



CAMPETROL

| Petróleo • Gas • Energía

# DIMENSIÓN ENERGÉTICA

MIL EMPRESAS MÁS GRANDES DE COLOMBIA 2019  
ANÁLISIS DEL SEGMENTO DE BIENES Y SERVICIOS PETROLEROS

Octubre, 2020

## Acerca de Nosotros

Somos una Cámara empresarial que desde 1988 agrupa a compañías de capital nacional y extranjero que ofrecen bienes y servicios y enriquecen la cadena de valor de la industria petrolera en Colombia.

Los estudios de **Dimensión Energética** son documentos cortos que brindan un análisis de coyuntura económica y política frente a diferentes temas con incidencia en el sector energético y la seguridad energética de Colombia.

La serie de documentos de las **mil empresas más grandes de Colombia** pretenden analizar el informe de la Supersociedades, enfocado a la comparación de resultados entre empresas de E&P y las de B&S.

## Este informe ha sido elaborado por

**GERMÁN ESPINOSA**

Presidente Ejecutivo

[presidentejefe@campetrol.org](mailto:presidentejefe@campetrol.org)

**ANDRÉS SÁNCHEZ**

Director de Asuntos

Económicos y Administrativos

[deconomico@campetrol.org](mailto:deconomico@campetrol.org)

**JUAN GALLEGO\***

Analista Económico

[aeconomico1@campetrol.org](mailto:aeconomico1@campetrol.org)

**FELIPE ROMERO**

Analista Técnico

[analistatecnico@campetrol.org](mailto:analistatecnico@campetrol.org)

**DANIELA BORDA**

Analista Económica

[aeconomico2@campetrol.org](mailto:aeconomico2@campetrol.org)

\*Cualquier duda o comentario con respecto a este informe, por favor contactar a Juan Gallego

---

Dimensión Energética. Mil empresas más grandes de Colombia 2019

Octubre 2020

Todos los derechos reservados

[www.campetrol.org](http://www.campetrol.org)

Carrera 14 # 89-48. Oficina 603

(+571) 6170204 - (+571) 6170201

Bogotá - Colombia

Fotos: Cortesía Independence

Límite de nuestra responsabilidad

El uso de la información suministrada en este informe es de exclusiva responsabilidad del destinatario. Las estadísticas, indicadores y demás datos que se encuentren en este documento son de carácter meramente informativos y las proyecciones no constituyen un panorama futuro completamente certero. Todas las decisiones de negocio que se tomen con base en este documento, son de total responsabilidad del destinatario, sin comprometer de ninguna manera a Campetrol.

## Junta Directiva Campetrol

### **HALLIBURTON**

Juan David Orozco. Presidente

### **SCHLUMBERGER SURENCO**

Gustavo Marín. Vice Presidente

### **LUPATECH**

Jorge Iván Torres. Principal

### **TENARIS TUBOCARIBE**

Gonzalo Cuervo. Principal

### **INDEPENDENCE DRILLING**

José Miguel Saab. Principal

### **FEEL CONSULTING**

Néstor Neira. Principal

### **TIPIEL**

Ricardo Nicoletti. Principal

### **PETROSEISMIC**

Sandra Bautista. Vice Presidente

### **NATIONAL OIL WELL VARCO**

Ricardo Ortiz. Principal

### **BAKER HUGES**

Alirio Forero. Principal

### **ALKHORAYEF PETROLEUM COLOMBIA**

Nelson Ney. Principal

### **C & CO SERVICES**

Ricardo José Correa. Principal

### **COREMAR**

Marcela Piscioti. Principal

## Staff Campetrol

### **GERMÁN ESPINOSA**

Presidente Ejecutivo  
presidenteejecutivo@campetrol.org

### **JENNIFER BELLON**

Directora de Asuntos Públicos  
y Corporativos  
dasuntospublicos@campetrol.org

### **EDUARDO LÓPEZ**

Abogado  
juridico@campetrol.org

### **ANA MARIA SANDOVAL**

Abogada  
analistajuridico@campetrol.org

### **MARIA FRANCISCA HOYOS**

Coordinadora de Entorno  
entorno@campetrol.org

### **CATALINA SOTO**

Coordinadora de Comunicaciones  
comunicaciones@campetrol.org

### **NATALIA MOSQUERA**

Diseñadora de Producto e Imagen  
diseno@campetrol.org

### **ANDRÉS SÁNCHEZ**

Director Económico y Administrativo  
deconomico@campetrol.org

### **SHARON QUIÑONES**

Analista Financiera y Comercial  
financiero@campetrol.org

### **JUAN SEBASTIÁN GALLEGO**

Analista Económico  
aeconomico1@campetrol.org

### **DANIELA BORDA MORALES**

Analista Económica  
aeconomico2@campetrol.org

### **EDUARDO AMARIS**

Analista Comercial  
comercial@campetrol.org

### **LINA GUEVARA**

Analista Comercial  
comercial3@campetrol.org

### **FELIPE ROMERO**

Analista Técnico  
analistatecnico@campetrol.org

### **CLARENA BERMÚDEZ**

Coordinadora de Eventos  
eventos@campetrol.org

# SOMOS CAMPETROL



## PARA AFILIACIONES Y MAYOR INFORMACIÓN

Eduardo Luis Amaris – Analista Comercial  
[comercial@campetrol.org](mailto:comercial@campetrol.org) | (+571) 6170188-6170204 ext 103 | 3163623619



# III Cumbre del Petróleo y Gas

Evento virtual  
**18, 19 y 20**  
de noviembre de 2020

VISIÓN

de una nueva  
realidad

Organizan



# CONTENIDO

1. Contexto
2. Composición de las mil por ingresos
3. Resultados compañías de E&P
4. Resultados compañías de B&S
5. Análisis comparativo E&P - B&S
6. Reflexiones finales



## PRÓLOGO

### La industria de O&G ante un nuevo paradigma en la post-pandemia

Las crisis suelen presentar oportunidades y nuevos aprendizajes para quienes son capaces de adaptarse a las condiciones dinámicas del mercado, y la crisis que se presentó con el desplome de precios del crudo que inició en 2014 no fue la excepción. En efecto, la industria petrolera colombiana resurgió fortalecida y más resiliente ante los cambios, riesgos e incertidumbres del mercado. Se impulsaron las innovaciones tecnológicas en búsqueda de eficiencia, se optó por optimizaciones de portafolio y un cambio en la estructura de costos.

Como resultado, las empresas de Bienes y Servicios (B&S) fueron expuestas a distintas contingencias sociales, ambientales y operacionales, que siendo de la esencia del negocio, de por sí dificultan estimar de manera certera la participación económica real que estas tendrán dentro de cada uno de los proyectos; situación que se vio altamente comprometida con el incremento de las obligaciones asociadas a responsabilidades adicionales, tanto sociales como ambientales, que resultaron del cambio en la estructura de costos de las compañías de Exploración y Producción (E&P).

Así las cosas, la brecha ya existente entre empresas de E&P y de B&S se ha ampliado en los últimos años, a pesar de encontrarnos en una senda de recuperación hasta 2019, y amenaza con profundizarse de cara a la crisis de 2020, por la

pandemia del COVID-19. Como consecuencia, la sostenibilidad del segmento de B&S petroleros se encuentra en riesgo.

En este sentido, para garantizar la seguridad energética y el desarrollo regional sostenible, es indispensable construir una relación “gana-gana” entre operadoras y compañías de bienes y servicios, lo que implica la construcción de un modelo contractual de largo plazo. Pues cabe recordar que, la sostenibilidad del sector de hidrocarburos pasa necesariamente, por la ‘viabilidad’ del segmento de B&S. De manera que, si el segmento de B&S no es viable, el sector de hidrocarburos tampoco lo es.

De esta manera, sin los principios de corresponsabilidad y proporcionalidad en las operaciones, los parámetros contractuales para las empresas de B&S son, hoy por hoy, de alta incertidumbre en temáticas ambientales, sociales y de responsabilidad operativa en general, poniendo en riesgo la sostenibilidad de largo plazo del negocio.

Solo mediante un cambio de enfoque en la relación contractual con las empresas de E&P, el segmento de B&S petroleros será sostenible en Colombia. Sin ello, no podremos llevar a la acción planes integrales que generen desarrollo regional sostenible e impactos reales en los

municipios productores, y seguiremos luchando a diario con la conflictividad social en nuestras operaciones.

Desde Campetrol esperamos que la crisis de 2020, y la senda de reactivación en 2021, sea la oportunidad para cambiar el paradigma, y que ello conlleve a un rebalanceo de las relaciones y condiciones contractuales. Los segmentos de E&P y de B&S debemos afrontar esta crisis trabajando unidos en pro de lograr una industria más competitiva y eficiente, tanto para la fase de reactivación, como para lo que se viene en la post-pandemia.



**Germán Espinosa**  
**Presidente Ejecutivo**  
**Campetrol**

## INTRODUCCIÓN

Con la crisis de 2014 la industria de O&G, junto con su tejido empresarial, se vio profundamente impactada en toda su cadena de valor. Tanto el segmento de empresas de Exploración y Producción (E&P), como el de Bienes y Servicios (B&S) se enfrentaron a un panorama retador, que los llevó a registrar pérdidas en sus resultados económicos anuales.

Después de la caída de los precios y el repunte que tuvieron los mismos, en 2018 y 2019 el mercado se encontró ante un nuevo normal, más estable y muy superior a los promedios de precios de 2016 y 2017. De esta manera, después de más de dos años de crecimiento en precio del petróleo, la industria salió de la crisis de precios. En línea con esto, el desempeño de las empresas de E&P mejoró constantemente en los últimos cuatro años, registrando grandes ganancias en 2018 y en 2019 superaron los niveles previos a la crisis.

Por el contrario, los resultados en utilidades de las empresas de B&S no han logrado consolidar una recuperación y continúan sin alcanzar los niveles de utilidades previos a la crisis de 2014. En 2019, a pesar de haber salido de la crisis y de tener cifras récord de actividad, los proveedores de B&S petroleros continúan en estado de insostenibilidad.

En esta edición de Dimensión Energética, se lleva a cabo la actualización del análisis de Campetrol con respecto a las mil empresas más grandes de Colombia, el cual se ha publicado anualmente desde 2018, siendo esta la tercera edición del informe. En este, se busca entender e interpretar la dinámica del sector petrolero colombiano y de las relaciones entre las compañías del segmento de E&P y las de B&S.

A partir de la base de datos de las mil empresas más grandes del país por ingresos operacionales, publicado anualmente por la Superintendencia de Sociedades, se recopiló la información financiera desde el año 2013, realizando una extrapolación con las bases de datos del SIREM, hasta el 2019.

Con esta información histórica, se llevó a cabo un análisis de la composición de este grupo de compañías por ingresos, y su evolución histórica, tanto para la economía nacional en su totalidad, como para el sector de hidrocarburos. Luego de esto, se pasó a evaluar los resultados de las compañías de cada segmento por separado, de E&P y de B&S. A continuación se llevó a cabo un análisis comparativo entre los dos segmentos de interés, para finalmente, brindar unas reflexiones finales en términos de conclusiones y recomendaciones.





