenfil, presidente de Skandia Colombia, ha visto cómo el resto del mercado de inversión de pensiones empezaba a prestar atención al tema: “Hace poco muchos fondos de pensiones voluntarias han incrementado sus valores de gas y petróleo. Sin embargo, tras ver el dinamismo de la industria, podemos decir que nosotros empezamos bastante pronto, por lo que los inversionistas de nuestro fondo han tenido enormes beneficios, muy por encima de los del mercado. Estamos muy orgullosos de haber sido uno de los primeros inversionistas cuando Pacific Rubiales empezó a cotizar”.

Una política energética modélica

El marco regulatorio de Colombia ha sido la base de su reciente éxito.

La política energética de Colombia es una clave que explica el éxito del sector para atraer inversiones y aumentar la producción. Esta política ha sido diseñada y puesta en práctica por el Ministerio de Minas y Energía, actualmente dirigido por Mauricio Cárdenas. Un documento de trabajo de 2010 del Consejo de las Américas dice que en muchos sentidos Colombia puede considerarse un modelo de desarrollo energético en la región.

El gobierno buscó reactivar la inversión reestructurando el marco regulatorio y revisando las cargas fiscales para reflejar la geología colombiana, en principio menos competitiva. Se bajaron las regalías, que estaban en un 20%, a una escala variable entre el 8 y el 25%, según el nivel de producción. En conjunto, la participación del Estado en los ingresos por regalías se redujo a un abanico entre el 50 y el 55%, desde un porcentaje anterior del 70%.

Los nuevos contratos de la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) se rigen por un sistema de regalías e impuestos. Las regalías, que se basan en la producción, empiezan en un 8% y suben de forma constante hasta el 25% a medida que aumenta la producción. El impuesto de sociedades se fija en 33%.

Asociaciones del sector

El sector colombiano del gas y petróleo está representado por tres organizaciones principales. La Asociación Colombiana del Petróleo (ACP) representa y promueve los intereses de las empresas privadas que operan en el sector del petróleo en Colombia. “La ACP es la mayor asociación de empresas relacionadas con los hidrocarburos de Colombia. En la actualidad hay 55 compañías asociadas, pero el número aumenta constantemente”, explica Alejandro Martínez, presidente de la ACP.

Además de informar a sus miembros y de servir de plataforma de comunicaciones, la ACP actúa como portavoz de las empresas de E&P, dice Martínez. “Nos aseguramos de que el gobierno conozca las preocupaciones de las compañías petroleras y se muestre receptivo hacia ellas”.

La Cámara Colombiana de Servicios Petroleros (Campetrol) fue creada en 1986 con el objetivo de reunir en una organización a



Mauricio Cárdenas, ministro de Minas y Energía de Colombia.

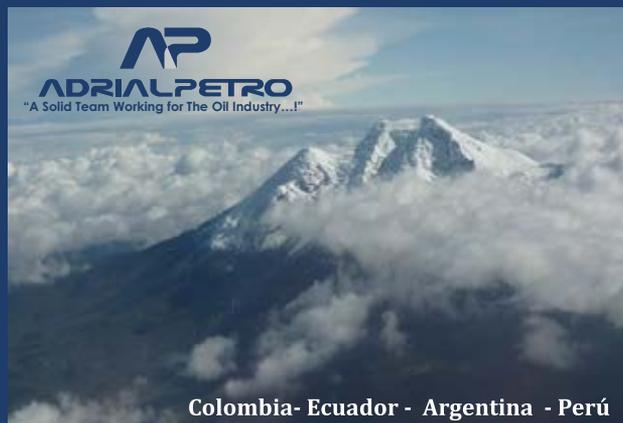
las empresas nacionales y extranjeras del sector del gas y petróleo que tienen operaciones en Colombia.

“Nuestro interés es apoyar el crecimiento de las empresas locales en esta industria, pero también necesitamos inversionistas internacionales para fomentar el desarrollo del gas y el petróleo; estas compañías disponen de más financiación, pueden aportar nuevas técnicas o tecnologías y pueden liderar el empleo local”, señala Margarita Villate, directora ejecutiva de Campetrol.

La Asociación Colombiana de Ingenieros de Petróleos (ACIPET) es una organización creada en 1964, cuando un grupo de ingenieros de petróleo decidió unirse y reforzar los vínculos profesionales con sus colegas. La ACIPET ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos cinco años, y ahora cuenta con 560 socios individuales.

Hernando Barrero, presidente de ACIPET, considera que el creciente interés internacional en el petróleo de Colombia es una gran oportunidad para aumentar la experiencia del país: “Realmente es una buena oportunidad para nuestros ingenieros, porque así pueden conocer otra cultura y la forma en que trabajan las empresas internacionales”.

"Adrialpetro is committed to the search new technologies and applications for the oil and gas industry, by representing international companies that lead in their own areas of specialization and knowledge, covering exploration, production and distribution activities with equipments, products and services of the highest quality standards."



Colombia- Ecuador - Argentina - Perú

www.adrialpetro.com

“Nuestro interés es apoyar el crecimiento de las empresas locales en esta industria, pero también necesitamos inversionistas internacionales para fomentar el desarrollo.”

*– Margarita Villate,
directora ejecutiva de Campetrol*

Ronda 2012

Una consecuencia de la decisión de Uribe de revisar el modelo regulatorio para atraer más inversión privada fue la creación en 2003 de la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH), un organismo independiente regulador del gas y el petróleo.

Desde entonces, la industria colombiana del gas y el petróleo ha ido ganando fuerza. El área de exploración se ha multiplicado por ocho desde 2003, de 12,5 millones de hectáreas a más de 100 millones en 2011.

Orlando Cabrales, director general de la ANH, abrió oficialmente la “Ronda 2012” en febrero de este año, en la que se ofrecen 109 bloques de explotación de petróleo. A partir de esa fecha comenzó la venta de paquetes con información técnica sobre los bloques, y la ANH, junto con el Ministerio de Minas y Energía, ha llevado a cabo una muestra itinerante para atraer a los inversionistas. Se espera que la subasta esté terminada hacia finales de este año.

La razón de que Ronda 2012 haya causado más revuelo que de costumbre es que la ANH ha incluido, por primera vez, bloques no convencionales de gas y petróleo. De los 109 bloques que Ronda 2012 ofrece a los inversionistas, se considera que 31 pueden contener gas de esquisto (shale gas), gas en arenas compactas o metano asociado a mantos de carbón (CBM).

En esta ronda pionera de subastas, la ANH ha modificado el contrato de concesión estándar con la finalidad de catalizar el interés. Se espera que estas reservas energéticas no convencionales atraigan otras inversiones por valor de 500 millones de dólares.

Un estudio presentado por la consultora Arthur D. Little a la ANH en junio de 2011 calcula que Colombia tiene unas reservas recuperables de 900.000 millones de metros cúbicos de gas bituminoso. Las reservas totales son 943.000 millones de metros cúbicos de gas bituminoso, 28.300 millones de metros cúbicos de arenas compactas, 20.500 millones de metros cúbicos de metano en mantos de carbón, 3.000 millones de barriles de petróleo bituminoso y 3.450 millones de barriles de petróleo de arenas asfálticas.

Parece que este potencial geológico y los términos ofrecidos por el gobierno están atrayendo la atención de algunas de las compañías más importantes del mundo. En 2011, PetroLatina Energy vendió a Shell el 85% de uno de sus bloques en el Magdalena Medio, para explorar en busca de un yacimiento no convencional. “Shell va a invertir entre 100 y 200 millones de dólares en exploración. Creemos que están buscando algo grande ahí, y esperamos que tengan éxito”, dice Juan Carlos Rodríguez, director general de PetroLatina.



Margarita Villate, directora ejecutiva de Campetrol.

June 2012 - OilandGasInvestor.com



Building on our success

54% increase in 2P oil reserves in Cubiro

Fully funded exploration for 2012

Strategic focus on growth in reserves and near term production

Contact info: Belinda Labatte
Investor Relations Representative
(647) 436 2152 (Toronto, CA)
Investorrelations@petromagdalena.com



Orlando Cabrales, director general de la ANH.

En marzo de 2012, Canacol Energy anunció un acuerdo de colaboración con ExxonMobil. Esta compañía invertirá hasta 50 millones de dólares en la perforación de tres pozos en terrenos donde puede haber petróleo bituminoso. “Siendo la mayor empresa cotizada del mundo que integra operaciones de gas y petróleo, ExxonMobil aporta su significativa experiencia, tecnología y recursos financieros en esta operación conjunta de petróleo bituminoso con Canacol”, dice en un comunicado Charle Gamba, presidente de Canacol.

La refinera de Barrancabermeja de Ecopetrol, la más grande de Colombia, está siendo sometida a un amplio proceso de modernización.



**Colombia
2012**
October 30th to November
2nd 2012 - Bogotá

**THE LARGEST
EXHIBITION
IN COLOMBIA'S
OIL SECTOR**

IN THE EXHIBITION YOU WILL FIND:

- IOC's
- NOC's
- Financial Sector and Investors
- Oilfield Service Companies
- Legal Consultants
- Associated Services
- Public and Private Entities from the sector
- Specialized sector magazines

**THEMATIC AGENDA:
DEVELOPING STRATEGY**

- Mature fields
- Offshore
- Heavy Oil
- Non conventional Hydrocarbons
- Corporate Social Responsibility
- Health, Safety and Environment

Contacts:
Campetrol
Paula Mejía Toro
Phone: (57-1) 6170188 - 6170204
sdcomercial@campetrol.org
www.campetrol.org

Corferias
PBX: (571) 381 0000 / 30 Ext. 5133 - 5134
Luis Daniel Rivas - lrivas@corferias.com
Andrea Sandoval - asandoval@corferias.com
Cra. 37 No. 24 - 67
www.corferias.com

Organized by: 

Sponsors:  

In alliance with:  

Special Guest Country: 

Media Partner: 

www.expoilandgascolombia.com

Los principales actores

Las empresas que dominan el mercado colombiano lideran los planes de expansión del país

Ecopetrol, una empresa nacional modelo

Ecopetrol, la empresa nacional de Colombia parcialmente privatizada, produjo el 60% del petróleo colombiano en enero de 2012. La compañía controla el 40% de la superficie de exploración y el 54% de las reservas probadas de hidrocarburos de Colombia. Además, Ecopetrol posee tres cuartas partes de la capacidad de los ductos de distribución del país.

Liderada por su director general, Javier Gutiérrez, la empresa ha seguido una política de creciente transparencia y competitividad con las compañías internacionales durante los últimos cinco años. Ecopetrol fue “democratizada” en 2007 mediante una oferta pública de venta del 10,1% de sus acciones, por valor de 2.800 millones de dólares.

La compañía se ha adaptado rápidamente a su nuevo papel y ha sido muy dinámica en la exploración; en los últimos tres años ha aumentado su gasto de capital casi en un 400%, lo que ha dado como resultado 15 descubrimientos de gas y petróleo durante ese tiempo. En marzo Gutiérrez anunció un aumento del 27% en reservas, 400 millones de barriles. Tiene ahora unas reservas de 1.860 millones de barriles.

“Nuestro objetivo es conseguir un millón de barriles en 2015 y 1,3 millones en 2020. Esto nos exige un crecimiento del 12% anual. Hasta ahora hemos estado creciendo a una media del 16%. Queremos añadir aproximadamente unos 5.000 millones de barriles en los próximos diez años. Esto incluye la suma de unos 500 millones de barriles de reservas probadas”.

Junto a este crecimiento en su país de origen, Ecopetrol también ha expandido su actividad y ahora opera empresas subsidiarias en Estados Unidos, Perú y Brasil. Además, Ecopetrol ha alcanzado un acuerdo con la compañía homóloga de Venezuela, PDVSA, para formar una empresa conjunta dedicada a la recuperación de cuatro campos petrolíferos maduros en el oeste del país, cerca de la frontera con Colombia, dos de ellos en el lago Maracaibo, donde se perforaron los primeros pozos de Venezuela hace un siglo.

A Ecopetrol se la ha llamado “el gigante silencioso” por su relativa falta de fama en Estados Unidos. Sin embargo, la reorganización interna de la empresa y sus resultados positivos le están atrayendo una creciente atención internacional. El



Las instalaciones de Ecopetrol en Cupiagua, antes uno de los campos de petróleo más productivos del país, se han convertido en una planta de procesamiento de gas natural.

proceso de privatización de Ecopetrol, por otra parte, está lejos de haber terminado.

La empresa nacional del petróleo ha estado actuando de acuerdo con la disposición del Congreso de 2006, que aprobó una oferta pública de hasta el 20% de acciones nuevas. “Todavía podemos ofrecer a los mercados un 8.3%”, explica Gutiérrez.

Las dos primeras rondas estuvieron restringidas a ciudadanos colombianos y sectores solidarios, como fondos de pensiones y sindicatos. No estuvieron abiertas a inversionistas internacionales o institucionales. Para las rondas siguientes, Ecopetrol tiene la posibilidad de acudir a cualquier tipo de inversionista, nacional o internacional. “En el futuro habrá ciertamente más oportunidades para la participación de inversionistas extranjeros”, comenta Gutiérrez.

Pacific Rubiales, favorita de los inversionistas

Pacific Rubiales es la mayor empresa independiente de E&P







We're Unlocking New Opportunities in the Putumayo Basin

- Production Growth via Appraisal Drilling & Improved Recovery
- Targeting Exploration Towards New Play Concepts
- Focusing Our Ideas – Putumayo Basin
- Commitment to Environment, Social Responsibility and Humans Rights



Headquarter – Canada Suroco Energy Inc.
810, 940 – 6th Avenue SW, Calgary, Alberta T2P 3T1 +1-403-232-6784

Operational Branch – Colombia Suroco Energy Colombia
Av. Calle 72 Nro. 6-30, Oficina 502 – Bogotá, Edificio Fernando Mazuera +57-1-5403079/3638

www.suroco.com



More than a helmet, this is a protector of thoughts, ideas and knowledge.

Inside are the responsible and experienced minds of those who, on a daily basis, through their careful actions, make us the **oil company with the greatest producing oilfield in Colombia.**

Here, we carry the energy within.



www.pacificrubiales.com



José Francisco Arata, presidente de Pacific Rubiales.

de gas y petróleo de Colombia. El grupo, que cotiza en la bolsa de Toronto, fue fundado en 2008 tras la fusión de Pacific Stratus Energy Corp. y Petro Rubiales Energy Corp. Opera el mayor yacimiento de petróleo de Colombia y tiene también operaciones en Guatemala y Perú. En 2011, la empresa tenía una capacidad de producción de 251.000 barriles equivalentes de petróleo (BEP) al día.

“Hemos sido líderes de la industria desde que llegamos a Colombia, no solo por nuestros éxitos en exploración, sino también por poner en práctica y aumentar la producción de petróleo pesado en Colombia”, dice José Francisco Arata, presidente de Pacific Rubiales.

En los últimos cuatro años, la empresa ha convertido los campos Rubiales, situados en los Llanos Orientales, en el yacimiento colombiano de mayor producción, y uno de los más grandes tierra adentro de toda América Latina. La producción empezó a bajo nivel a finales de la década de 1980, pero el aumento de inversiones y la terminación de un nuevo oleoducto han hecho posible el crecimiento de la producción en los últimos años.

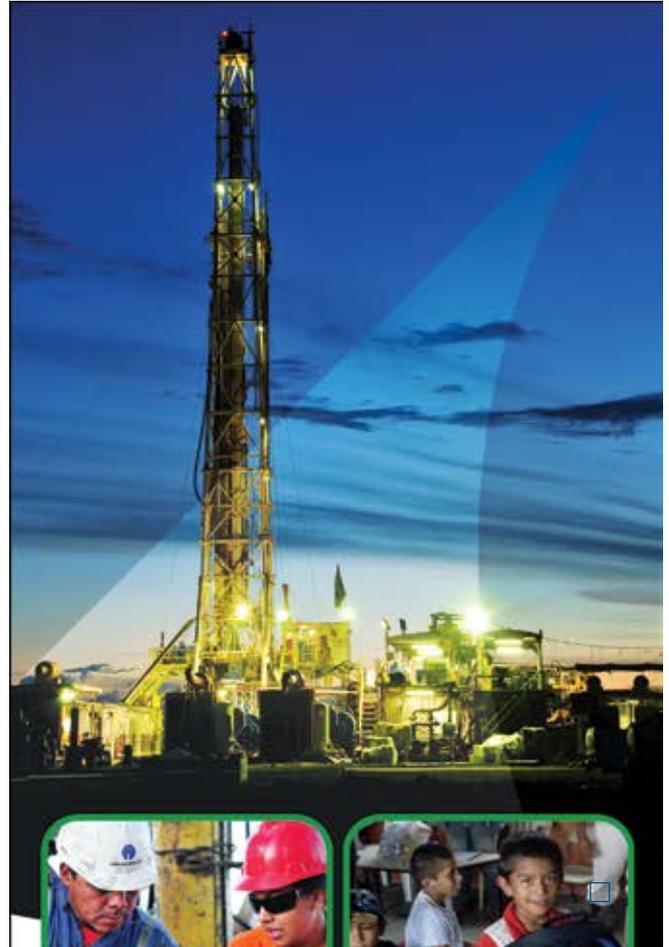
“Enseguida nos dimos cuenta de que el campo Rubiales era similar a muchos otros campos que tenemos en el cinturón del Orinoco de Venezuela. Así que aplicamos técnicas que han dado buenos resultados en ese país durante muchos años, como el uso de pozos horizontales, lo que nos ha permitido aumentar la recuperación de forma significativa”, explica Arata.

La producción de Rubiales superó la cifra de 170.000 barriles diarios en 2011, cuando en junio de 2007 era de solo 12.000 barriles. “Nuestro objetivo es llegar a 500.000 barriles al día dentro de los próximos cinco años y también duplicar nuestras reservas probables hasta los 700 millones”, dice Arata. “Tenemos en marcha un importante plan de inversiones para conseguir esto”.

Pacific Rubiales planea invertir 1.600 millones de dólares en exploración en los próximos cinco años, lo que incluye perforar más de 200 pozos exploratorios y hacer sísmica en más de 10.000 kilómetros en 2-D y más de 4.000 km en 3-D. “Tenemos ya bloques en cuencas muy prometedoras y creemos que podemos mantener esos satisfactorios registros de exploración, con más de un 80% de éxito en las perforaciones”, comenta Arata.

“El equipo dirigente de Pacific Rubiales es un grupo de empresarios dinámicos, con altos conocimientos de cómo manejar el crudo pesado, del que tenemos mucho en Colombia. Cuando Pacific Rubiales llegó aquí, fue capaz de capitalizarse con inversionistas que buscaban esa clase de pericia”, dice Boris Cura, vicepresidente para Sudamérica de Saxon Energy Services, una de las empresas de perforación líderes del país.

“He trabajado con muchas empresas por todo el mundo y en Pacific Rubiales veo a un grupo de ejecutivos que están abiertos a nuevas ideas y que escuchan lo que se les propone. Cuando se tiene un cliente que te escucha y te deja combinar tu experiencia con la suya, eso es lo mejor que se puede



Partnering with Our Communities for Success

C&C is a Toronto Stock Exchange listed oil company exploring for and producing oil in Colombia. C&C holds interest in 8 blocks covering approximately 650,000 acres in the Llanos, Middle Magdalena and Putumayo basins.

At C&C we are a responsible operator and explorer, partnering with the communities we touch to ensure we share our success.



C&C energía ltd

Bogota Office: +571.235.0007
Calgary Office: +403.262.6046

www.ccenergialtd.com

conseguir, y eso es lo que hemos visto en nuestra relación con Pacific Rubiales en Colombia”, continúa Cura.

Equión acepta grandes retos

Equión Energía nació en enero de 2011 como empresa conjunta formada por Ecopetrol, con el 51% de las acciones, y Talisman, con el 49%. La compañía se creó sobre los activos de BP Colombia, adquiridos por 1.750 millones de dólares.

“Tenemos la suerte de estar asociados a empresas líderes del país y estamos en una situación en la que Talisman puede contribuir positivamente, trabajar con el operador y aportar las destrezas y recursos que tenemos”, dice Chris Spaulding, gerente de Talisman Colombia.

Gracias a los activos que compró, Equión está ahora a la cabeza de los desarrollos submarinos. “Los bloques submarinos RC4 y RC5 desempeñan un papel importante en el futuro de Equión”, dice María Victoria Riaño, directora general de esta empresa.

En RC5, que está en aguas poco profundas, se espera encontrar gas, mientras que en RC4, en aguas más profundas, puede haber tanto líquido como gas. Al cierre de esta edición, Equión tenía planeado empezar a perforar dos pozos de exploración en RC5.

Equión no es la única empresa interesada en exploraciones submarinas en Colombia. Otras compañías

internacionales, como Repsol, Petrobras, Shell y Reliance, están también realizando estudios. “Básicamente todas las empresas de prospección submarina están trabajando en sinergia para importar los equipos necesarios y asegurarse de que se aprovechan por completo las oportunidades costa afuera. Sabemos que todos nos miran, ya que esto es algo importante para Colombia”, dice Riaño.

Además de sus operaciones submarinas, Equión continúa desarrollando sus prometedores bloques en el interior. “Nuestros bloques tierra adentro son muy importantes, porque nos aportarán los recursos vitales durante los próximos ocho años y nos proporcionarán un flujo de caja fiable para nuestra ambiciosa expansión. Por fortuna, tenemos un equipo excelente que sabe cómo operar en esa área, una de las más complicadas de Colombia desde el punto de vista de la geología”, explica Riaño.

Equión ha perforado los pozos más profundos de Colombia, que alcanzan una profundidad de 5.200 a 5.800 metros. “Nuestras operaciones de perforación están a la vanguardia de la tecnología y el conocimiento. Ahora tenemos tres perforadoras en funcionamiento en el bloque montañoso de Piedemonte, departamento de Casanare, lo que es un desafío, no solo en cuanto a la perforación en sí, sino también



María Victoria Riaño, presidente de Equión Energía.

en lo que se refiere a la construcción de las instalaciones necesarias”, explica.

“En la actualidad Equión es conocida como una buena empresa de Colombia, que opera en algunos de los entornos más difíciles del país. Queremos crecer y aplicar nuestros conocimientos a nuevos desafíos. Tenemos una buena base de producción, lo que nos aporta los cimientos para hacer mucho más por el desarrollo del petróleo colombiano”, dice Riaño.



Mischief, la nueva plataforma submarina de Equión, fue remolcada hasta el sitio del pozo Mapalé 1 a principios de mayo, para empezar un periodo de 90 días de perforación exploratoria (foto cortesía de Equión).