# CONTEXTO

---



## EL DESPLOME DE LOS PRECIOS DEL CRUDO EN 2014 - 2016

### El “Boom” del Shale en EE.UU. inundó el mercado de crudo

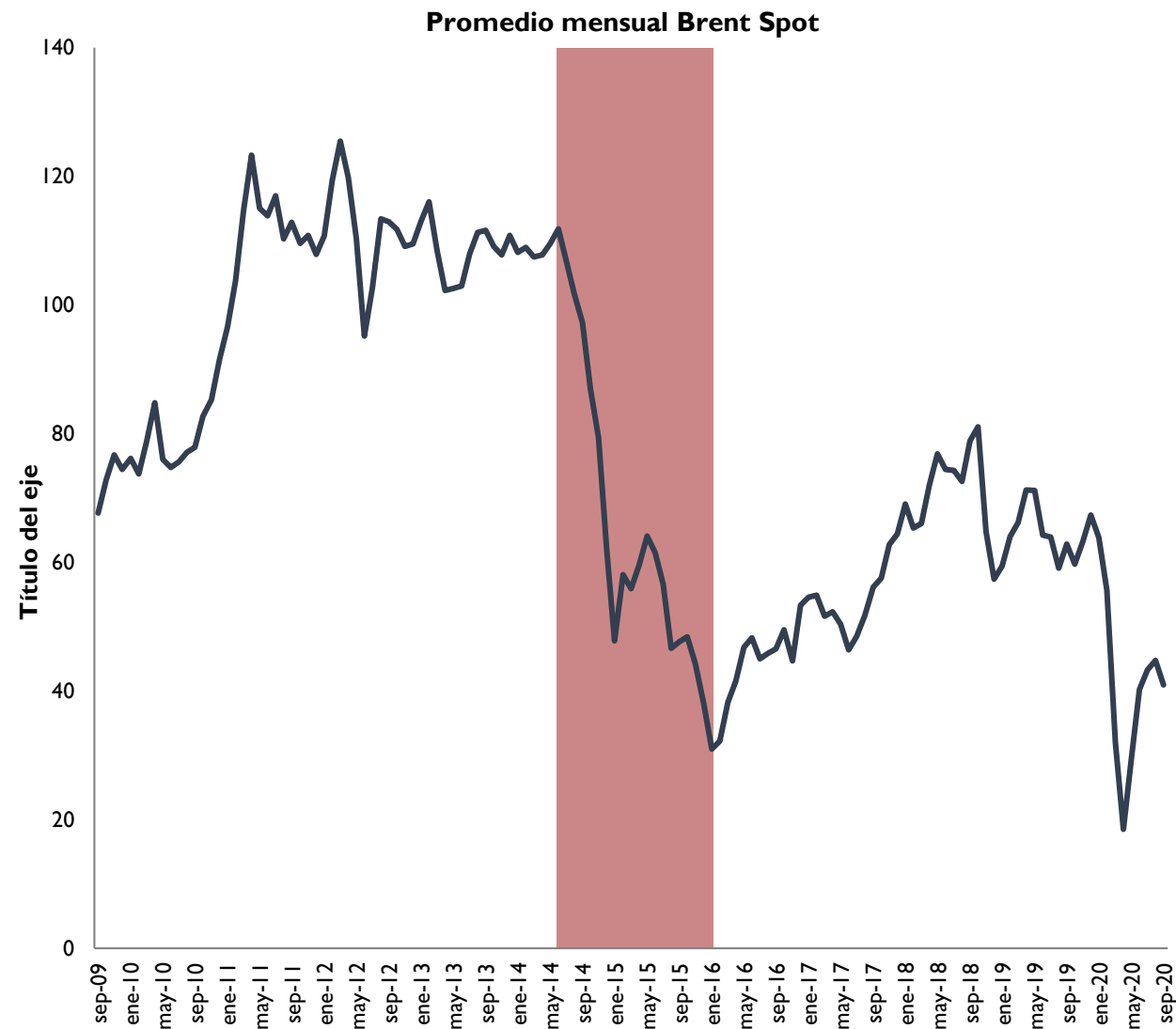
Luego de que los precios gozaran de cierta estabilidad por encima de los 100 USD/BL entre el 2011 y el 2014, para finales de 2014 una demanda débil a nivel mundial, acompañada de un crecimiento constante en la oferta internacional de crudo, inundó el mercado y generó grandes excesos de oferta, los cuales presionaron fuertemente a la baja a los precios internacionales del crudo. En efecto, de acuerdo con la EIA, el mercado pasó de un exceso de demanda de 400 KBOPD promedio entre el 2011 y mediados de 2014, a un exceso de oferta cercano a los 850 KBOPD promedio entre 2015 y 2016. Lo anterior hizo que los precios pasaran de 112 USD/BL a mediados de 2014, a 30 USD/BL a principios de 2016, una caída del 73% en menos de dos años.

El exceso de oferta del mercado se explicó por dos frentes. En primer lugar, dado que los precios del crudo estaban ubicados en niveles muy altos, los países consumidores empezaron a racionar su consumo y a fijar sus esfuerzos en desarrollar nuevas fuentes energéticas, lo anterior generó que la demanda de crudo a nivel mundial se debilitara. Además, con las constantes

innovaciones tecnológicas se logró mejorar la eficiencia al generar mayor energía con menor cantidad de petróleo. Bajo este nuevo contexto, la demanda de crudo se estancó y fue altamente sobrepasada por la oferta, lo que impulsó a los precios a la baja.

El segundo frente se explica a partir de la oferta, la cual continuó expandiéndose constantemente a raíz del desarrollo masivo del Fracking en EE. UU., gracias al cual la producción del país norteamericano pasó de 5 millones BOPD en 2008 a 9,5 millones BOPD en 2015, de acuerdo con los datos de la EIA. Por su parte, como respuesta ante el mayor interés en nuevas fuentes energéticas y a una demanda débil a causa de los precios altos, la OPEP liderada por Arabia Saudita, incrementó drásticamente la producción en búsqueda de unos menores precios que incentivaran nuevamente el consumo masivo del petróleo.

El nuevo contexto del mercado daría el inicio a la última crisis del petróleo, con la cual se llegaría a un precio mínimo Brent de US\$ 26 el 20 de enero de 2016.



Fuente: EIA

## LA CRISIS PETROLERA EN COLOMBIA

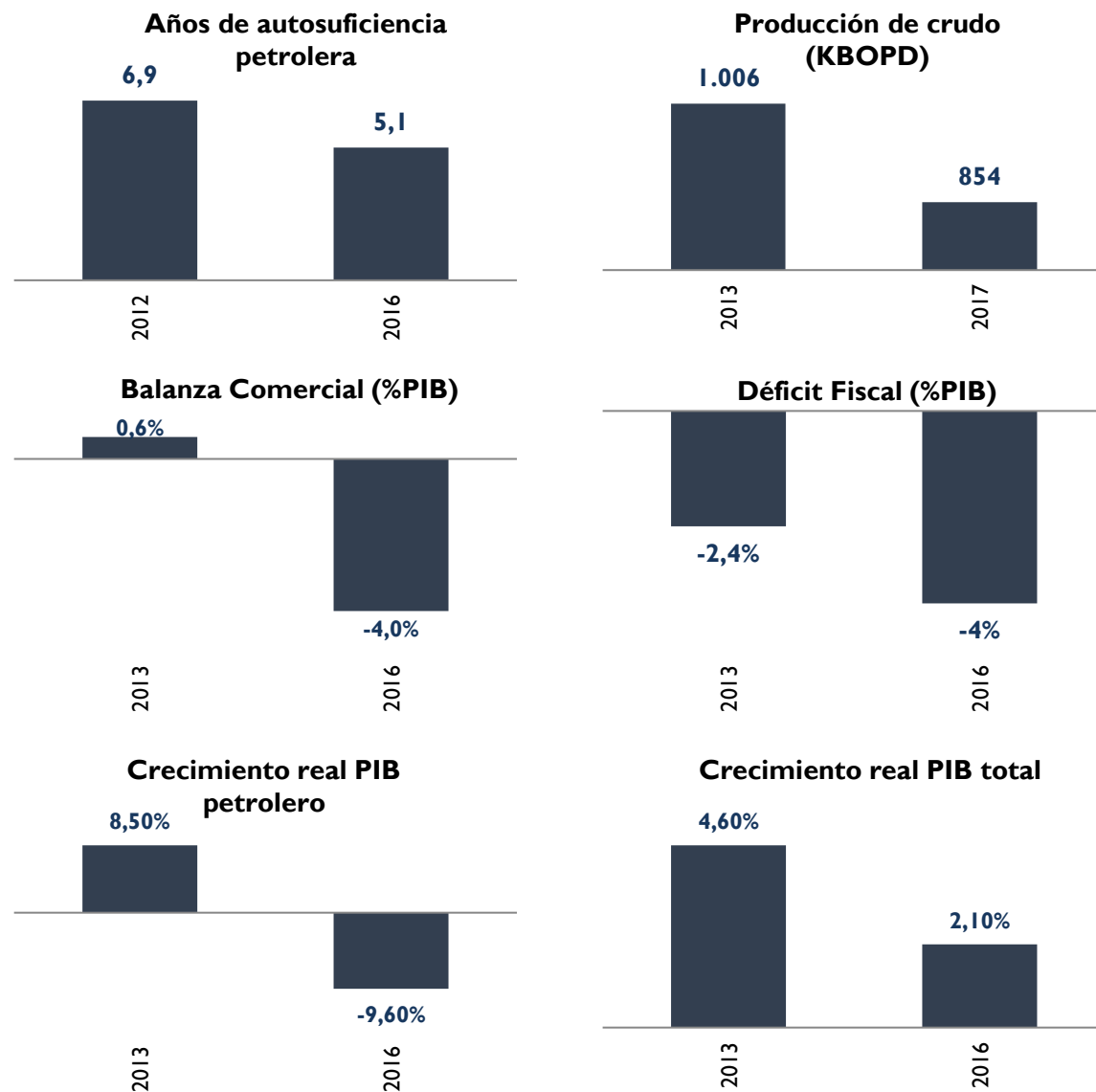
### El desplome de precios del crudo impactó profundamente la economía del país

Con el ciclo de precios altos evidenciado antes de 2014, Colombia experimentó un aumento exponencial en sus ingresos a partir del sector, tanto por entrada de divisas a partir de exportaciones e IED, como por ingresos fiscales mediante renta petrolera y regalías. De esta manera, los recursos captados se destinaron al financiamiento de la economía colombiana en general. Al llegar la crisis, la estructura económica del país no se encontraba preparada para afrontar unos precios tan bajos, es así como los ingresos se redujeron drásticamente, mientras que los demás sectores no lograban reaccionar para jalonar la economía.

Al disminuir drásticamente los ingresos del negocio por cuenta de un menor precio, el sector y su actividad se vio fuertemente impactado. Debido al poco atractivo del sector, dada una baja rentabilidad de los proyectos, sumado a unas condiciones internas desfavorables, la actividad exploratoria se suspendió y llegó a sus mínimos históricos, de igual manera, se redujo drásticamente el descubrimiento de nuevos yacimientos, lo que resultaría en una disminución en las reservas y del horizonte de autosuficiencia del país.

Ahora bien, el sector petrolero incide indirectamente sobre otras variables macro fundamentales, pues tiene encadenamientos productivos con otros sectores, de tal forma que les provee insumos y demanda bienes y servicios de ellos. Así mismo demanda mano de obra para su funcionamiento. De esta forma, caídas en la cotización del crudo generaron grandes pérdidas a las empresas petroleras, que redujeron tanto sus niveles de demanda y oferta a otros sectores, así como la demanda de mano de obra, contribuyendo negativamente a su crecimiento y a la generación de empleo.

Una caída en el precio del petróleo reduce los ingresos de divisas por exportaciones, aumentan gastos por cuenta de importaciones dado que se deprecia la moneda (entre ellos, la deuda que se paga en dólares o en otra moneda extranjera), reduce el gasto del Gobierno por la disminución de sus ingresos fiscales, disminuye el consumo de los hogares por el efecto sobre inflación y se reduce la inversión pública. Todo lo anterior generó que la contracción en el PIB petrolero jalonara a la baja el PIB total de la economía colombiana, con lo cual se redujo considerablemente el crecimiento económico del país.



## LA NUEVA CRISIS DE LOS PRECIOS DEL CRUDO

### La pandemia del COVID-19 generó un nuevo desplome en las cotizaciones

La crisis de 2014 se mantuvo hasta finales de 2017, periodo en el cual, gracias al acuerdo de recortes a la producción fijada por la OPEP y sus aliados, sumado a condiciones geopolíticas que condicionarían tanto la oferta como la demanda, se retomaría una senda creciente en los precios, hasta 2020.