Nuevas oportunidades

Colombia, destino atractivo para empresas medianas y pequeñas de E&P

Las empresas de gas y petróleo están llevando a cabo una campaña de exploración muy activa por toda Colombia. La ANH divide el país en 23 cuencas potenciales de hidrocarburos, 16 de las cuales están en tierra y las otras siete son submarinas. Se ha comparado la geología de Colombia con la del oeste de Canadá: una cadena montañosa con estribaciones y llanuras que tienen posibilidades de contener importantes depósitos de hidrocarburos. El pasado violento de Colombia ha hecho que amplias extensiones del país se consideraran zonas no seguras hasta hace poco tiempo. Los riesgos operativos del pasado han creado buenas oportunidades de avanzar, dado que muchas áreas están poco exploradas.

Ecopetrol calcula las reservas potenciales de Colombia en 47.000 millones de barriles equivalentes de petróleo. En 2011 se estaban realizando actividades de exploración por 34 operadores diferentes y a la producción total del país contribuyen 51 empresas distintas.

Algunos observadores dicen que Colombia ha alcanzado su techo natural de producción de gas y petróleo, un millón de barriles diarios, que es la producción actual. Sin embargo, Tomás Correa, un geólogo que trabaja como analista de petróleo y minerales en Bolsa y Renta, discute esta teoría: “El techo natural de la industria no se alcanzará en el corto plazo, debido a las enormes posibilidades geológicas del país. Las únicas restricciones al crecimiento y a la producción tienen que ver con el cuello de botella de las infraestructuras, pero ese problema será resuelto con el tiempo”.

La cuenca de Llanos, líder de producción

La cuenca de Llanos está situada en la parte centro-oriental de Colombia y es una de las áreas más prometedoras para las actividades de E&P. En esta cuenca, que representa un 70% de la producción del país, hay documentados oficialmente más de 1.500 millones de barriles de petróleo recuperable.

Una empresa con una cartera importante en Llanos es Canacol Energy. Aunque joven y relativamente pequeña, Canacol ha llamado mucho la atención como contendiente estratégico en el sector colombiano de E&P. Desde su fundación en 2008 hasta la fecha, Canacol ha hecho dos descubrimientos importantes de petróleo convencional en Colombia: el de petróleo pesado en Capella en 2008, y el de Rancho Hermoso en 2009. Rancho Hermoso es ahora la piedra angular de la producción de la empresa.

En noviembre de 2011, Canacol anunció la adquisición de la empresa exploradora colombiana Carrao Energy. Rafael Roza, director general de Canacol, explicó que la compra de Carrao era muy adecuada para Canacol, especialmente porque los bloques de Carrao en la cuenca de Llanos están contiguos a Rancho Hermoso. “Esperamos aplicar en estos nuevos bloques nuestra experiencia en el desarrollo de yacimientos, como puede testificar el caso de Rancho Hermoso, que compramos cuando tenía una producción de 3.000 barriles al día y hoy produce 35.000 barriles diarios”, dice Roza.



An Exciting Colombian Opportunity

- 1.7 million acres of prime Colombian oil exploration territory
- Internationally experienced management team
- Exploration success and increasing production

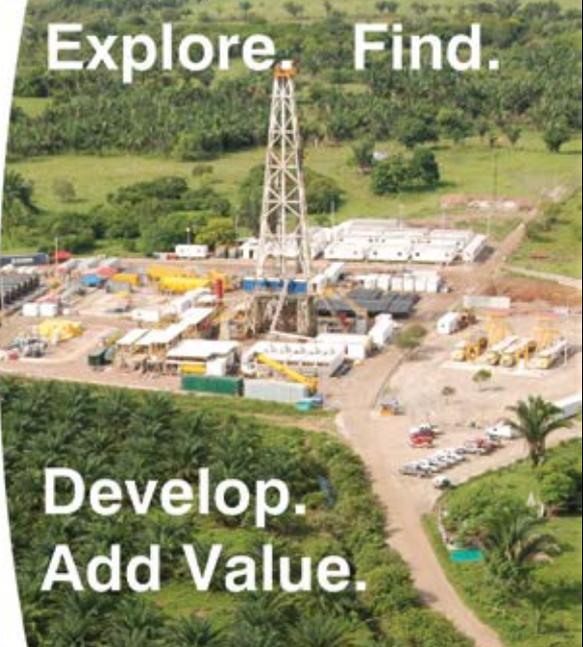
What's next for PTA:

- Develop existing discoveries
- Extensive drilling campaign

TSX Trading Symbol: TSX-V: PTA
 Ste. 700, 520 – 5th Ave SW, Calgary AB T2P 3R7
 (403) 237-8300
www.petroamericaoilcorp.com



Explore. Find.



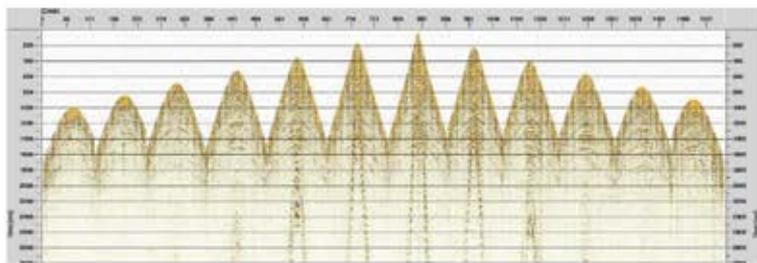
Develop. Add Value.

Geoespectro



We have experienced personnel and the latest technology to help our clients maximize their investment, working efficiently and with high standards in safety and environmental management, and most importantly, with proven high quality results.

With over 2500 km² of 3D seismic and 1200 km of 2D seismic shot in all of Colombia's most active basins, in over 30 projects in difficult environments from Andes foothills to heavy swamps, we can adapt and execute the job you need. Contact us today.



We offer high quality geophysical services in:

2D and 3D seismic acquisition

2D and 3D seismic program modeling

2D and 3D seismic processing

Gravity and magnetic studies

Calle 110 # 9-25 Oficina 911 Bogota, Colombia

Tel: +571 2139950 Fax: +571 2139930

E-mail: info@geoespectro.com Web: www.geoespectro.com



Richard Walls, presidente de C&C Energía.

Canacol tiene ahora la mayor parte de sus activos de exploración en la cuenca Caguán-Putumayo, donde se incluyen más de 1,2 millones de acres en la emergente zona de petróleo pesado de Caguán. Se cree que Caguán está situada en el cinturón de petróleo pesado del Orinoco, que también incluye los campos de Rubiales y Quifa.

Esta porción sureña del cinturón está siendo objeto de creciente atención. “El tener una base de recursos tan importante nos da la oportunidad de desarrollar los mejores proyectos en las mejores áreas de Colombia, sin tener que sufrir las restricciones iniciales que suelen encontrar las empresas”, dice Rozo.

En la cuenca Caguán-Putumayo Canacol está trabajando en colaboración con Sinochem desde 2008; en el campo Capella hizo el mayor descubrimiento del país en los últimos 20 años. Rozo considera que la región tiene un potencial mucho mayor: “Putumayo ofrece oportunidades de nuevos descubrimientos, y estamos deseosos de aplicar nuestra experiencia y pericia en un entorno tan atractivo”.

Rozo piensa que la historia de Canacol no ha hecho más que empezar: “Canacol es una empresa que continuará creciendo sin ninguna duda; actualmente esperamos alcanzar un ritmo de producción de 45.000 barriles diarios en torno a 2018. Con la cartera de actividades recién renovada pasaremos por un proceso de redefinición de las prioridades de la empresa y de los modelos de crecimiento”.

Otra empresa de E&P con importantes activos en Llanos es InterOil Exploration & Production, una compañía independiente con sede en Oslo. InterOil E&P actúa como operador o socio activo con licencia en varios proyectos de producción y exploración de Perú, Colombia y Ghana.

En los dos últimos años, InterOil ha aumentado su presencia en América Latina, y Colombia está desempeñando un papel cada vez más importante en esa estrategia. “La estabilidad política y la posición del gobierno de Colombia son muy interesantes. Junto con Perú, Colombia es realmente uno de los mercados más atractivos del mundo para una empresa como la nuestra”, dice

Mauricio de la Mora, gerente general de Interoil Colombia.

En la ronda de 2010, Interoil consiguió dos de los bloques más deseados: Llanos 47 y Cordillera 6. La empresa está haciendo ahora los primeros estudios de exploración en estos bloques, después de esperar casi un año por los permisos necesarios. Al mismo tiempo, Interoil trata de reducir el riesgo, por lo que está buscando socios para ambos bloques. “Ha habido mucho interés y estamos estudiando muchas oportunidades de colaboración”, dice de la Mora.

Otro valor de la cartera colombiana de Interoil es Altair, un bloque pequeño que consiguió en la ronda de 2008. “Altair sigue siendo un gran éxito. Ha estado produciendo 500 barriles diarios de petróleo de forma constante, con una proporción muy adecuada de agua de casi el 15%”, comenta de la Mora.

Un vistazo ahora a Petroamerica Oil Corp, que cotiza en la bolsa de Toronto y ha reunido una amplia cartera de prometedoras propiedades en varias cuencas féculas; la cuenca de Llanos es el núcleo central de la compañía, que ha hecho dos descubrimientos desde su comienzo. El primero lo encontró allí, en el proyecto Balay 1, en el que tiene una participación del 15%, con Petrobras como operador. El segundo hallazgo se perforó en el bloque Los Ocarros, operado por Parex, donde tiene un 50% de la propiedad.

Nelson Navarrete, presidente y director general, ve grandes posibilidades en la cuenca: “Es una zona todavía no explorada, donde nuevas técnicas de perforación y evaluación permitirán nuevos descubrimientos”.

Se espera que las primeras fases de producción del pozo Las Maracas 2 en el bloque Los Ocarros estén en marcha en el segundo trimestre de 2012. Navarrete tiene un plan claro para desarrollar las posibilidades de Petroamerica: “En 2012

todavía nos centramos en la reserva potencial de nuestro hallazgo más reciente en el bloque Los Ocarros y en el desarrollo del proyecto Balay. Además tenemos planes para perforar al menos seis pozos de exploración en seis bloques distintos, para perfilar los otros activos que tenemos. Nuestra estrategia es explorar exhaustivamente nuestras posiciones de terreno, y en particular los bloques de la cuenca de Llanos”.

En 2011 Petroamerica inició un proceso de optimización de la cartera, que le ha llevado a reducir su riesgo de 13 bloques en tres cuencas a ocho bloques en dos cuencas. Esto ha hecho bajar su compromisos de exploración desde una cifra de más de 80 millones de dólares hasta un presupuesto aproximado de 34 millones.

Al avanzar en sus proyectos importantes y en otros objetivos de exploración, la empresa ve la oportunidad de asumir la operación de algún proyecto. Sin embargo, Navarrete piensa que una cuidadosa selección de socios experimentados y la propiedad compartida continuarán siendo los modelos a seguir por la compañía.

C&C Energía es otra empresa de E&P puramente colombiana que cotiza en la bolsa de Toronto y que mantiene también un núcleo de interés en las cuencas de Llanos y Putumayo. La compañía ha logrado una producción diaria de 10.600 barriles, sobre todo de petróleo ligero, desde el comienzo de sus actividades en 2005. El 15% de ese crecimiento lo ha conseguido en los últimos 18 meses, desde que salió a bolsa en mayo de 2010. C&C Energía tiene intereses en ocho o nueve bloques de Colombia, en siete de ellos como operador, con una posición total de unos 626.000 acres.

“C&C es una empresa técnica que busca aprovechar su fuerza y que desarrolla bloques desde la base en las áreas que preferimos”, explica Richard



Nelson Navarrete, presidente y director general de Petroamerica Oil Corp.

Walls, presidente de C&C. A su éxito contribuyó la cartera de proyectos que la compañía consiguió cuando el país abrió la ronda de licitaciones en 2005.

El flujo de caja básico de la empresa proviene de los activos de la cuenca de Llanos, donde ha seguido una estrategia de exploración de riesgo bajo o medio. El año pasado C&C se centró en exploraciones en la cuenca de Llanos, origen del crecimiento de su producción y donde tiene todavía sin evaluar la mitad de sus bloques.

Walls considera que los activos de la empresa en Putumayo tienen significativas posibilidades de crecimiento. “La geología, las estructuras y el estilo de Putumayo son diferentes, pero con mayor acumulación potencial que en Llanos. La parte sur de Putumayo es una extensión norteña de la cuenca Oriente de Ecuador, que tiene algunos yacimientos enormes”.

C&C tuvo un flujo de caja de unos 125 millones de dólares en 2011, espera por lo menos 160 millones en 2012 y en la actualidad tiene 112 millones de dólares de efectivo. Walls piensa que, con estos datos, a la empresa pueden surgirle oportunidades de acuerdos en

Estrella

Estrella International Energy Services Ltd.

Argentina Bolivia Chile Colombia Paraguay Perú

Estrella has unrivaled capabilities servicing the Oil & Gas, Geothermal and Mining industries.

Our success is founded on the strength of our people who are focused on providing innovative and fit for purpose technology for our customers.

Estrella has a fleet of new rigs and we are ready to tailor solutions drawing on our experience and our range of services to meet your work over and drilling needs.

- Drilling and Workover Rigs.
- Directional Drilling & Rental Tools.
- Consulting and Project Management.

Visit us: www.estrellasp.com

Carlos Pellegrini 1023, 1st. Floor | C1009ABU | Bs. As, Argentina | Phone: +5411 5217 5250 | Fax: +5411 5217 5280



Alastair Hill, presidente y director general, Suroco.

el futuro cercano: “Con las importantes rondas de licitación de los últimos años, muchos bloques están todavía ligados a compromisos con empresas; C&C piensa que habrá devoluciones de algunos de esos bloques, que serían interesantes para nosotros, con tal de que encajen en nuestra cartera y no diluyan el valor a nuestros accionistas”.

Walls quiere ahora conseguir un cambio de orientación en el tamaño de la empresa y en la producción, bien partiendo de los activos existentes o mediante alguna compra. “C&C tiene un sesgo técnico y buscará datos rigurosos de apoyo antes de hacer cualquier movimiento sobre una

posible adquisición. En 2012 seremos una empresa más exploradora que el año pasado, con riesgos más altos y un perfil de proyectos mucho más amplio, que incluye nuestra primera exploración seria en la cuenca del Putumayo”, explica.

Otra nueva empresa cotizada en Toronto que ha atraído mucha atención por sus actividades en Colombia es PetroNova. Fue fundada por Inepetrol, una compañía sueca de E&P con operaciones en Venezuela. “Trajimos nuestra experiencia a Colombia para participar en las oportunidades que ofrece el petróleo, porque pensamos que los riesgos de exploración habían disminuido”, dice Antonio Vincentelli, presidente y director general de PetroNova.

La empresa tiene casi 200 millones de acres de propiedad, repartidos en cinco bloques que no han sido explorados del todo. En 2008 la empresa participó en tres bloques de la cuenta de Llanos Orientales, donde tiene un interés del 20%, en asociación con Tecpetrol. En el área de Caguán-Putumayo PetroNova tiene dos bloques, en los que es operador, uno con el 90% y otro con el 100% de participación.

Todos los activos de la empresa están situados cerca o en la misma línea de importantes campos o descubrimientos de petróleo. Por ejemplo, los activos de Llanos Orientales, los bloques CPO 6, CPO 7 y CPO 13, están rodeados por zonas

donde se han hecho hallazgos recientes de petróleo. Vincentelli señala que un pequeño descubrimiento en cualquiera de estos activos podría catalizar rápidamente el valor de la empresa: “Solo con el 20% de participación que tenemos en CPO 13 y la producción estimada que podríamos sacar de ahí, el valor de la empresa podría doblarse con rapidez”.

El Magdalena Medio

El valle del Magdalena Medio es otra región de Colombia que está llamando mucho la atención de los inversionistas en gas y petróleo. Localizada en la Cordillera Oriental de los Andes colombianos, la ANH calcula que las actividades de exploración en la zona hasta la fecha han llevado al descubrimiento de 1.900 millones de barriles de petróleo y 2,5 billones de pies cúbicos de gas.

El mayor operador en el Magdalena Medio es en la actualidad PetroLatina Energy, una empresa de E&P que empezó en Guatemala pero con la intención de expandir su negocio en América Latina y, en concreto, en Colombia. En junio de 2006 PetroLatina completó la adquisición de la compañía colombiana Petróleos del Norte.

“Tenemos la suerte de operar en el Magdalena Medio: es una de las zonas del país más seguras y sus instalaciones son excelentes. Entregamos todo el petróleo



Ingeniería
Construcción

Engineering in Motion




WSI offers services to engineering and builders' firms, owners and operators. WSI's engineers have experience in design, materials management, procurement, planning and scheduling, cost control, construction engineering, contract management, and field construction supervision. WSI management procedures allow us to provide outstanding management services for oil & gas and mining projects.

Cra. 81 D N° 24D – 61 Piso1 – Bogotá – Colombia
Tel/fax: (57)(1) 7023083-4105710 Cel: (57) 311 5384092
Calle Dean Valdivia 148 – Edificio Platium Plaza 1
Piso 11 Oficina 1126. San Isidro – Lima – Perú.
wsantos@wsiltda.com www.wsiltda.com



CEREX S.A
Clean Energy Resources S.A

CEREX S.A. is an independent energy company engaged in the exploration, development, acquisition and operation of oil and gas properties. A leading oil and gas production company with qualifications as an operator and extensive Colombian experience, CEREX S.A. has:

- Proven and established management
- Strong financial partners
- Contracts signed directly with ANH and Ecopetrol



Calle 67 No. 7-94, Office 601, PBX: 571-2121501, Bogotá, Colombia
william.blackburn@cleanenergyla.com



“Colombia es realmente uno de los mercados más atractivos del mundo para una empresa como la nuestra”, dice Mauricio de la Mora, gerente general de Interoil Colombia (foto cortesía de Interoil).

que producimos a la planta Ayacucho de Ecopetrol, que es una importante estación de bombeo por la que pasan todos los oleoductos importantes”, dice Juan Carlos Rodríguez, director general de PetroLatina.

La compañía hizo un descubrimiento hace dos años en La Paloma, uno de los bloques que venían en la adquisición. En enero de 2012 comenzó una campaña de perforación para desarrollar y continuar la exploración de este bloque.

Otra empresa en la zona es CleanEnergy, fundada en 2004 por varios accionistas colombianos con muchos años de experiencia en la industria petrolera. La compañía obtuvo sus dos primeros campos de exploración en el Magdalena Medio, Toque y Quebrada Roja, cuando Ecopetrol estaba todavía a cargo de las concesiones.

“Con estos campos teníamos una ventaja, porque en estos bloques ya se habían hecho descubrimientos previos y pudimos empezar a producir rápidamente”, dice William Blackburn,

gerente general de CleanEnergy. Después de esto y gracias a su estatus como productor, CleanEnergy consiguió otros dos bloques en ulteriores rondas de la ANH, en los que ha realizado importantes actividades de exploración, incluyendo estudios sísmicos en 2-D y 3-D.

“Somos un ejemplo de lo que las pequeñas empresas colombianas pueden hacer para convertirse en actores estratégicos en el sector de gas y petróleo”, dice Blackburn. Y piensa que compañías como CleanEnergy desempeñan un papel vital como intermediarios, consolidando recursos para que empresas más grandes tomen el control. “Las empresas pequeñas son como un puente para que las compañías internacionales tengan un acceso más fácil a Colombia”. Y usa el ejemplo de Pacific Rubiales para indicar el potencial que tiene CleanEnergy: “Hace cinco años, Pacific Rubiales era una empresa pequeña, como nosotros. Gracias a los elevados objetivos y metas de sus accionistas, se ha convertido en uno de los mejores casos de éxito y en un modelo de cómo una empresa pequeña puede convertirse en gran protagonista de la industria de gas y petróleo”.

Catatumbo

Localizada en la frontera entre Colombia y Venezuela, la cuenca del Catatumbo es una extensión sureña de la cuenca de Maracaibo venezolana, una gigantesca zona petrolífera que representa en torno al 2% de las reservas mundiales de hidrocarburos. Es una de las cuencas colombianas más prolíficas y, aunque solo está moderadamente explorada, ha producido más de 450 millones de barriles de petróleo y 500.000 millones de pies cúbicos de gas desde 1920.

PetroMagdalena es una empresa de E&P con sede en Canadá e intereses en 19 propiedades de Colombia, incluyendo algunos en la cuenca del Catatumbo, en concreto los bloques Santa Cruz y Cataguas. La compañía está entusiasmada con estos activos, ya que los bloques circundantes han producido más de 190 millones de barriles.

VETRA is a company dedicated to the exploration and exploitation of oil and gas prospects.

The organization operates in several countries and regions such as Colombia, Mexico and Perú.

To achieve VETRA's goals, the company combines oil production and gas operations with a harmonious relationship with its stakeholders, supporting social programs and protecting the environment in the areas where operations are performed.



www.vetragroup.com

Avenida Calle 82 No.10-33, 5th-6th-7th floors
Bogotá, Colombia

Phone: +57 (1) 5934141/61 Fax: +57 (1) 6160081/82





Colombia muestra mucho interés en proteger su espectacular belleza natural, desde la costa caribeña hasta la cordillera de los Andes y la selva del Amazonas (foto cortesía de Patricia Matey García).

“El principal bloque que tenemos es Cubiro, en la cuenca de Llanos, del que en la actualidad extraemos el 90% de nuestra producción, con posibilidades de un aumento substancial de la misma”, explica el director general, Luciano Biondi.

Se han llevado a cabo estudios sísmicos y las perforaciones exploratorias se reanudarán en el cuarto trimestre de 2012. “Si tenemos éxito, estas zonas pueden originar una transformación positiva de la empresa, ya que se calcula unos recursos de 400 millones de dólares en los nuevos lugares de exploración. En la actualidad nuestras reservas, incluyendo las de gas, son de 30 millones de barriles equivalentes de petróleo, y solo en Santa Cruz se estima que hay unos 70 millones de barriles de petróleo adicionales”, declara Biondi.

PetroMagdalena ha fijado una estrategia según la cual, para desarrollar sus activos clave, como los de Santa Cruz y Cataguas, buscará acuerdos de colaboración o venderá otros activos. Sin embargo, esto no ha rebajado la ambición de Biondi de convertir a PetroMagdalena en un actor importante: “Espero que dentro de cinco años PetroMagdalena estará produciendo al menos 15.000 barriles al día. Esto requerirá multiplicar por diez nuestra producción actual, pero creo que con el equipo que tenemos, con nuestros activos y la firme estrategia que estamos siguiendo, es un objetivo muy realista”.