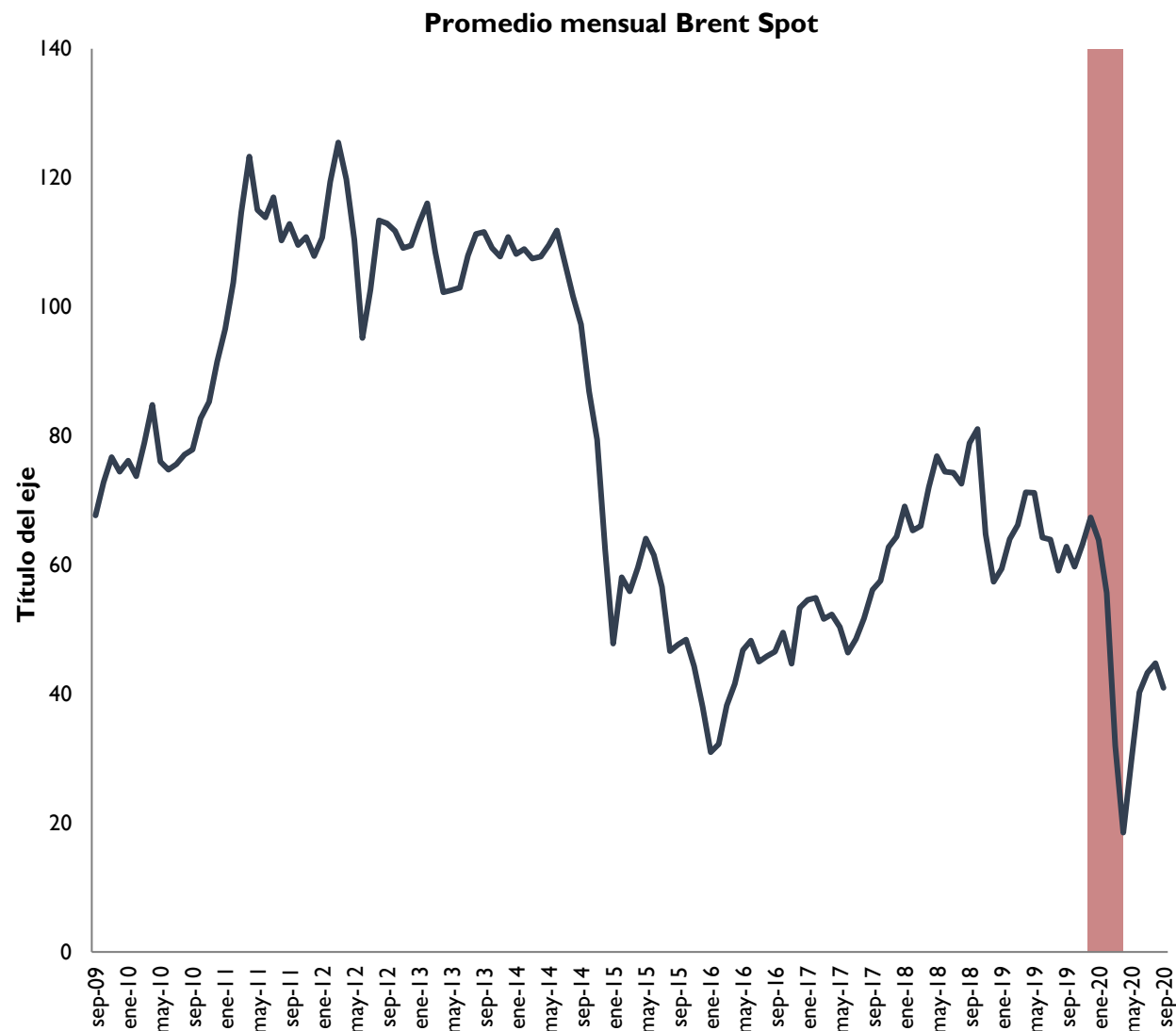
En marzo de 2020, con el shock generado por la falta de acuerdos para el control de la oferta, en la reunión de la OPEP+, y las radicales decisiones individuales anunciadas por algunos de sus miembros de incrementar su producción, el mercado entró en una turbulencia de magnitudes no vistas desde 1991, en la Guerra del Golfo.

Por si fuera poco, desde mediados de enero, con la aparición del COVID-19 en China y su dispersión en todo el mundo, gran parte de la población mundial tuvo que quedarse en casa para evitar contagios y el colapso masivo de los sistemas de salud. Lo anterior puso en jaque a la economía global, generando recesiones económicas en la mayoría de países, los cuales enfrentan grandes retos para reactivarse en el corto y mediano plazo.

Por otra parte, la contracción del consumo de crudo y combustibles, por causa de las cuarentenas, prendió todas las alarmas sobre la brecha entre oferta y demanda, y arrastró los precios a la baja hasta a un mínimo de 18,5 USD/BI, como promedio mensual en abril de 2020, una caída del 73% en menos de cuatro meses.

En adelante, el acuerdo de recortes a la producción de la OPEP+ y el G20, sumado a una recuperación en la demanda mundial por el inicio de la reactivación en los grandes comercios mundiales, permitió una senda ascendente en los precios internacionales del petróleo. Sin embargo, aún no se ha logrado alcanzar los niveles pre-pandemia, puesto que los rebotes del COVID-19 continúan impidiendo una reactivación consolidada.

En este sentido, el mundo se enfrenta a una de las peores crisis en la era moderna por cuenta de la pandemia del COVID-19. Sin una vacuna o un tratamiento efectivo, la humanidad seguirá estando expuesta a este virus que ya deja más de medio millón de muertes en todo el globo.



## IMPACTOS DE LA DOBLE COYUNTURA EN COLOMBIA

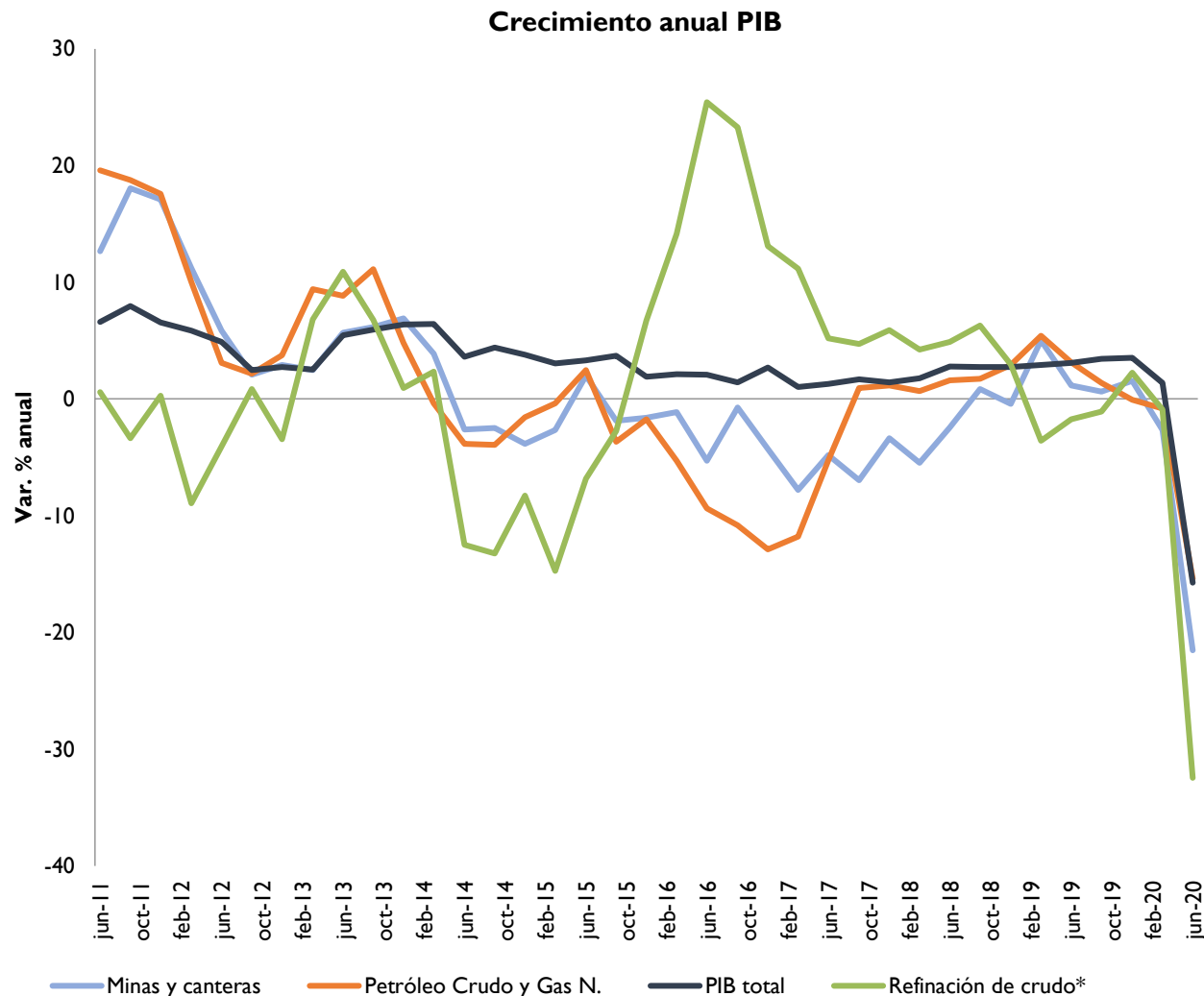
### El desplome de precios y la pandemia del COVID-19 impactó gravemente la economía del país

La crisis ocasionada por la pandemia del COVID-19 y sus efectos en la demanda global, se ha trasladado directamente a la economía colombiana. Hoy, como nunca antes en la historia, con los altos flujos de capitales y de factores, producto de la globalización, Colombia se ve expuesta a los impactos de una caída dramática en la actividad económica a nivel global, situación que hace que su economía tenga una vulnerabilidad muy alta.

En primera instancia, antes de que el virus llegara al país, la fuerte caída de los precios del petróleo impactó negativamente al sector petrolero nacional. De esta manera, los flujos de divisas entrantes se redujeron considerablemente por la caída en el valor de las exportaciones y en la Inversión Extranjera Directa (IED). Frente a la coyuntura de precios bajos, las empresas de E&P que operan en Colombia se vieron obligadas a reevaluar sus planes de actividad y de inversión para el presente año, lo que generó una contracción en la actividad de toda la cadena de valor de la industria petrolera.

Mientras el sector petrolero colombiano empezaba a sentir el impacto de los precios bajos, el COVID-19 comenzó a propagarse a lo largo de todo el territorio nacional, siendo las principales capitales las mayores afectadas. Como respuesta, y con el objetivo de frenar el contagio del virus, el Gobierno Nacional decidió imponer una cuarentena a nivel nacional desde el mes de marzo, bajo la cual la mayoría de los sectores productivos de la economía se vieron impedidos para realizar sus actividades.

Como consecuencia de las restricciones de movilidad, las finanzas de muchas empresas, negocios y comercios pasaron a ser insostenibles, lo que desencadenó en una importante destrucción de empleo, una contracción de la demanda interna y una crisis económica sin precedentes, con la peor caída en el PIB de nuestra historia, una contracción del 15,7% anual durante el segundo trimestre de 2020, y un incremento dramático en la tasa de desempleo, que alcanzó el 20%.



\*La refinación de crudo hace parte de una sección diferente a la de Minas y Canteras, e incluye coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividades de mezcla de combustibles

Fuente: DANE

# COMPOSICIÓN DE LAS MIL POR INGRESOS

---



## TOTAL ECONOMÍA COLOMBIANA: ANÁLISIS POR SECTORES

### El tejido empresarial se ha venido reorganizando a raíz de la crisis de 2014

La composición del grupo de las 1.000 empresas más grandes de Colombia por ingresos operacionales, es un reflejo del tamaño de cada sector del tejido empresarial y su incidencia en la economía del país.

En 2014, previo a la crisis de precios del crudo, el sector de hidrocarburos poseía la mayor participación dentro de este selecto grupo de las 1.000 empresas más grandes del país, con un 32% del total de ingresos de este grupo, lo que refleja el buen desempeño con el que venía este sector y en consecuencia, sus valiosos aportes a la economía colombiana. En segundo lugar de participación en los ingresos, figura el sector manufacturero con un 26%, en tercer lugar el comercial con 20% y en cuarto el de servicios con 16%.

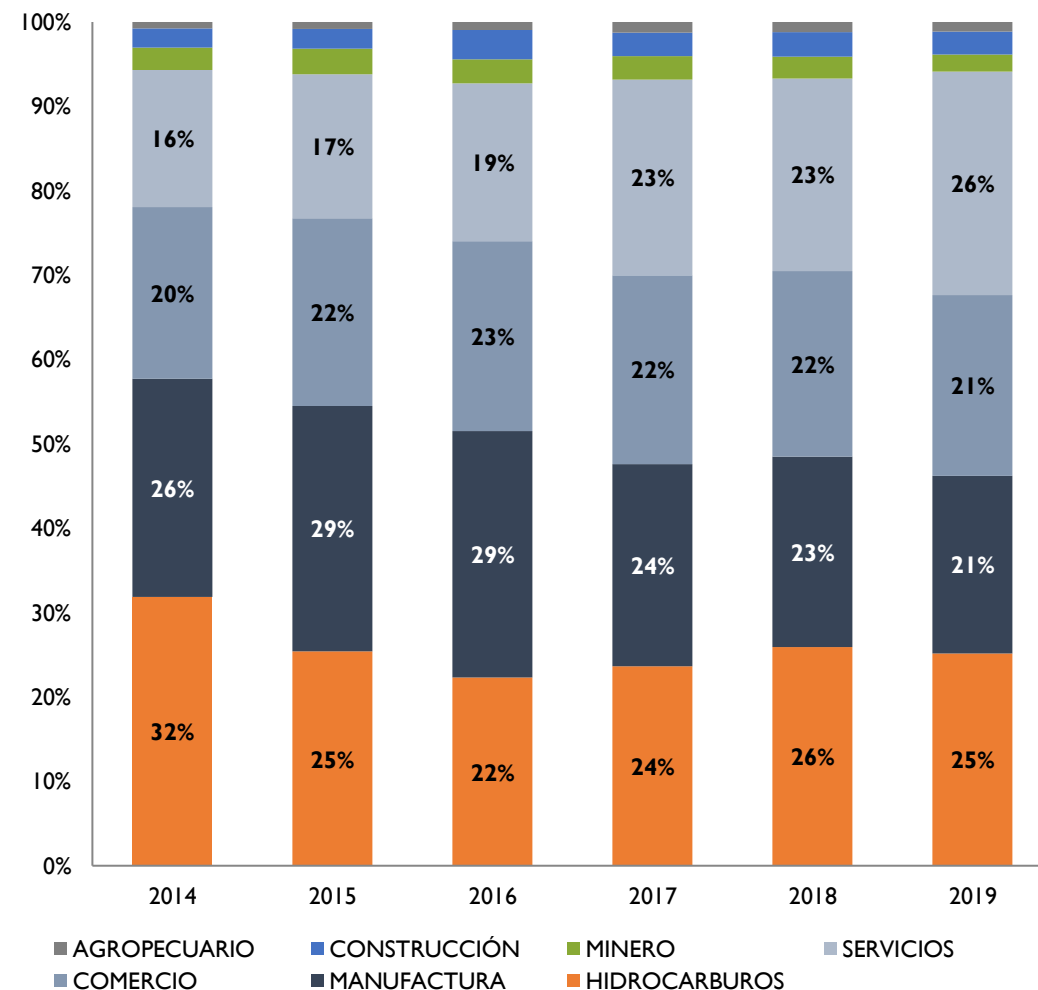
Ahora bien, con la crisis de precios de 2014, que resultó en una crisis económica en Colombia en 2016, se generó una reorganización del tejido empresarial, el cual se evidencia claramente en el grupo de las mil compañías. En efecto, para 2016 el sector de hidrocarburos pasó a tener una participación del 22% en el total de ingresos, una caída de 10 puntos porcentuales en dos años, como resultado de la quiebra y salida del país de un gran número de compañías pertenecientes al sector.