Cuenca Caguán-Putumayo

La cuenca Caguán-Putumayo está en el sur del país, en la frontera con Ecuador y Perú. Con una extensión aproximada de 104.000 kilómetros cuadrados, hasta la fecha se han encontrado en ella más de 365 millones de barriles en 19 campos de petróleo.

Suroco Energy Inc. es una empresa internacional de exploración de gas y petróleo con sede en Calgary, que cotiza entre las empresas de capital riesgo de la bolsa de Toronto. Suroco tiene cinco bloques en Colombia, tres de ellos en la región de Putumayo.

Alastair Hill, presidente y director general de Suroco, considera que la cuenca de Putumayo es una extensión norteña de la cuenca Oriente, que ha sido bien explotada del otro lado de la frontera con Ecuador. “En la cuenca Oriente hay varios yacimientos importantes, de hasta 1.000 millones de barriles y un tamaño medio de entre cinco y ocho millones de barriles. En comparación la cuenca de Llanos tiene un tamaño medio de campo de entre dos y tres millones de barriles. Eso nos hace pensar que el Putumayo tiene todavía muchas posibilidades y contiene un importante potencial de hallazgo de grandes yacimientos”.

Hill dice que Putumayo es de vital importancia para la empresa. “La mayor parte de nuestros activos básicos está en Putumayo; es una zona de la que tenemos buenos conocimientos. Nuestras actividades e inversiones pasadas nos proporcionan una buena base para entender la geología y el potencial de recursos del área, que seguirá siendo nuestro principal foco de atención”. Suroco ha tenido mucho éxito desde 2009. La compañía ha perforado nueve pozos en esta zona, con una alta tasa de buenos resultados, y ha aumentado mucho su producción en la región.

Suroco tiene tres bloques en Putumayo, con un único socio en cada uno de ellos. Su bloque de producción está operado a través de un consorcio que deja a Suroco el control que necesita para ejecutar su programa, como se puso de manifiesto en 2011 y en los resultados que siguieron.

“El mercado a veces interpreta por error que, como tenemos un interés activo relativamente pequeño en nuestro bloque, podemos ser arrastrados por el socio mayor. De hecho no es así, porque para tomar decisiones y ejecutar un programa se requiere el consenso entre todos los socios. Por tanto, tenemos una operación conjunta efectiva de ese bloque”, dice Hill.

Petróleo pesado

Una parte importante del reciente crecimiento de la producción se explica por el acceso a recursos de petróleo pesado. Según estudios geológicos, un gran cinturón de petróleo pesado va de Venezuela a Ecuador pasando por Colombia.

Los yacimientos colombianos de petróleo pesado están localizados en primer lugar en la zona sudoriental del país, con un



“Trust Builders”

OUR SERVICES

MR soluciones is a consulting company in the development and implementation management models in social responsibility, Industrial Safety, occupational health and environment for different entrepreneurial sectors.

- Advisory and consultancy in corporate social responsibility, industrial safety, occupational health and environment.
- Social managements and HSE in area
- Development and management of communications plan
Integrated management system



www.mrsoluciones.co

Calle 110 # 9 - 25 Oficina 612 PBX: (57-1) 621 4200 Bogotá, Colombia



Martha Rocío Durán, gerente general de MR Soluciones.

cinturón en la cuenca de Llanos. Los dos descubrimientos más grandes de petróleo pesado colombiano hasta la fecha son el campo Rubiales en la cuenca de Llanos, con 4.380 millones de barriles de petróleo en el sitio, y el campo Capella en la cuenca de Putumayo, con 2.200 millones de barriles de petróleo.

“Creo que el futuro de Colombia es el petróleo pesado, yendo de oeste a este, cerca de la frontera con Brasil. Este petróleo es realmente parecido al del cinturón del Orinoco. Estoy seguro de que va a haber muchos hallazgos de petróleo medio y pesado en la región de Llanos”, dice Humberto Calderón, presidente de Vetra Energy y anterior ministro de Energía de Venezuela.

Dada la experiencia de Venezuela en petróleo pesado y el increíble éxito de sus colegas venezolanos de Pacific Rubiales, Calderón está bien situado para evaluar este potencial. Vetra es una empresa que viene ofreciendo un amplio abanico de servicios y apoyo técnico a la industria colombiana de gas y petróleo desde 2003. Sin embargo, la compañía ha pasado a centrar su interés en exploración y descubrimientos.

Las actividades de exploración de la empresa están actualmente enfocadas a Putumayo, donde desarrolla sus principales operaciones, pero también está incrementando sus trabajos en la cuenca de Llanos. Calderón tiene planes para cotizar en la bolsa de Toronto hacia mediados de 2012. “El objetivo de salir al mercado es conseguir reputación y financiación para nuestros planes en Colombia. Tendremos una pequeña cotización, pero esperamos crecer con fuerza a medida que los inversionistas conozcan mejor nuestro grupo”, explica Calderón.

Medio ambiente y comunidades

El aumento de la superficie disponible para exploración ha llevado también la actividad de perforación a zonas más remotas, a menudo pobladas por comunidades indígenas o situadas en ecosistemas delicados desde el punto de vista medioambiental.

“Los campos de petróleo crean expectativas. Las comunidades desean



Antek s.a.

ENVIRONMENTAL AND PETROLEUM GEOCHEMISTRY LABORATORY

EXPLORATION GEOCHEMISTRY

- SOURCE ROCK ANALYSIS
- GAS ANALYSIS
- CRUDE OIL, BITUMEN AND SEEP ANALYSIS

PRODUCTION GEOCHEMISTRY

- BULK PETROLEUM ANALYSIS
- SUPPLIES FOR SAMPLE COLLECTION
- PRODUCED AND FORMATION ANALYSIS

ROUTINE ANALYSIS

CORE FLOW TESTING
CORE ANALYSIS
FLUID MANAGEMENT

BIOFUEL SERVICES

- BIODIESEL (B-100) ASTM D-6751-07B / EN-14010
- BIOETHANOL ASTM D-4806-01A
- GLYCERIN

HEADQUARTERS

CALLE 25B No. 85B - 15
TELS & FAX: (571) 295 2333

LABORATORY

CALLE 25B No. 85B - 54
TELS & FAX: (571) 295 2333 - 263 8719

BOGOTA, D.C. - COLOMBIA

FACILITIES IN

Yopal (Casanare), Neiva (Huila),
La Jagua de Ibirico (Cesar),
Pto. Gaitan (Meta)



Physic Chemical - Atomic Adsorption
Microbiology - Hydrobiology - Chromatography
Geochemistry Petroleum and Biofuels
Environmental and Geochemical Monitoring



PetroMarkers, Inc.
Petroleum Geochemistry Laboratory









anteksa@anteksa.com - geoquimica@anteksa.com - www.anteksa.com

mejorar sus niveles de vida, tener mejores escuelas, servicios sanitarios, agua y carreteras. El crecimiento del sector ha sido más rápido que la consecución de esos beneficios, y así las comunidades exigen más atención”, dice Mauricio Cárdenas, ministro de Minas y Energía de Colombia.

“Como podemos ver, las empresas están empezando a darse cuenta de que la responsabilidad social y las relaciones con las comunidades son claves para el éxito de las compañías de E&P”, dice Martha Rocío Durán. Durán es ingeniero ambiental y sanitario y, después de trabajar en programas de responsabilidad social para Pacific Rubiales, fundó MR Soluciones con la finalidad de ofrecer consultoría en el diseño e implementación de programas de responsabilidad social o ambiental.

MR Soluciones trabaja en proyectos que ayuden a las comunidades a desarrollar actividades económicas que puedan realizarse en paralelo y de forma independiente de la actividad de E&P. En este sentido, la empresa tiene como objetivo hacer que los

beneficios de la industria petrolera sean sostenibles y se mantengan incluso después de que hayan terminado las operaciones de gas y petróleo en la zona.

“Colombia es un país con una impresionante diversidad cultural, que puede resultar difícil de entender”, reconoce Rocío. “Pero una vez superada esa barrera y una vez que las comunidades han visto los beneficios que un proyecto de hidrocarburos puede aportar a la región, la mayoría de ellas no solo empezarán a cooperar, sino que también intentarán trabajar con las empresas de E&P y participar en el desarrollo”.

William Blackburn, presidente de la empresa de E&P CleanEnergy, dice que lo primero que tiene que hacerse en cualquier proyecto es conseguir “el permiso social” de la comunidad próxima a sus campos. “Nuestra operación es algo nuevo en las zonas rurales, donde la agricultura y la ganadería son las principales actividades económicas. Sin su aprobación, no es posible el desarrollo de ningún proyecto”.

PETRÓLEO Y GAS EN COLOMBIA, 2012

El sector servicios

El sector de servicios de la industria colombiana de gas y petróleo se expande rápidamente al crecer la experiencia local.

Según Campetrol (Cámara Colombiana de Servicios Petroleros), el sector de bienes y servicios petroleros del país es una actividad creciente cuyos ingresos operativos alcanzaron 2.500 millones de dólares en 2008. En los últimos cinco años se han creado más de 200 empresas dedicadas a proporcionar bienes y servicios relacionados con la industria del gas y petróleo.

Margarita Villate, directora ejecutiva de Campetrol, hace notar este crecimiento y el desarrollo de los diferentes servicios sísmicos, de perforación o de transporte que apoyan la actividad de los operadores, pero cree que el sector necesita más estímulos. “No puede crecer por sí solo; necesita el apoyo del gobierno, porque sin las empresas de servicios que sustentan las operaciones de E&P, la industria del gas y petróleo no estaría donde está ahora”.

Humberto Calderón, presidente de Vetra Energy y antes ministro de Energía de Venezuela, observa que, como operador, la carencia de empresas de servicios puede resultar frustrante. “Los precios son realmente altos, a veces hasta tres veces más caros que en Estados Unidos. Creo que para solucionar este problema se debería estimular a las empresas locales a expandir su actividad y

más compañías internacionales deberían valorar la posibilidad de establecerse aquí”.

Una multinacional que ha aprovechado esta oportunidad es el fabricante alemán de compresores Kaeser Compressors. Sus ventas en Colombia, particularmente en la industria del gas y petróleo, han tenido un crecimiento espectacular.

La compañía vendió solo tres unidades en el sector de la energía en 2008, pero en 2010 vendió más de 100 a clientes del gas y petróleo. “La demanda se duplica cada año y para finales de 2011 esperamos haber vendido 400 unidades. El tamaño de las unidades también aumenta, dado que las empresas quieren equipos y máquinas más potentes, lo que nos proporciona más ingresos”, dice Juan Carlos Isaza, gerente de ventas de las operaciones colombianas de Kaeser.

“Cuando llegamos a Colombia, la industria de gas y petróleo era pequeña y poco desarrollada y se habían hecho pocas inversiones en este sector. En los últimos tres años nuestro negocio ha crecido rápidamente a medida que proponemos ofertas específicas para las operaciones de los clientes colombianos”, dice Nelson López, gerente general de Kaeser Colombia.



www.kaeser.com.co

KAESER
Integral Solutions

Over 90 years of experience and technological development allows us to offer the best alternatives according to your needs in Compressed Air Systems for the oil and gas industry.

The maximum efficiency, reliability and support, no matter where you are, we are always with you.



KAESER COMPRESORES DE COLOMBIA LTDA.
Trv 95 bis A # 25D - 55 Fontibón
Centro industrial la Rábida - Bogotá - Colombia.
PBX: 57 (1) 7429393 - Fax: 57 (1) 2638701
info.colombia@kaeser.com

KAESER
COMPRESORES



Narciso Chiquillo, presidente de Geoespectro.

Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de Colombia; sin embargo, la competencia está aumentando a medida que otros países luchan por conseguir oportunidades comerciales en el creciente mercado colombiano. Con la aprobación e implementación, a partir de 2012, del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, los equipos estadounidenses serán más competitivos, ya que sus productos entrarán en el país libres de impuestos.

“Siempre han existido excelentes relaciones comerciales entre América del Norte y del Sur, de modo que los inversionistas norteamericanos solo tienen que aprovechar su reputación para conseguir el máximo beneficio de las oportunidades a su alcance”, dice Juan Pablo Jimeno, gerente para Colombia de CB&I, el grupo multinacional de ingeniería, consultoría y gestión.

Bogotá es sin duda el núcleo de la industria colombiana de gas y petróleo. Aunque las operaciones están esparcidas por todo el país, casi todas las empresas implicadas en este sector tienen sus oficinas centrales en la capital. Sin lugar a dudas, es el primer lugar al que debe acudir cualquier inversionista de gas y petróleo si quiere entrar en contacto con los actores clave del país en el sector de la energía.

“Las empresas extranjeras que quieran hacer negocios en Colombia necesitan abrir una oficina en Bogotá. Esta es la ciudad que concentra la inmensa mayoría de la industria y aquí hay mucho talento al alcance de los interesados”, dice Robert Peterson, director financiero de Pacific Process Systems Engineering (PPSE).

PPSE proporciona servicios de ingeniería a las empresas de E&P y de servicios, centrándose en instalaciones de producción inicial para yacimientos recién descubiertos y ampliación de campos. La empresa se constituyó en California, donde hay gran experiencia de petróleo pesado, y su objetivo es aportar a los nuevos mercados su pericia en el procesamiento de gas y petróleo pesados.

Peterson vivió el proceso de establecerse en Colombia como una experiencia sin muchas dificultades. “Es un proceso de aprendizaje. Cada país tiene sus propias regulaciones, su propio régimen de contabilidad y sus propios requisitos. Encontramos apoyo y pudimos establecer nuestro negocio local en un periodo de tiempo relativamente corto”.

Crecimiento del sector sísmico

Siendo un mercado muy poco explorado, uno de los sectores de servicios que ha tenido particular éxito es el de la sísmica. Un ejemplo de las dimensiones de este mercado ha sido el increíble crecimiento de Geoespectro, una empresa fundada en 2009.

“Justo ahora es el momento de que Colombia empiece a destacarse”, dice Narciso Chiquillo, presidente de la empresa. “Hay muchas buenas compañías sísmicas colombianas y toda la industria mantiene un nivel de calidad muy alto en Colombia. Afortunadamente, se ha dado un crecimiento tan grande de la demanda que ha habido mucho negocio para todos”.

“Las mayores oportunidades están en Colombia”, cree Felipe Lizarralde, gerente general de G2 Seismic, otro proveedor de adquisición sísmica. “Vamos a centrar nuestros esfuerzos en este mercado porque estamos seguros de que la demanda va a seguir creciendo y de que habrá muchas oportunidades en el país”.

“También creo que hay más oportunidades en otros servicios, además de la sísmica, servicios que se necesitarán en los siguientes pasos de los proyectos, como perforación, transporte, etc. A medida que se desarrolla el sector y más empresas pasan a la fase de producción, un amplio abanico de nuevas oportunidades se podría abrir para nosotros en este mercado”, dice Lizarralde.

SAExploration, otro proveedor de adquisición sísmica, ha estado operando con mucho éxito en Perú, donde copa el 90% del mercado. Sin embargo, la compañía vio que había muchas posibilidades en Colombia y abrió aquí una oficina en 2008. Desde entonces, la empresa ha tenido una demanda creciente de sus servicios.

Arturo Méndez, vicepresidente de marketing y desarrollo de negocio de SAExploration para América Latina, cree que, aunque el mercado de adquisición sísmica de Colombia pueda parecer saturado, en realidad existen muy pocos contendientes serios. “De 23 empresas sísmicas en Colombia, 18 no son realmente empresas, sino un par de personas que se juntan y alquilan el equipo. No hay muchas que puedan ofrecer un servicio completo y garantizar que el trabajo se haga con seguridad, a tiempo y dentro del presupuesto”, dice.

Douglas Reichenbach, vicepresidente de operaciones para América Latina de SAExploration, cree que Colombia tiene un gran potencial a largo plazo y que las



The expertise of three The teamwork of one

When three of the leaders in the seismic industry join together, you get a global force in seismic services. That's what has been created from the union of South American Exploration, Datum Exploration Ltd. and Northern Exploration Services into SAExploration. Working in some of the most logistically challenging and complex regions in the world, we bring the industry-leading safety systems, acquisition efficiencies and unique experiences of three into one great team.

Northern
Exploration
Services

DATUM
EXPLORATION LTD.

SAE
SOUTH AMERICAN EXPLORATION

SAExploration

Safety. Acquisition. Experience.

saexploration.com

Colombia - Peru - Bolivia
USA - Canada - New Zealand
Papua New Guinea - Australia - Brazil*



Arturo Méndez, vicepresidente de marketing y desarrollo de negocio de SAEExploration para América Latina.

oportunidades que ofrece son a menudo preferibles a las del mercado peruano. “En Colombia, los yacimientos de petróleo tienden a estar en zonas razonablemente accesibles. El tiempo que pasa en Perú desde la firma del contrato hasta la obtención de petróleo es por lo menos tres veces mayor de lo que sucede aquí”, dice.

La expansión internacional de SAEExploration está yendo a buen ritmo. Actualmente la empresa tiene oficinas también en Bolivia, Alaska, Canadá, Papúa Nueva Guinea y Australia. “En 2010 tuvimos unos ingresos brutos de 49 millones de dólares, y nuestro objetivo es llegar a los 91 millones en 2015. Para alcanzar esa meta, necesitamos seguir con nuestra actual tasa de crecimiento, entre el 10 y el 15% cada año. Realmente creemos en las posibilidades de este país y continuaremos centrando nuestro trabajo aquí”, dice Méndez.

Oportunidades de perforación

La actividad de perforación ha crecido también a una tasa anual media del 36% desde 2004, según la ANH. En

2010 se consiguió un pico de 112 pozos de exploración perforados. Esa demanda hasta ahora ha sido satisfecha por un conjunto poco consolidado de pequeñas y grandes contratistas de perforación. Sin embargo, al igual que en la adquisición sísmica, unas cuantas empresas están buscando aplicar una economía de escala a sus operaciones para aumentar la eficiencia.

Saxon lleva operando en Colombia casi seis años desde que entró en el mercado mediante la adquisición de algunos activos que antes pertenecieron a Parker, otra contratista de perforación. “La idea entonces era empezar en Colombia con algunos de esos activos más antiguos y afianzarse en el mercado”, dice Boris Cura, vicepresidente de Saxon para América Latina.

Colombia es ahora el mayor campo de operaciones de Saxon en América Latina. “Bogotá se ha convertido en nuestra oficina central para Sudamérica, porque está muy bien situada y porque hay una inversión importante en este país en lo que se refiere a gas y petróleo. Geográficamente, es también el mejor lugar para supervisar el continente”, dice Cura.

Hasta hace muy poco, el negocio principal de Saxon estaba en un rango entre 750 y 1.000 caballos de potencia. Para responder a la demanda de los clientes, a finales de 2010 la empresa adquirió una división de Schlumberger, RMG, que aumentó el rango hasta los 3.000 caballos de potencia.

El crecimiento de Saxon en Colombia está basado en buena medida en sus crecientes relaciones con Pacific Rubiales. “Podemos decir que Pacific Rubiales se benefició de nuestros equipos de perforación en plataformas deslizantes, ya que necesitaban perforar varios pozos muy próximos unos a otros. Trajimos algunos equipos deslizantes de tamaño medio desde nuestras operaciones en

México, donde la demanda estaba en declive. Desarrollamos una base a partir de nuestra tecnología y de la eficiencia de nuestros equipos y hemos crecido desde ese punto”, explica Cura.

Fundada en 2008, Tuscany International Drilling Inc. es una empresa canadiense de servicios de perforación, reacondicionamiento y terminación de pozos y alquiler de equipos para campos petroleros. Colombia constituye un centro primario de actividades para la compañía, donde emplea a más de 800 personas, tras la reciente adquisición de la empresa colombiana de perforaciones Caroil. “Es nuestra espina dorsal”, dice el presidente, Reg Greenslade.

“El mercado ofrece a Tuscany la oportunidad de crecer”, asiente Walter Dawson, fundador y actual presidente ejecutivo de Tuscany. “Vemos que el mercado presenta una mayor demanda de equipos de perforación, así que hay oportunidades de crecimiento en términos de sustitución de equipos antiguos y entrega de nuevas perforadoras para responder al desarrollo de la zona. Nuestros clientes han tenido mucho éxito en el descubrimiento de hidrocarburos, lo cual no hace sino estimular más perforaciones y crear más oportunidades de crecimiento”.

Tuscany espera competir en Colombia con equipos de perforación nuevos, diseñados para perforaciones más profundas y mayor facilidad de transporte. “Los equipos más recientes se transportan en menos capacidad de carga, la mayoría de ellos tienen sistemas de propulsión superior, llaves dobles automáticas y dispositivos para el manejo de las tuberías. Estos equipos dejan menos huella en el terreno, lo que contribuye a su seguridad y a su menor impacto ambiental”, explica Dawson.

El entusiasmo de Greenslade por la aventura colombiana no disminuye con

EVERTSON
International

- Providing Drilling, Workover & Completion Services in Colombia
- 40 Years of Experience Worldwide
- 15 years of Experience in South America
- Outstanding Safety, Quality Equipment and Efficient Rig Moves

www.evertson.com

Office Address: Cra. 14 No. 93 B – 45 Of. 204 Bogota, Colombia
Tel: (571) 218 0360
Chuck Southard - President - 320 488 9792 or chuck@evertson.com
Bruce Bryan - Operations Manager - 321 449 1214 or bruceb@evertson.com
Daniel Villamil - Business Development Manager - 320 488 9793 or daniel@evertson.com



Warren Levy, presidente de Estrella International Energy Services.

la competencia de las otras empresas de perforación que operan en el país. “Siempre hay otras empresas perforadoras, siempre hay competencia. Nuestro punto fuerte proviene de la visión con que se fundó la empresa, es decir, ofrecer la última tecnología a nuestros clientes para darles una ventaja competitiva en el mercado”.

Estrella International Energy Services es otra multinacional de perforaciones que ha centrado sus operaciones en América Latina. Fundada en Argentina, Estrella se ha expandido hasta contar con más de 500 empleados en cinco países diferentes.

El presidente de Estrella, Warren Levy, dice que la empresa hace hincapié en

la facilidad de transporte de sus equipos. “Un problema común en Sudamérica es lo difícil que resulta mover los equipos de un sitio a otro. Las infraestructuras son deficientes, por lo que ofrecemos unos equipos de perforación más ligeros, más transportables, para facilitar las cosas. Una mayor eficiencia en el transporte de los equipos de perforación da como resultado mayores beneficios para los clientes”, dice.