De esta manera, ante la fuerte crisis petrolera, los demás sectores incrementaron su participación, y el sector manufacturero pasó a ser el principal sector dentro de las 1.000 empresas, con un 29% del total de ingresos.

Luego de la crisis, la composición de los ingresos por sectores dentro de las 1.000 empresas ha venido diversificándose, con un sector servicios ganando participación constantemente. Para 2019 se puede observar una mayor igualdad entre los cuatro principales sectores, Servicios, Hidrocarburos, Manufactura y Comercio, con una participación entre 21% y 26%.

En este sentido, es evidente que el sector de hidrocarburos sigue siendo vigente y continúa aportando al dinamismo empresarial del país. Por otra parte, llama la atención que el sector agropecuario es el de menor participación dentro del grupo de las 1.000 empresas, lo anterior se debe a que este sector se compone de una diversidad de pequeños empresarios y no de grandes compañías. Sin embargo, la composición histórica de este grupo de altos ingresos puede llegar a evidenciar la falta de dinamismo e incentivos hacia el sector agropecuario en Colombia.

**Composición por sectores - 1.000 empresas más grandes (% de los ingresos operacionales totales)**



Fuente: Supersociedades

## SECTOR DE HIDROCARBUROS: ANÁLISIS POR SEGMENTOS

### Los B&S representan el 6% de los ingresos del sector

Ahora bien, dentro del sector de hidrocarburos en el grupo de las mil empresas más grandes de Colombia, encontramos que la mayor fracción de los ingresos totales le pertenece a las empresas del segmento de E&P. En 2014, antes de la crisis de precios, este segmento contaba con un 68% del total de ingresos del sector de hidrocarburos, sin embargo, debido a la reestructuración que tuvo el sector para enfrentar dicha crisis, este segmento redujo su participación hasta un 54% en 2019.

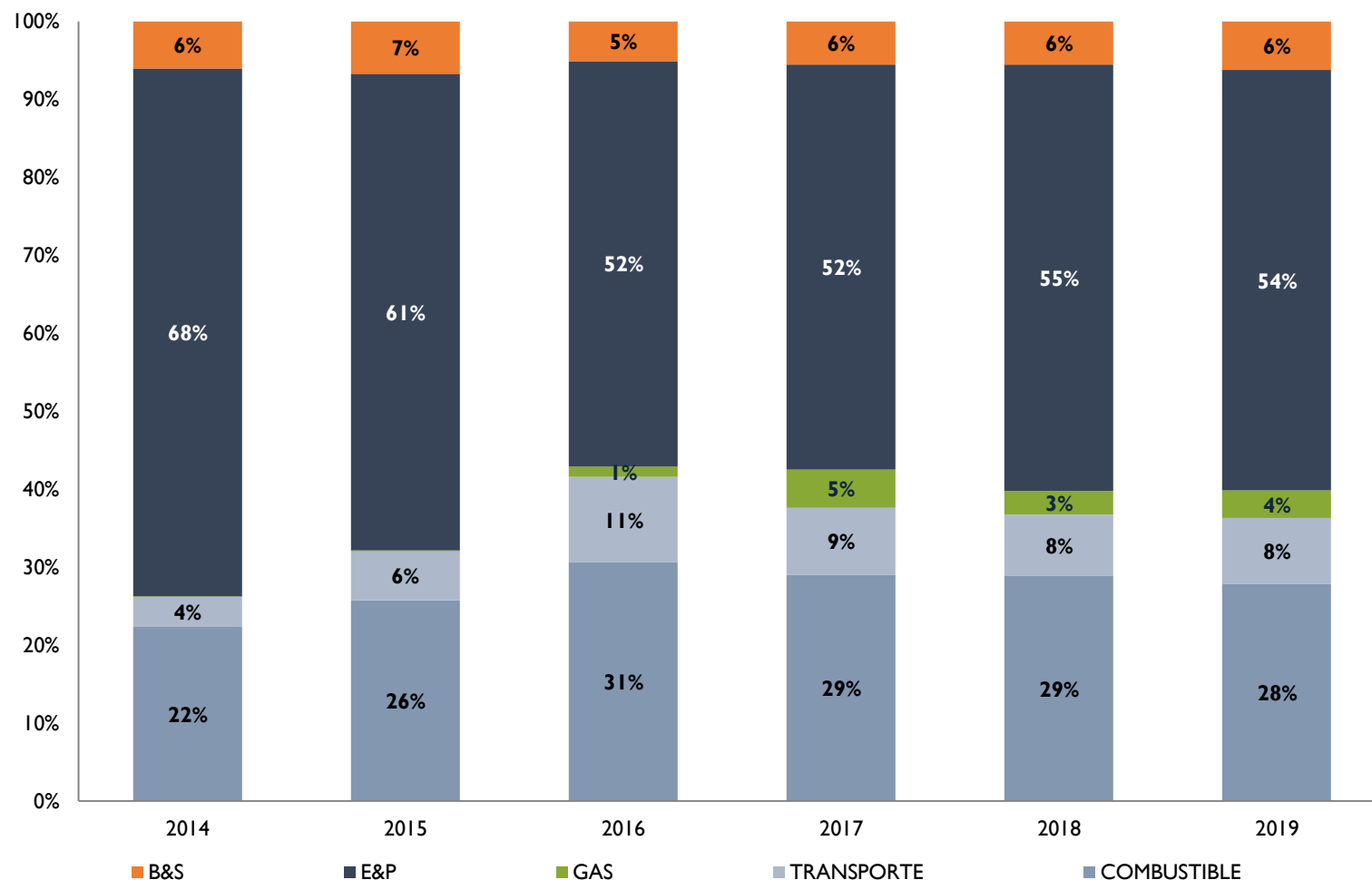
Como resultado de lo anterior, los segmentos de combustible, transporte y gas, experimentaron un auge luego de la crisis, como parte de la diversificación del sector.

Específicamente el combustible pasó de 22% en 2014 a 28% en 2019. Por su parte, el transporte duplicó su fracción al pasar de 4% a 8%. Estos dos segmentos han servido de base y de músculo financiero para la reactivación que experimentó el sector en los años posteriores al mínimo de precios en 2016.

Por otro lado, el segmento de gas natural apareció en la escena de las mil empresas en 2016, y en adelante ha venido ganado participación debido al mayor atractivo y competitividad el país en este tipo de negocio.

Finalmente, el segmento de B&S se ha mantenido estable entre 5% y 6%, lo cual genera cierta preocupación debido a sus bajos niveles de participación en los ingresos totales, en contraste con su alta importancia para el sector en su conjunto.

**Composición sector hidrocarburos por segmentos - 1.000 empresas más grandes**  
 (% de los ingresos operacionales totales)



Fuente: Supersociedades



# RESULTADOS COMPAÑÍAS DE E&P

---



## COMPAÑÍAS E&P: ANÁLISIS POR INGRESOS

### El tamaño del segmento E&P ha vuelto a los niveles pre-crisis de precios

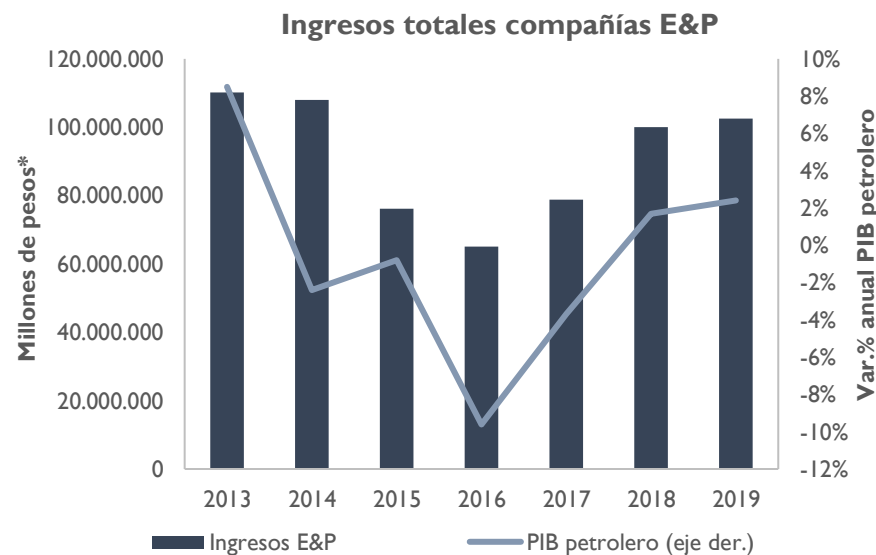
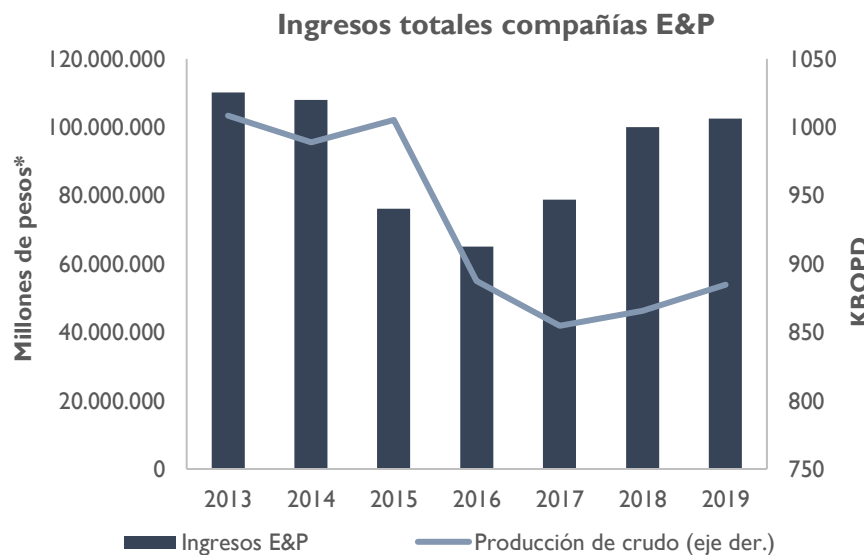
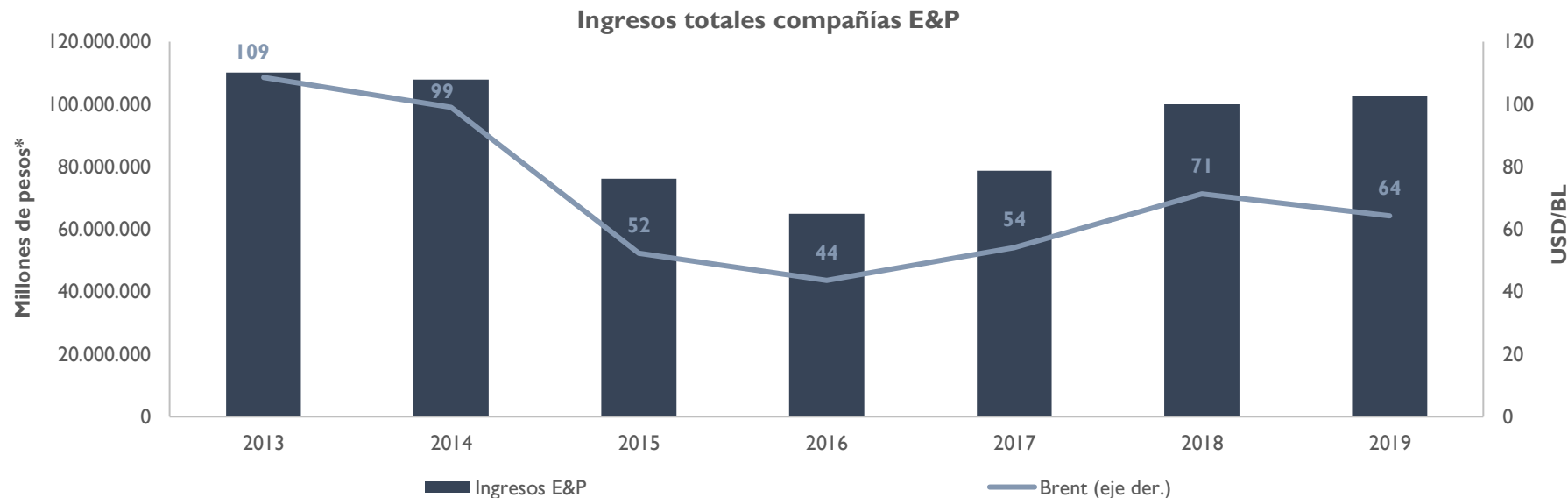
Los ingresos operacionales totales nos dan un indicio del tamaño de cada segmento o sector de la economía.

Teniendo en cuenta que estos representan las ventas totales de las empresas, es entendible que el precio del barril sea el principal determinante de los ingresos de las compañías E&P. Incluso al mantener el volumen de ventas, con una caída en la cotización Brent, los ingresos de las compañías caerán de manera directa, en una proporción muy similar.

En consecuencia de la crisis de precios que inició en 2014 y tocó fondo en 2016, se observa un comportamiento equivalente en los ingresos totales de las compañías E&P.

Sin embargo, 2019 fue un año excepcional para la industria, y en especial las compañías de E&P. Aún cuando el precio del barril cayó con respecto a 2018, los ingresos operacionales lograron incrementar y acercarse a los niveles evidenciados previo a la crisis.

Lo anterior se explicó por los mayores incentivos a la actividad en el país, lo que generó un incremento en las ventas que anuló y superó el efecto caída en los precios del crudo.



Fuente: Supersociedades

\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

## COMPAÑÍAS E&P: ANÁLISIS POR UTILIDADES NETAS

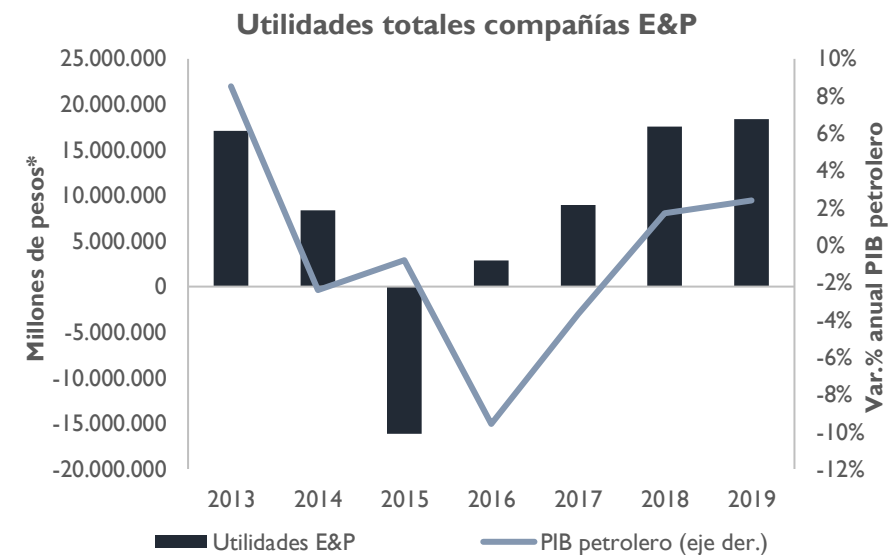
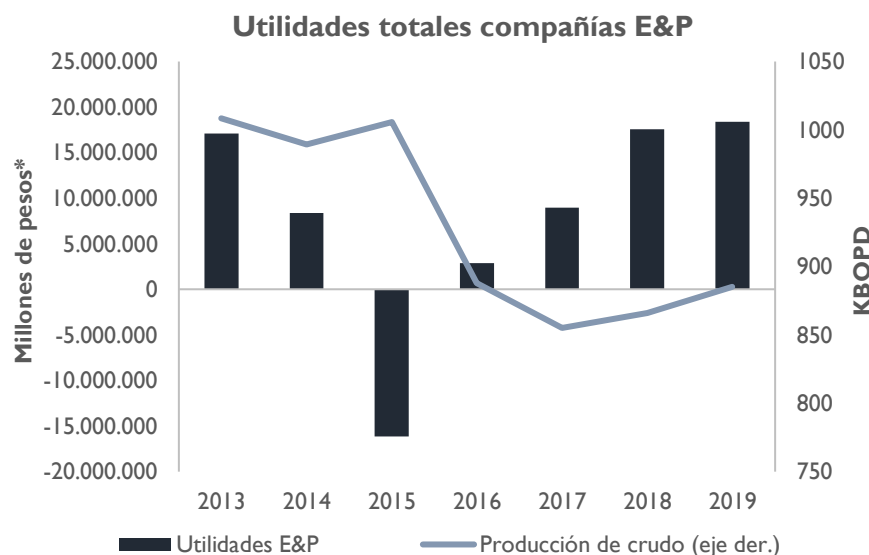
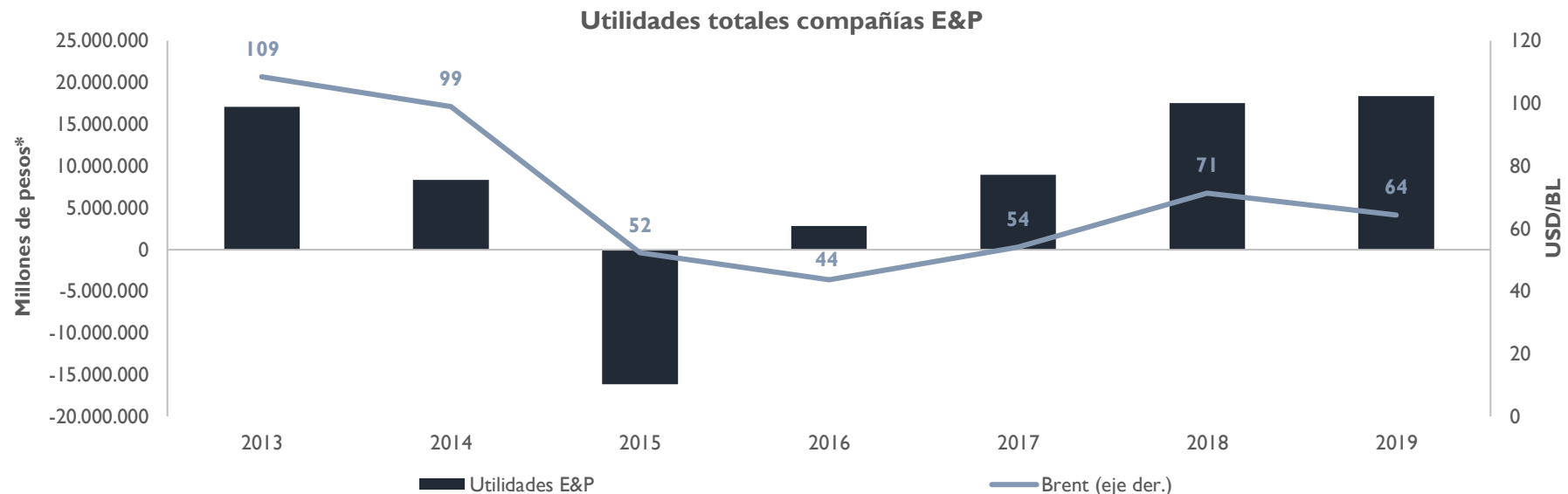
### Las ganancias de las empresas alcanzaron y superaron los niveles precios a la crisis de 2014

Por su parte, las utilidades netas totales del segmento de E&P, dentro de las mil empresas más grandes, están determinadas tanto por los precios, por vía ingresos operacionales, como por las estrategias empresariales que definen los costos y gastos anuales.

En este sentido, se observa que entre 2014 y 2015 las utilidades netas de las empresas E&P se vieron impactadas fuertemente por la coyuntura bajista de precios, alcanzando grandes pérdidas en 2015.

Sin embargo, aun cuando en 2016 se alcanzó el precio mínimo, 8 USD/BL menos que en 2015, las empresas E&P lograron volver a generar ganancias netas. Lo anterior se explica por la estrategia de reingeniería y optimización de costos, y reducción de tarifas, que permitió que los egresos se redujeran mucho más de lo que cayeron los ingresos.

En adelante, y bajo esta estrategia de costos, las empresas E&P salieron de la crisis. En efecto, para 2018 alcanzaron los niveles de ganancias de 2013, y en 2019 los superaron cómodamente, evidenciando un fortalecimiento financiero consolidado.



Fuente: Supersociedades

\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

# RESULTADOS COMPAÑÍAS DE B&S

---



## COMPAÑÍAS B&S: ANÁLISIS POR INGRESOS

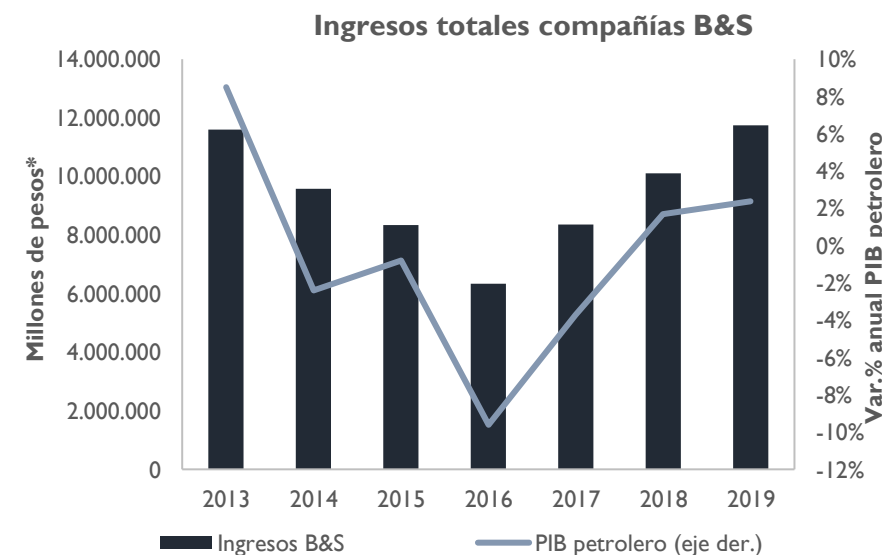
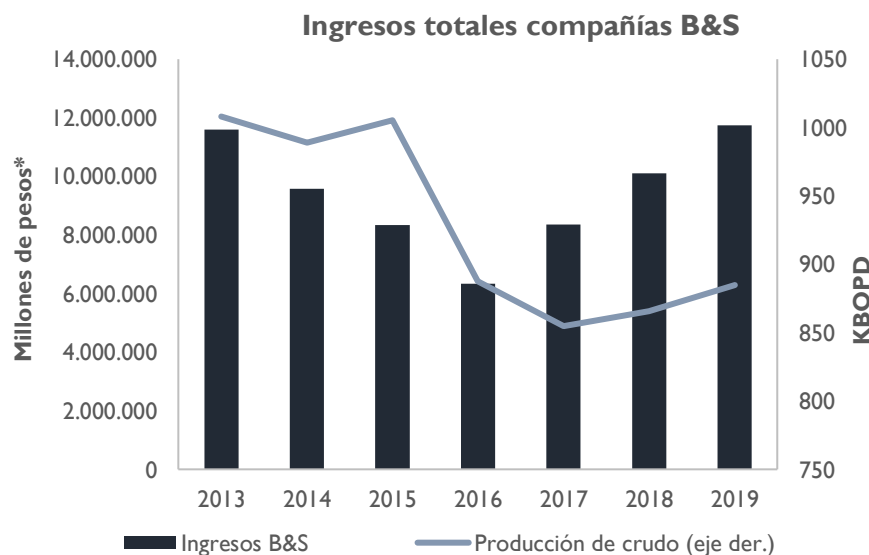
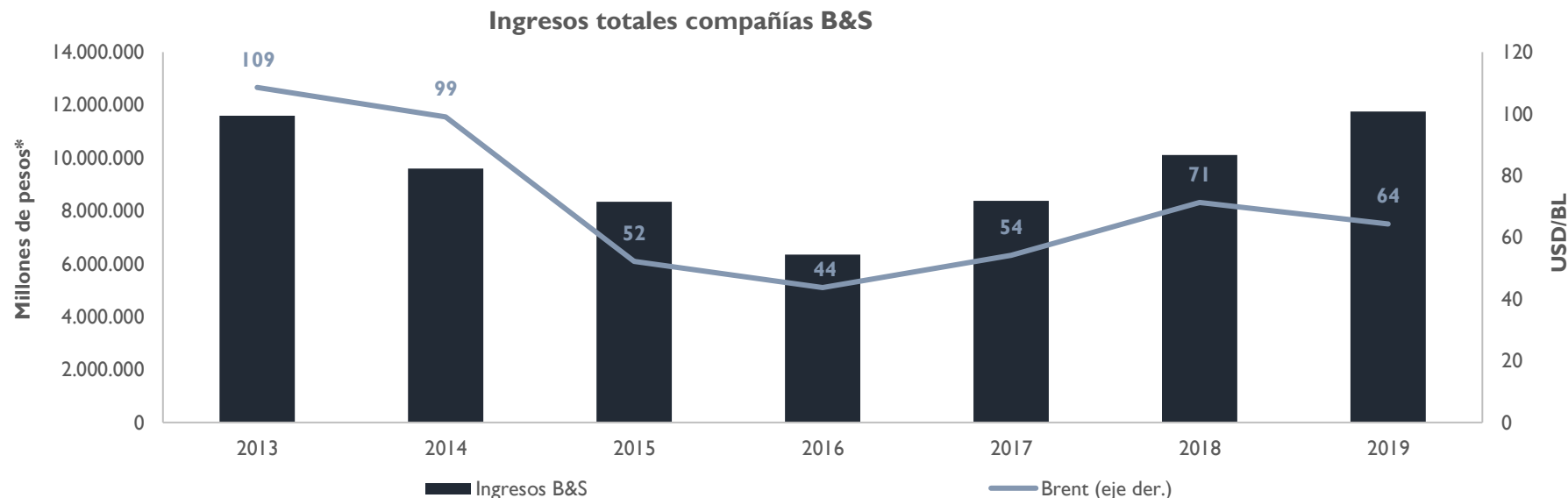
### El tamaño del segmento B&S ha vuelto a los niveles pre-crisis de precios