A pesar de la amplia presencia de la empresa en el continente, Levy considera que Colombia es una parte vital para el crecimiento inmediato de Estrella. “Aunque la base de reservas no sea tan buena aquí como en otros países de Sudamérica, ahora es el momento para que Colombia empiece a destacar. Siempre nos ha gustado este mercado y su potencial, y es estupendo ver que las cosas finalmente despegan”, comenta.

Chuck Southard, presidente y gerente general de la compañía de perforación Evertson International, considera que este mercado tiene unas posibilidades de crecimiento enormes: “Siempre habrá altibajos, pero no se vislumbra un techo para la industria colombiana: muchas áreas están sin explorar y hay nuevas tecnologías para mejorar la producción en las zonas exploradas”.

Evertson International fue fundada en 1997 como resultado de la asociación entre Southard y Bruce Evertson,

director general de Evertson Companies. En un principio la empresa centró su interés en la perforación y mantenimiento de pozos en el cinturón del Orinoco, en Venezuela. “Hemos estado trabajando en esta región durante más de 12 años, y tenemos la firme convicción de que nuestra experiencia venezolana nos deja en buena posición para trabajar en campos poco profundos, y potencialmente también en campos de petróleo pesado”, dice Southard.

Southard cree que el desarrollar relaciones en el mercado es un elemento clave: “Colombia es una sociedad muy basada en las relaciones. Una vez conseguida esa confianza y ganada esa reputación, se pueden tener clientes para siempre. Nuestros antecedentes nos han permitido tener a algunos clientes en Venezuela durante más de 12 años”.

También está invirtiendo mucho en Colombia Drillmec, una compañía italiana de perforación, que forma parte del grupo Trevi, con operaciones en todo el mundo. John Álvarez, gerente general para Colombia, explica que Drillmec considera el país un mercado clave en expansión, lo mismo que México. La empresa confía en su oferta de equipos de tecnología punta y está trabajando en el valle del Magdalena Medio con Ecopetrol.

ECOP S.A.
Consulting Leaders

EMPRESA COLOMBIANA DE OPERACIONES PETROLERAS S.A.

SPECIALIZED CONSULTANCY SERVICES PORTFOLIO

HYDROCARBONS PROSPECTING AND EXPLOITATION PORTFOLIO

- Projects assessment.
- Hiring of specialized technical services
- Technical-administrative consultancy.
- Design and assessment of professional profiles.

PROSPECTING AND EXPLOITATION PROJECTS

- Technical-administrative management.
- Planning - Designs - Engineering - Well Planning.
- Management / specialized supervision of drilling operations.
- HSE Audit in drilling operations.
- Geological monitoring "Well Site" operation.
- Analysis of operational incidents.
- Technical-administrative audits.
- Technical translation spanish-english / english-spanish.

HYDROCARBONS PRODUCTION FIELDS

- Specialized supervision of completing operations - workover and well's fertilizers.
- Technical-economical assessment of production fields.
- Management and stock list.

TRADING REPRESENTATIVES

www.ecop-sa.co
www.ecop-sa.com.co




ISO 9001: 2008
ISO 14001: 2004
OHSAS 18001: 2007
BUREAU VERITAS Certification



Avenida Carrera 9 N° 113-52. Oficina 608
Edificio Torres Unidas 2
Centro Empresarial Santa Bárbara
Tel + 57 (1) 6295300
Fax + 57 (1) 6292407
ecop2001@etb.net.co



Los estudios sísmicos, que exigen el uso de técnicas punteras, han alcanzado unos niveles récord en Colombia.

Experiencia local

Aunque Colombia no tiene la historia petrolera de países como Venezuela y México, ha empezado a desarrollar sus propias habilidades en muchos de los servicios clave que requieren las empresas de E&P. Muchas compañías locales han alcanzado niveles de primera clase y ofrecen productos y técnicas de vanguardia.

“Los servicios que se ofrecen a las empresas de gas y petróleo han aumentado mucho en los últimos tiempos. Hace diez años, para la mayoría de los productos o servicios solo había dos proveedores; ahora tenemos una oferta mucho más amplia, con muchas más empresas extranjeras. Muchas compañías importantes de servicios están interesadas en invertir aquí”, dice Christian Duque, gerente general de Trayectoria Oil & Gas, una empresa de E&P que fue creada hace seis años y está ahora explorando varios activos en Colombia y en otras partes de América Latina.

Sin embargo, el reto que enfrenta Colombia es el de desarrollar un estilo propio en torno a los proveedores nacionales de servicios. Jorge Cárdenas, presidente del Grupo Atlas, una empresa colombiana de servicios diversificados de gas y petróleo y antes presidente de Campetrol, piensa que las compañías locales necesitan estímulos a través de la política del gobierno para aumentar su participación en el mercado.

“Vemos que más del 90% de los contratos de perforación y el 80% de los contratos de producción adjudicados en Colombia se reparten entre cuatro empresas internacionales: Halliburton, Weatherford, Baker Hughes y Schlumberger”, señala Cárdenas. “En Campetrol hay un proyecto para desarrollar una política gubernamental que estimule la creación de servicios locales para el gas y el petróleo. El traer más proveedores de servicios internacionales no es la solución; solo tendremos una industria de petróleo auténticamente colombiana cuando fomentemos el crecimiento de nuestra industria de servicios para cubrir la demanda y poder financiar la adquisición de equipos nuevos y eficientes”.

Un ejemplo de la rápida absorción de experiencia por parte de Colombia es Antek, una compañía de servicios de laboratorio que se convirtió en el principal laboratorio privado del país a partir de un pequeño núcleo con solo doce empleados. La industria del gas y petróleo representa su línea de negocio más importante y de más rápido crecimiento; trabajando con sus clientes clave de hidrocarburos, el grupo ha sido capaz de ampliar su oferta de servicios con unos estándares de calidad internacionales.

“Antek es 100% colombiana, y creo que este es un factor muy importante. Pero la principal ventaja de Antek es nuestra capacidad de entrega: podemos procesar cantidades elevadas de datos en un plazo de tiempo muy corto, con los niveles de calidad más altos”, dice Henry Castro, gerente general de Antek.

Actualmente Antek controla en torno al 50% del mercado, pero la mayor presencia en Colombia de muchos laboratorios internacionales, como SGS y Bureau Veritas, presagia una competencia más dura. Sin embargo, Castro piensa que el conocimiento local será una ventaja competitiva crucial. “Somos conscientes de la amenaza que plantean los laboratorios privados creados por las grandes multinacionales, pero confiamos en que nuestra excelente reputación, nuestro conocimiento del país y las relaciones establecidas con nuestros clientes nos permitan superar esas amenazas”, dice Castro.

Otro ejemplo lo encontramos en la generación de energía para proyectos de E&P. Power Group fue fundada en 2010; el mercado fue al principio difícil para este grupo local, dado que las empresas internacionales están ya bien establecidas. Sin embargo, la compañía está despegando, con la demanda en alza; el grupo está abriendo nuevas oficinas, un taller para mantenimiento de equipos y tiene bastante espacio para almacenaje, y otras opciones de expansión.

Power Group empezó fabricando sus propias máquinas con piezas recicladas, pero ahora es capaz de comprar y montar equipos de Perú y Argentina, haciendo un producto de más alta calidad. “Nuestro objetivo es tener los mejores productos disponibles en el mercado. Estamos desarrollando generadores que usan gas,



TOPEN is a company focused on innovation and specializes in two areas of construction in oil and gas: non-welded pipelines (with a mechanical joint system) and production facilities such as CPFs and EPFs, through EPC contracts.

TOPEN is a rapid growth company, because it focuses on speed, risk reduction, reduction of environmental impacts and cost savings when comparing their construction systems with traditional construction.





END PREPARATION



MECHANICAL JOINT PROCESS



MECHANICAL JOINT

Cra. 14 No. 99-33 Oficina 502 • PBX: (57-1) 3795555
www.topen.co • Bogotá D.C. • Colombia




turbinas y energía eólica. Queremos que nuestros productos se conozcan tanto por ser respetuosos con el medio ambiente como por su elevada eficiencia”, dice José Enrique Garzón, gerente de Power Group.

Tras consolidarse en Colombia y desarrollar productos y servicios con un alto nivel de calidad, Power Group quiere expandir sus operaciones en la región. En un plazo de cuatro años espera estar operando en Ecuador, Brasil y Argentina.

La gestión de los campos petroleros es otra parcela originalmente dominada por grandes proveedores de servicios internacionales. Sin embargo, las empresas locales a menudo pueden ofrecer una mejor comprensión de la dinámica laboral y de los aspectos logísticos y de seguridad que las menos familiarizadas con el país.

Tenemos un ejemplo en la Empresa Colombiana de Operaciones Petroleras (Ecop SA), una compañía que empezó a operar en 2001 y ofrece servicios de ingeniería para proyectos de exploración y supervisión especializada en el campo una vez que los proyectos pasan a la fase de operaciones.

“Nuestra fuerza es la experiencia y el conocimiento que tenemos del sector, pues vemos que los servicios de consultoría constituyen una prioridad en este mercado. Sin embargo, a veces es un reto hacer que las empresas entiendan el impacto que supone para el éxito del proyecto contar con un consultor local y experimentado”, explica Omar Cortés, gerente general de Ecop.

A los consultores de operaciones de Colombia les ha llevado tiempo ganarse un nombre o reputación, pero ahora Ecop ha demostrado sus capacidades y tiene la oportunidad de trabajar con empresas como Petrobras, Ecopetrol y Pacific Rubiales. Cortés cree que esta percepción está cambiando.

“Con respecto a las consultorías locales, las compañías internacionales



Jaime Durán (derecha), gerente general de Adrialpetro.

tienen la ventaja de que sus marcas son más reconocidas y de que el sector de servicios colombiano no es conocido todavía en el plano internacional”, dice. “Sin embargo, por otra parte, las empresas locales tienen una gran ventaja sobre las internacionales, porque Colombia es un lugar especial donde operar. Las consideraciones sobre seguridad e infraestructuras que se deben hacer aquí son muy distintas a las de otros mercados”.

Este punto de vista es compartido por William Santos, gerente general de William Santos Ingeniería y Construcción. La compañía diseña y construye instalaciones de producción y ha desarrollado estrechas relaciones con algunas de las principales empresas de E&P que trabajan en Colombia, en particular con Pacific Rubiales.

Santos piensa que las compañías nacionales de servicios están constreñidas por la falta de interés de los prestamistas locales: “No hay ninguna duda de que la financiación ha sido un obstáculo para nosotros, porque las empresas colombianas no tienen un apoyo adecuado por parte de las instituciones financieras en términos de acceso al crédito. También hemos visto lo difícil que es ganarse la confianza de los grandes operadores, porque somos una

empresa pequeña compitiendo con otras que tienen años de experiencia”.

A pesar de estos retos, la empresa de Santos ha sido capaz de expandirse hasta tener 120 empleados y en 2011 su negocio creció en un 80%. Su objetivo es continuar con este crecimiento a un ritmo sostenible: “Las perspectivas para el futuro próximo son muy buenas, pero el objetivo real es poner las bases para que la empresa se mantenga firme y bien establecida una vez que el boom de las inversiones empiece a encontrar el equilibrio”.

A medida que el sector del gas y petróleo se expande y se desarrolla en Colombia, cambian también los servicios que se necesitan. Luis Polanco es director general de Topen Group, un proveedor colombiano de servicios para los campos petroleros. Menciona su experiencia en la industria como la clave de cómo concibió la oferta de servicios de su empresa: “Descubrí que las empresas de servicios tenían algunos fallos relacionados con la oferta de servicios integrados; por ejemplo, entre las constructoras no se podía encontrar una compañía que proveyera todos los servicios necesarios”.