Los ingresos operacionales de las empresas de B&S dependen indirectamente del precio. Lo anterior debido a que las ventas de estas empresas no conllevan transacciones volumétricas en barriles de crudo o derivados. Las empresas de B&S son contratadas por las de E&P, y las ventas representan los insumos que le brindan o los servicios hacia dichas compañías. Es decir que, si los precios caen, los ingresos de las compañías E&P caen y por tanto contratan menores servicios o a menores precios, y como resultado, los ingresos de las de B&S se reducen.

Con la crisis de precios de 2014 y el desempeño negativo de las empresas de E&P, los ingresos de las compañías de B&S también se vieron afectadas, cayendo a su mínimo nivel en 2016.

Luego de esto, los mejores precios y la mejoría en el desempeño y mayor actividad de las empresas de E&P, impulsaron nuevamente al alza a los ingresos de las compañías de B&S.

En 2019, aún cuando el precio del barril cayó con respecto a 2018, la mayor actividad de las empresas E&P los ingresos operacionales lograron superar ligeramente los niveles evidenciados previo a la crisis.



Fuente: Supersociedades

\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

## COMPAÑÍAS B&S: ANÁLISIS POR UTILIDADES NETAS

### Las ganancias de las empresas aún no han logrado recuperarse y llegar a los niveles pre-crisis

Las utilidades netas totales del segmento de B&S están determinadas tanto por el nivel de contratación de las empresas E&P, como por las tarifas de estos contratos y los riesgos, responsabilidades y costos asociados adicionales.

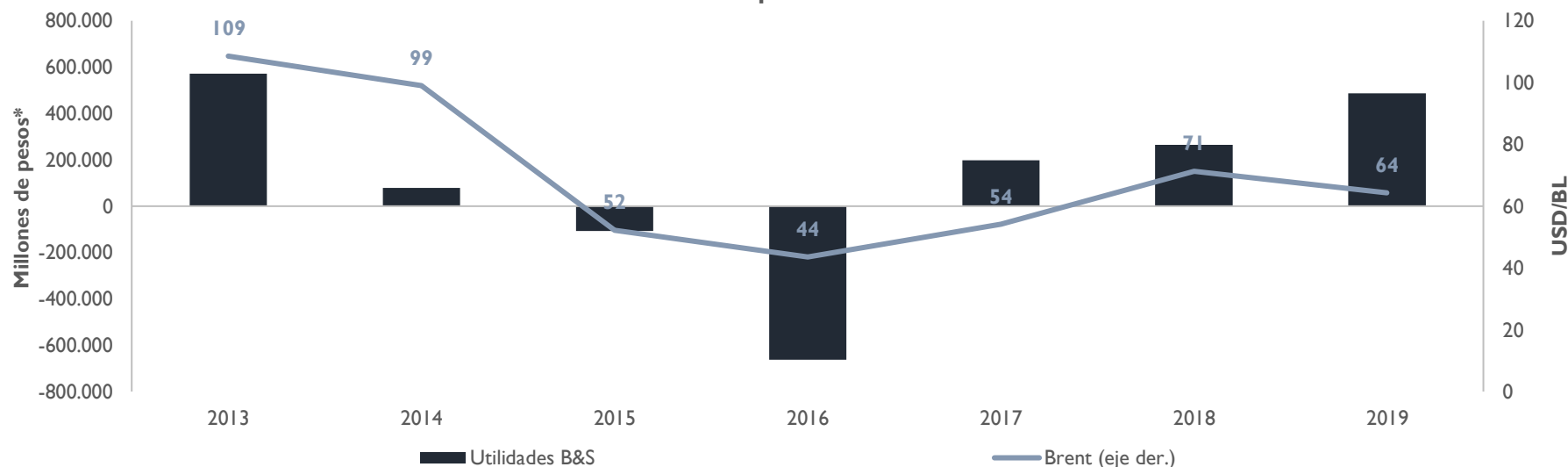
En este sentido, se observa que entre 2014 y 2016 las utilidades netas de las empresas B&S se vieron impactadas fuertemente por la coyuntura bajista de precios, alcanzando pérdidas en 2015 y profundizándolas en 2016.

En adelante, con la recuperación de los precios que permitió un aumento en la actividad y en la contratación, las empresas de B&S lograron generar ganancias nuevamente.

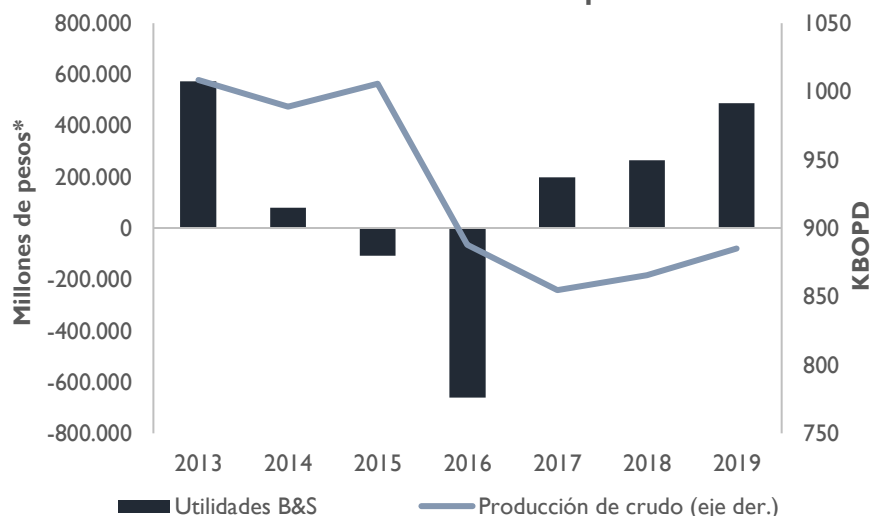
Solo hasta 2019, las empresas de B&S lograron acercarse medianamente a las ganancias evidenciadas previo a la crisis, sin embargo, aún no han alcanzado dichos niveles.

Lo anterior nos muestra que las empresas de B&S, hasta 2019, aún no han logrado superar la crisis de precios de 2014. Es decir que estas compañías continúan en un proceso de reacondicionamiento y no necesariamente en uno de fortalecimiento financiero.

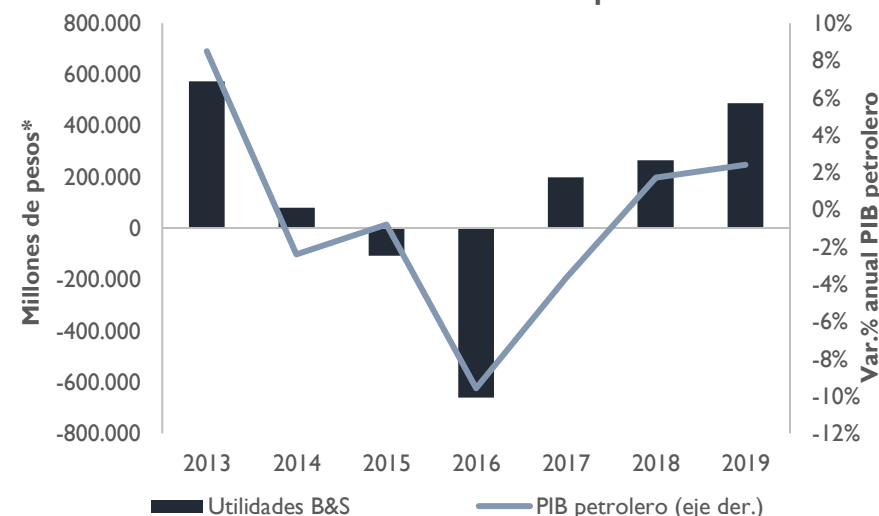
Utilidades totales compañías B&S



Utilidades totales compañías B&S



Utilidades totales compañías B&S



Fuente: Supersociedades

\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

# ANÁLISIS COMPARATIVO E&P - B&S

---



## COMPARATIVO E&P – B&S: CANTIDAD DE EMPRESAS DENTRO DE LAS 1.000

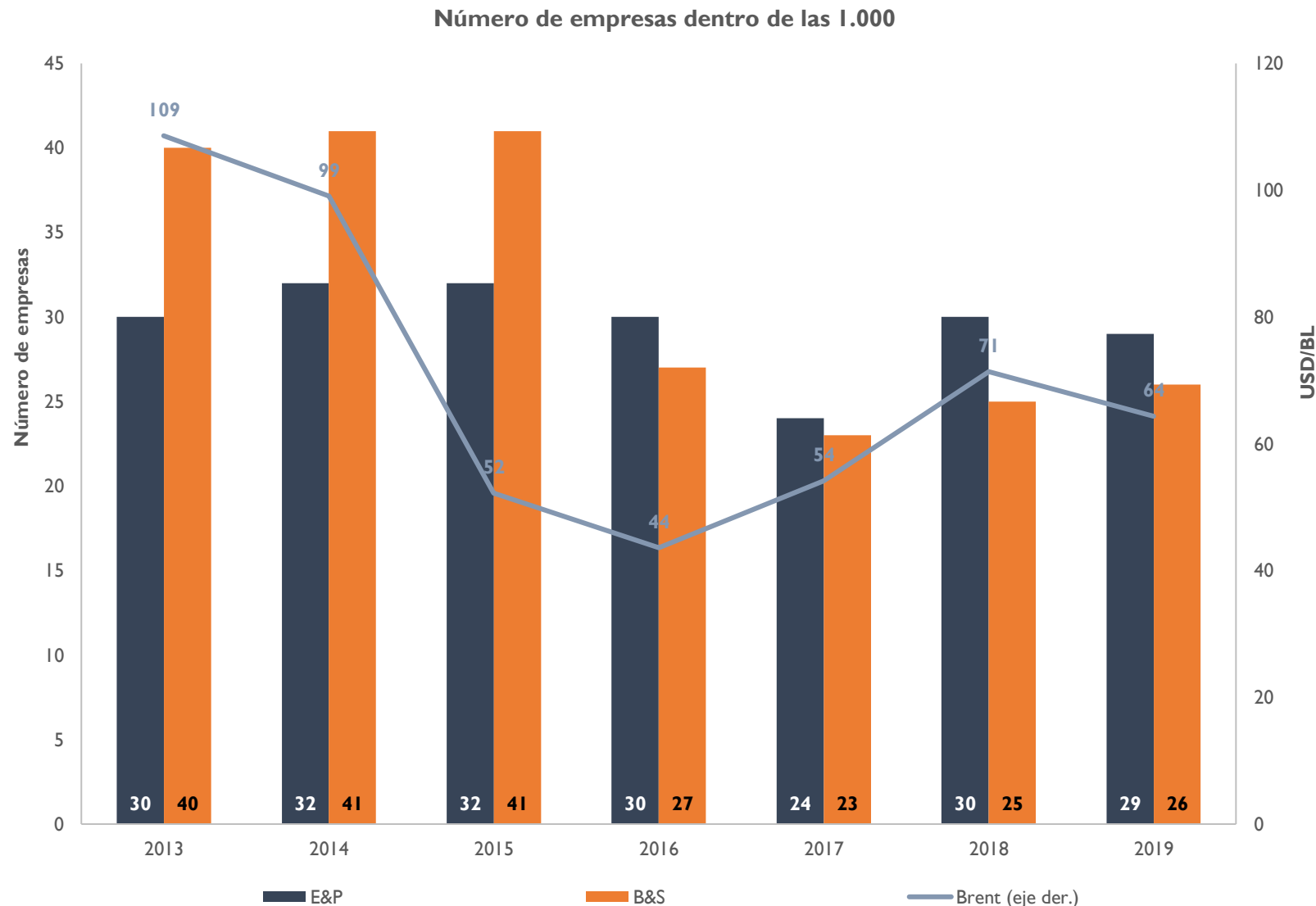
### Una gran proporción de empresas de B&S fueron incapaces de sobrevivir a la crisis

Debido a la estructura del mercado y al tipo de negocio, es normal que exista una mayor cantidad de empresas de B&S que de E&P, lo cual se ve reflejado en el grupo de las mil empresas más grandes.

Entre 2013 y 2015, se observa un comportamiento constante en el número de empresas dentro de las mil más grandes de Colombia, tanto de B&S (41 compañías) como de E&P (32 compañías). Sin embargo, la caída de precios y la consecuente crisis petrolera generó una disminución en la cantidad de compañías. En efecto, para 2017 se registraron tan solo 23 empresas de B&S y 24 de E&P. Lo anterior debido a que muchas sociedades quebraron, se disolvieron o se vieron obligadas a salir del país.

En 2018 y 2019, la recuperación de los precios internacionales permitió que se alcanzara nuevamente el número de empresas de E&P dentro de las mil. Sin embargo, el número de empresas de B&S petroleros apenas ha incrementado ligeramente, ubicándose a un 63% del nivel evidenciado en 2014, lejos de alcanzar los niveles previos a la crisis.

Lo anterior nos indica que si bien, entre 2017 y 2019 se recuperó parte del dinamismo del sector petrolero colombiano, una gran proporción de empresas de B&S fueron incapaces de sobrevivir a la crisis y esta fracción del tejido empresarial no ha podido recuperarse.





## COMPARATIVO E&P – B&S: INGRESOS

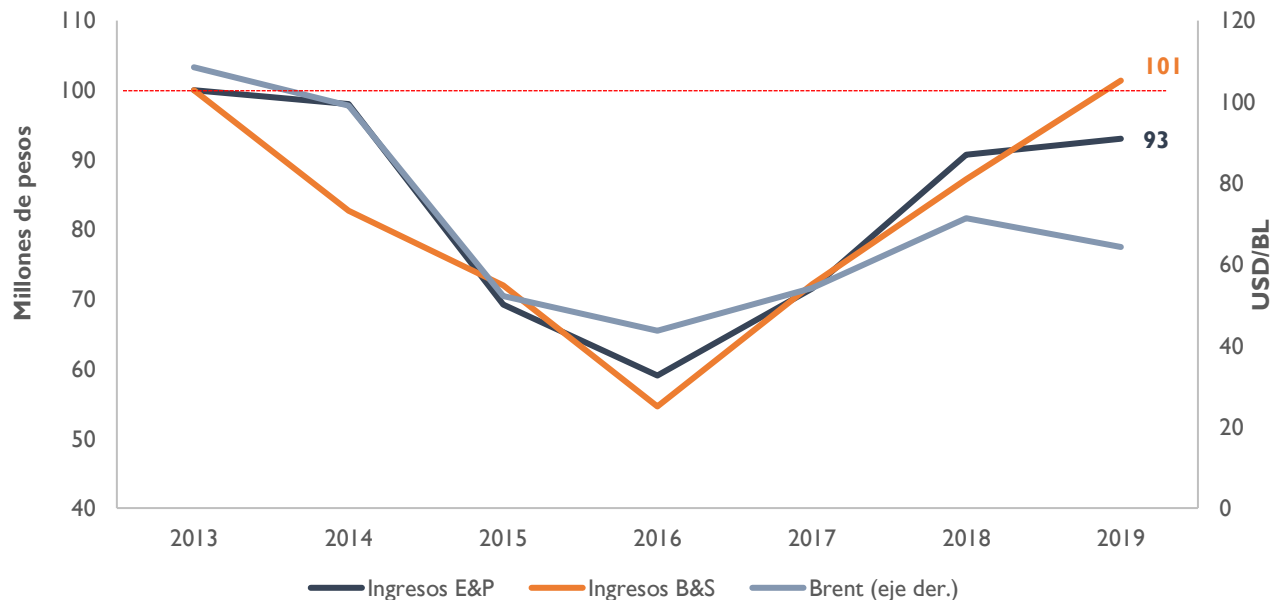
### Los ingresos de las empresas de E&P es cerca de 10 veces el de las empresas de B&S

Al analizar comparativamente los ingresos de las compañías podemos encontrar que el tamaño de las empresas de E&P es cerca de 10 veces el de las empresas de B&S.

Por otra parte, al normalizar mediante un índice, se puede observar que la caída de los ingresos de las compañías de B&S en 2016 fue mayor, proporcionalmente, a la caída registrada por las de E&P.

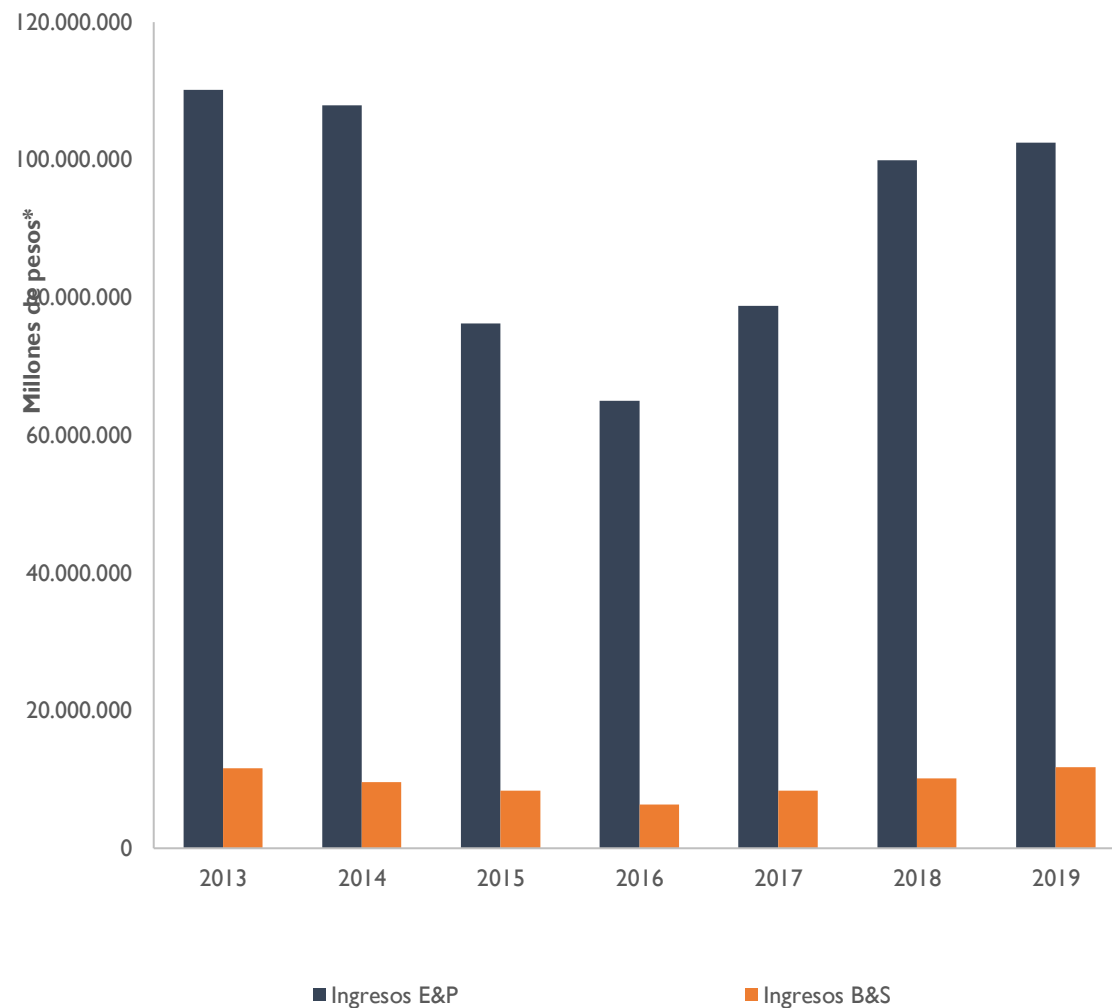
Ahora bien, es importante resaltar que, con la recuperación de los precios entre 2017 y 2019, las empresas de B&S lograron alcanzar los niveles de ingresos previos a la crisis, por cuenta de la mayor actividad y contratación del sector. Por su parte, a las empresas de E&P les falta poco para lograr alcanzar dichos niveles pre-crisis de 2014.

Índice de ingresos totales (2013=100)



Fuente: Supersociedades

Ingresos totales compañías E&P vs. B&S



\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

## COMPARATIVO E&P – B&S: COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS

La estructura del negocio muestra una distribución de 10% para B&S y 90% para E&P

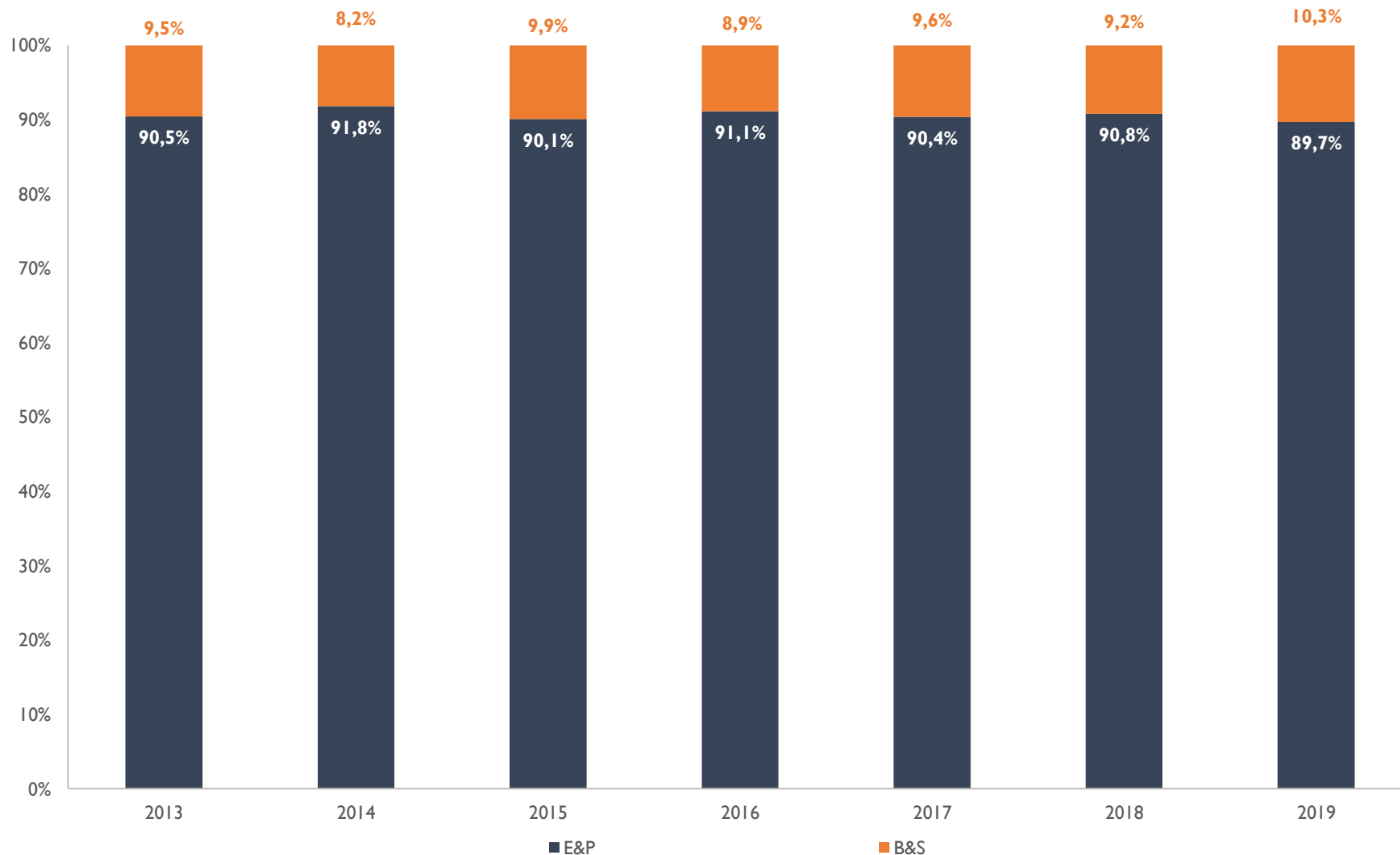
Del total de ingresos operacionales entre empresas de E&P y de B&S, cerca de un 90% le corresponde a las empresas de E&P, mientras que un 10% le corresponde a las empresas de B&S.