Al fundar Topen, Polanco quiso crear la primera empresa con soluciones integrales

FALCO
CAMPAMENTOS

30 years experience building
Modular Camps for the Petroleum & Mining Industry
Built for extreme conditions!

WWW.FALCO.COM.CO
Tel: 571 - 82 75750 Cel: 57- 310 2034251
E-mail: falco@unete.com
Headquarters: Bogota D.C. Colombia

en la industria de la construcción. También decidió concentrarse en la innovación, pues vio que las nuevas técnicas de eficiencia son claves para la creciente producción de Colombia.

Durante los dos últimos años, Topen ha estado asociada con los sistemas de tuberías Zap-Lok, un productor estadounidense de tuberías sin soldadura. Topen es la única empresa que ofrece este tipo de tubería, que reduce considerablemente el tiempo y los costes requeridos para la construcción de infraestructuras.

Topen está buscando actualmente ampliar el ámbito de su negocio para ocupar otros nichos que ve en el mercado colombiano. “Estamos buscando socios con suficiente fuerza financiera que nos ayuden a desarrollar proyectos más grandes”, dice Polanco.

Las empresas colombianas salen al extranjero

Un indicador del creciente nivel de confianza de los servicios colombianos de gas y petróleo lo ofrecen las ambiciones internacionales de muchas empresas clave. Inequipos es una compañía colombiana activa sobre todo en el país, pero ahora tiene planes de entrar en el mercado estadounidense. “Inequipos es una empresa de servicios pionera; somos una empresa local que se hace mundial”, dice Luis Germán Bustamante, presidente de la compañía.

“Planeamos establecer nuestras operaciones en Estados Unidos partiendo de cero e ir creciendo orgánicamente. Sin embargo, es difícil entrar en el mercado estadounidense, y no solo por las diferencias culturales que surgen del hecho de ser una empresa latinoamericana; el mercado está realmente saturado, con muchas compañías de todos los tamaños”.

Bustamante observa que Colombia está empezando a ser conocida por el talento de sus ingenieros, muy motivados y bien preparados: “Muchas empresas importantes

“Creemos que los trabajos internacionales serán una parte cada vez más grande de nuestro negocio”.

*–Camilo Ángel,
director de ventas de Falco.*

eligen Colombia como su principal centro de ingeniería, incluso para operaciones que se realizan en otras partes. Esto significa que las compañías y los inversionistas conocen las ventajas de trabajar en Colombia y con colombianos”.

Falco Campamentos es un negocio familiar con más de 30 años de experiencia en la construcción de campamentos modulares para la industria del gas y petróleo. El entorno altamente competitivo en este campo y las consideraciones logísticas elaboradas por la empresa a partir de sus trabajos en Colombia han hecho posible que ahora pueda ofrecer un servicio de primera clase en otros mercados de gas y petróleo.

Hace poco, la empresa consiguió un contrato de suministro de campamentos modulares para un proyecto en la República Democrática del Congo, donde la logística y las condiciones climáticas son similares a las de algunas partes de Colombia.

“Nuestros productos han sido bien aceptados por su calidad, resistencia y movilidad. Creemos que los trabajos internacionales serán una parte cada vez más grande de nuestro negocio”, dice Camilo Ángel, director de ventas de Falco.

Las empresas colombianas de servicios están también empezando a ser objeto de adquisición por parte de los gigantes internacionales. Masa Team ha conseguido

una reputación de 20 años por la alta calidad de sus servicios de gas y petróleo en el mercado colombiano. En 2007 la empresa fue adquirida por la multinacional holandesa Stork Group.

Durante sus años de actividad, Masa desarrolló cinco líneas de negocio para ofrecer a sus clientes soluciones en toda la cadena de valor: mantenimiento, proyectos y construcción, primeras pruebas de pozos, mantenimiento de instalaciones temporales, consultoría y servicios industriales. “Con todos los servicios que ofrecemos y con la estrategia de negocio que tenemos estamos abriendo el camino para convertirnos en un competidor mundial y ser el socio preferido de la mayoría de empresas del mercado”, dice el presidente de la compañía, Antonio Villegas.

El formar parte de Stork y conseguir el apoyo operativo y financiero de una multinacional ha permitido a la empresa ampliar de forma importante sus horizontes. “Antes de la adquisición no teníamos más de 2.000 empleados y ahora tenemos más de 4.000. También vamos a representar a Stork en América Latina y vamos a liderar la expansión de la empresa en la región”, dice Villegas.

Empresas de la región

Con el cambio del ciclo de inversiones que ha convertido a Colombia en el mercado más activo de América Latina, algunas empresas que han desarrollado su pericia en mercados más establecidos están trayendo su experiencia a este país. Dado el gran número de altos ejecutivos venezolanos en empresas que están explorando y produciendo en Colombia, es inevitable que también las empresas de servicios venezolanas jueguen un papel importante.

ConFurca es una empresa de construcción con sede en Venezuela, fundada en 1976, que ofrece servicios a los campos petroleros, como estaciones de compresión de gas y tuberías. Sobre la base

Constructora Hermanos Furlanetto, C.A. **CONSTRUCTORA Con Furca** HNOS. FURLANETTO C.A.

Working for South America,
more than 35 years.
Our North is the South.

www.confurca.com.ve

R.I.F. - J-07012509-8

de su reputación en Venezuela, la compañía inició operaciones en Colombia en 2006.

Aunque Venezuela sigue concentrando el principal interés de la empresa, Colombia representa ahora un mercado importante para ella, donde ve un gran crecimiento potencial. “Venezuela es ya un país petrolero, con una larga historia en E&P. Colombia no ha tenido una industria de petróleo seria durante más de 15 años, pero se convertirá en un mercado cada vez más importante, con muchas oportunidades para todos los servicios de gas y petróleo”, dice Adriano Furlanetto, presidente de ConFurca.

Otro vecino de Colombia con una historia más larga de explotación de gas y petróleo es Ecuador. Allí fue creada en 1995 la consultoría Adrialpetro, que ha desarrollado una enorme experiencia en el sector de gas y petróleo colombiano y ha colaborado en muchos proyectos importantes.

“Es difícil afirmar que la influencia de Ecuador podría ser tan importante como la de Venezuela, pero es verdad que muchos profesionales han tenido experiencias en el mercado ecuatoriano que les han dado una visión de cómo es el trabajo en este país y de las posibilidades que hay en el mercado”, dice Jaime Durán, gerente general de Adrialpetro.

La compañía actúa como representante de fabricantes internacionales de productos que abarcan toda la cadena de operaciones de perforación y producción. Aunque la competencia es cada vez más fuerte, Durán piensa que la empresa tiene una ventaja, porque es representante de líderes mundiales en este mercado y porque posee más de tres líneas de investigación de ingeniería en apoyo de sus clientes.

“En cinco años esperamos ser tan grandes como cualquiera de nuestros competidores en la región. En Colombia nos gustaría ser la empresa de servicios más grande en el mercado de las tecnologías innovadoras de bombeo artificial. Pensamos que los adelantos tecnológicos y la inversión nos van a llevar a conseguir nuestros objetivos”, dice Durán.



“Adding Value by Thinking and Doing”



MASA a Stork Technical Services Company has a wide experience in the Oil&Gas sector in Latin America, finding the best solution to our customers.

We are committed with a competitive and safety execution, with an integral service portfolio in the complete asset management cycle:

- Early Service Facilities
- Operation and Maintenance
- Projects and Constructions
- Industrial Services
- Consultancy



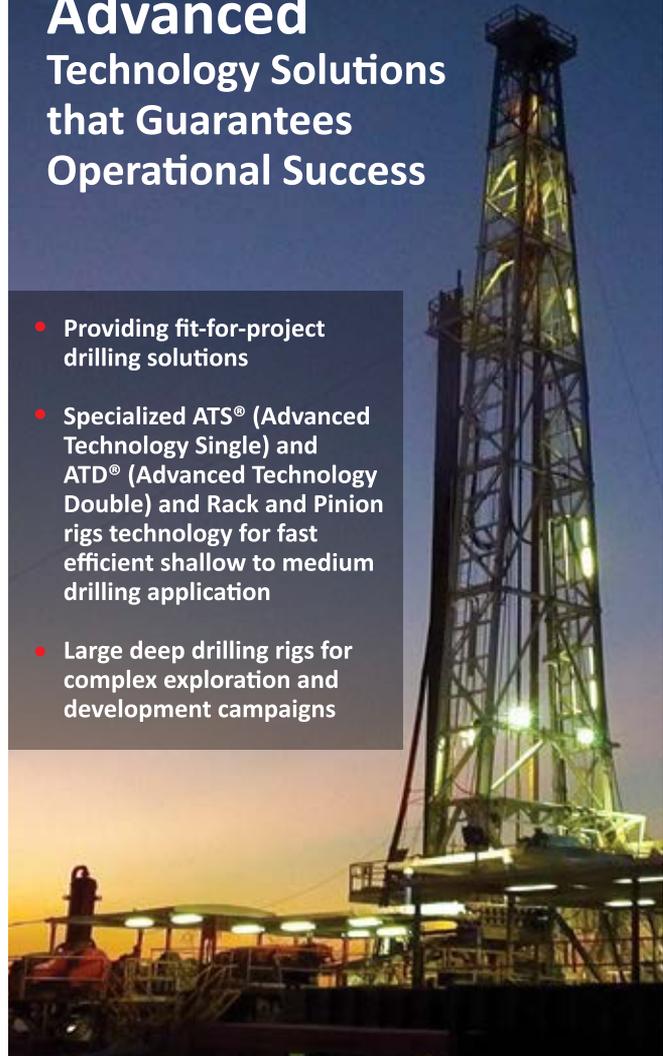
E-mail: informacion@masateam.com
 Phone: (57) (1) 5951222
 Fax: (57) (1) 3210201
 Address: Carrera 7 # 74-56 Floor 17th
 Bogotá - Colombia

www.masateam.com - www.storktechnicalservices.com

Saxon

Advanced Technology Solutions that Guarantees Operational Success

- Providing fit-for-project drilling solutions
- Specialized ATS® (Advanced Technology Single) and ATD® (Advanced Technology Double) and Rack and Pinion rigs technology for fast efficient shallow to medium drilling application
- Large deep drilling rigs for complex exploration and development campaigns



Saxon Services de Panamá S.A.
Sucursal Colombia
 Carrera 7 No. 113 - 43
 Oficinas 1502 a 1505
 Bogotá D.C., Colombia
 Main+1 57.1. 6 44 48 10
 Fax +1 57. 1. 6 44 48 38

Saxon Energy Services de Venezuela, S.A.
 Prolongación Avenida Miranda
 Km. 3 Vía Lechozal
 Anaco - Estado Anzoátegui
 Venezuela
 Main+1.58.282.425.3601
 Fax +1.58.282.425.3151

Saxon Energy Services del Ecuador S.A.
 El Telégrafo 506
 y El Nacional
 PO Box 17 - 17254
 Quito, Ecuador
 Main+1.593.2.227.0708/06
 Fax +1.593.2.226.8695

Saxon Services del Perú S.A.
 San Isidro, Lima 27 Perú
 Av. Ricardo Rivera Navarrete
 788, 5° Piso, San Isidro
 Lima 27-Perú
 Main+1.51.1.441.1766
 Fax +1.51.1.441.1766

www.saxonservices.com • info@saxonservices.com