Lo anterior evidencia la brecha entre ambos segmentos, sin embargo, por las condiciones y estructura del negocio, es entendible que se presente esta composición. Las empresas de E&P, al ser las dueñas de los campos, deberían asumir mayores riesgos, tanto operacionales, como sociales y ambientales.

Dicha distribución se ha mantenido constante a pesar de la inestabilidad de los precios, lo cual nos indica que ambos segmentos han compartido mutuamente la dinámica del mercado en términos de ingresos.

Dado que los ingresos operacionales hacen referencia a las ventas totales de cada segmento, y que este resultado para las empresas de B&S depende del comportamiento y actividad de las empresas de E&P, es lógico que se presente este comportamiento.

Composición de los ingresos totales (E&P y B&S)



Fuente: Supersociedades

## COMPARATIVO E&P – B&S: UTILIDADES

Las ganancias de las empresas de E&P son 40 veces superiores a las empresas de B&S

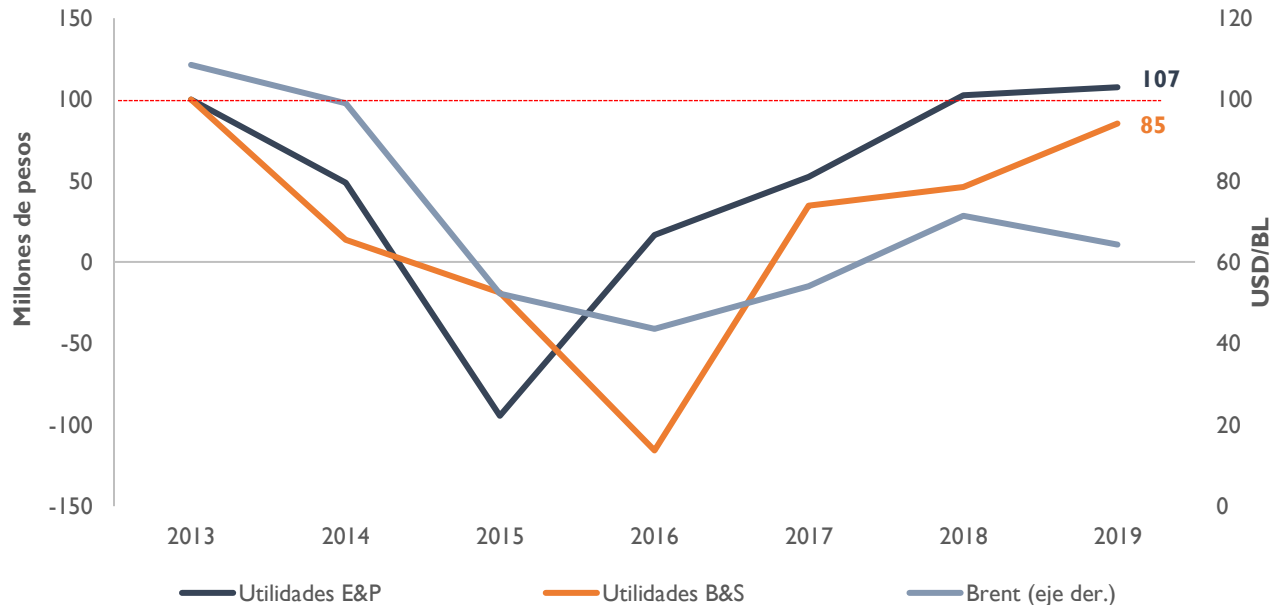
Ahora bien, en cuanto a las utilidades, se ve una mayor disparidad entre ambos segmentos con unas ganancias de las empresas de E&P 40 veces superiores a las empresas de B&S, mientras que los ingresos tan solo son 10 veces superiores.

Por otro lado, al comparar el índice de utilidades, se puede observar un comportamiento contrario entre ambos segmentos en 2016. En efecto, mientras que

las compañías de E&P generaban ganancias nuevamente, las de B&S registraron las mayores pérdidas observadas.

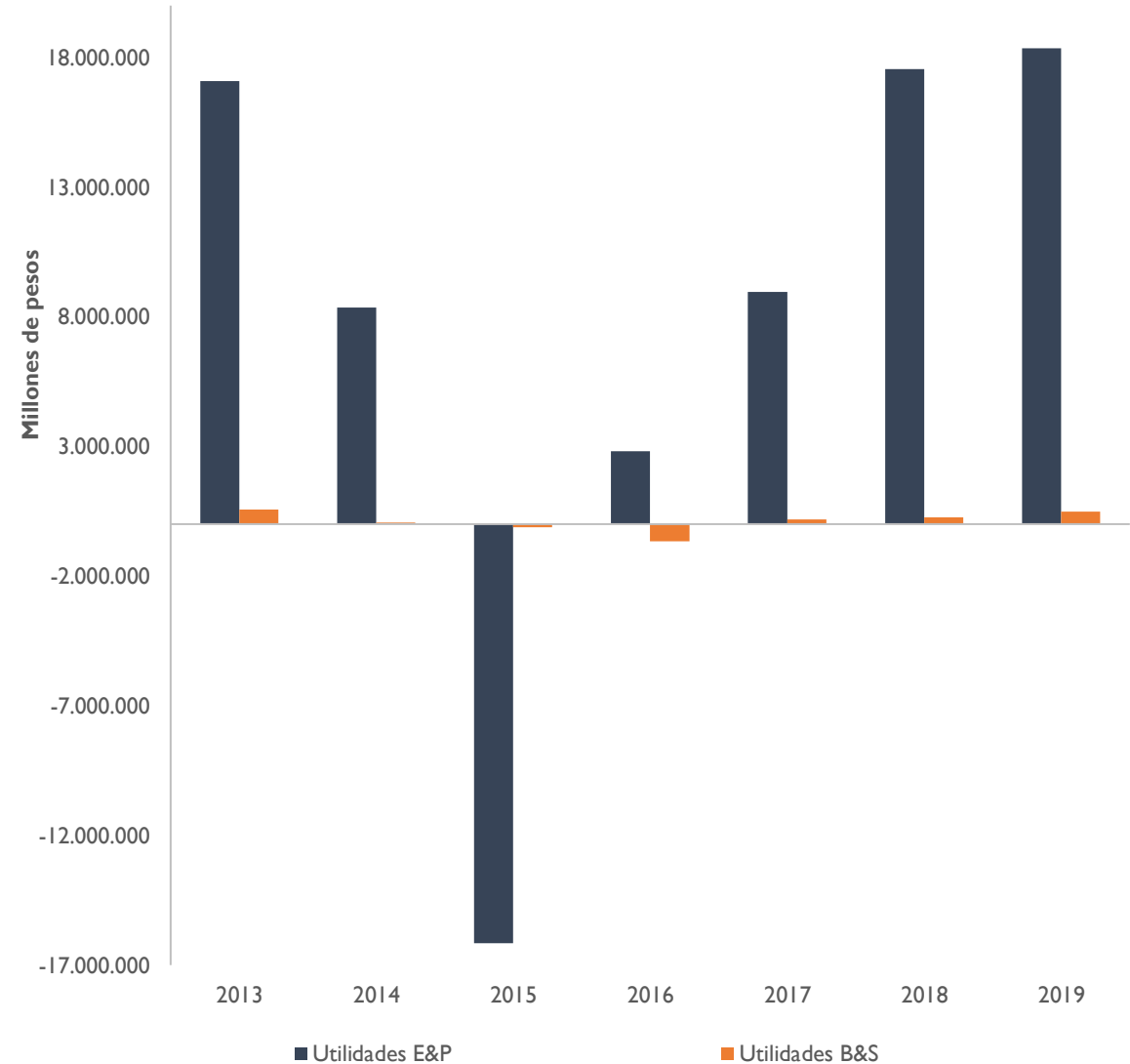
Así mismo, se puede evidenciar que, mientras las empresas de E&P lograron alcanzar los niveles satisfactorios de 2013 en el consolidado de 2018 y superarlos en 2019, las empresas de B&S siguen sin lograr alcanzar los niveles previos a la crisis de precios de 2014.

Índice de utilidades totales (2013=100)



Fuente: Supersociedades

Utilidades promedio E&P vs. B&S



\*Millones de pesos a precios constantes de 2019

## COMPARATIVO E&P – B&S: COMPOSICIÓN DE LAS UTILIDADES

### La brecha económica entre E&P y B&S se amplía en las utilidades

Del total de utilidades netas entre empresas de E&P y de B&S, un 97,4% le corresponde a las empresas de E&P, mientras que un 2,6% le corresponde a las empresas de B&S.

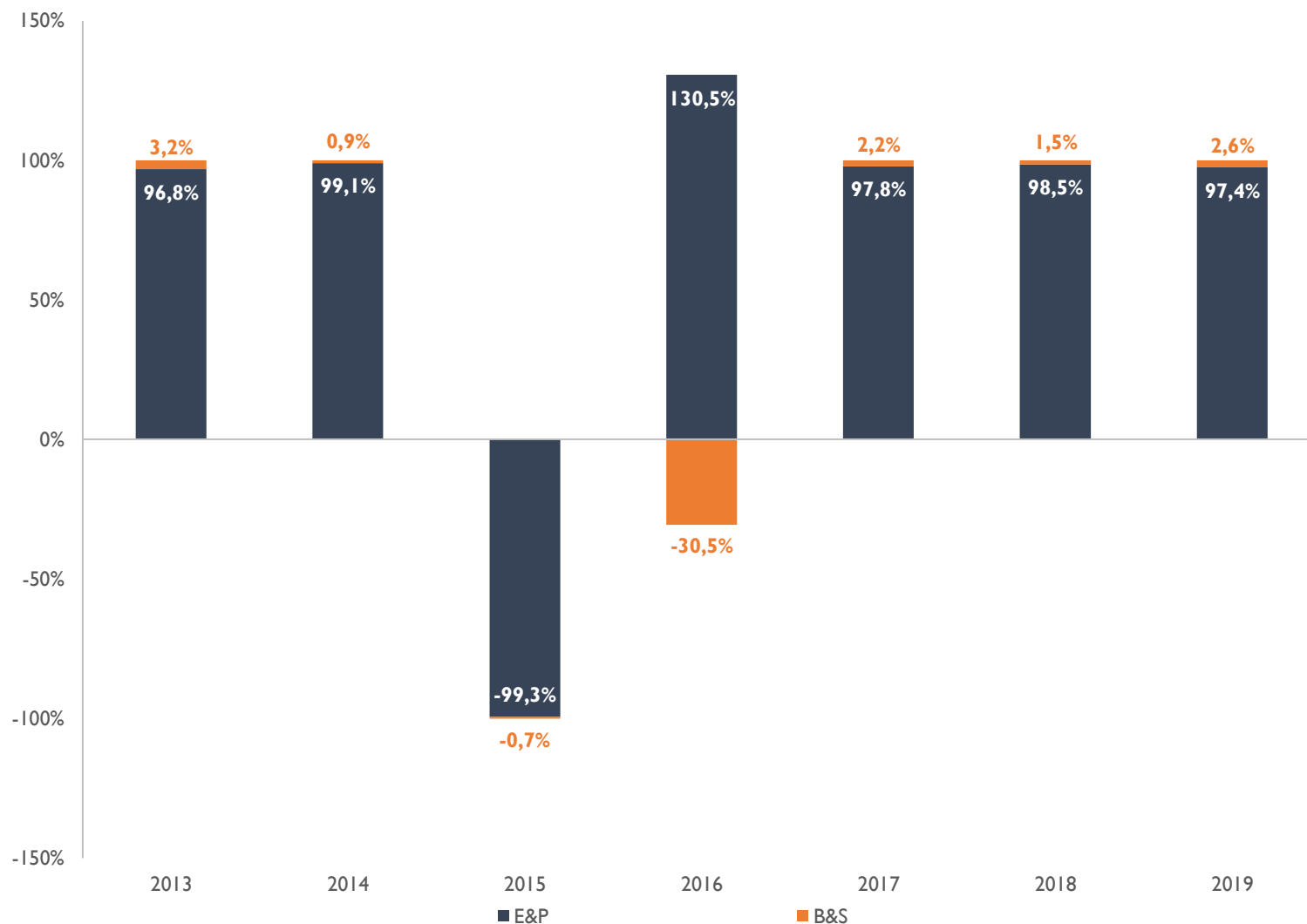
Lo anterior, y teniendo en cuenta la relación 90-10 de los ingresos operacionales totales, muestra que las empresas de B&S están incurriendo en gastos adicionales que no hacen parte del *core* de su negocio, lo cual reduce comparativamente sus utilidades netas e incrementa las de las compañías de E&P.

Por otra parte, se puede interpretar que en 2015 la caída de precios tomó por sorpresa a la industria, y ambos segmentos asumieron las pérdidas. Sin embargo, con la conocida reingeniería de costos y reducción de tarifas de las empresas de E&P, en 2016 estas empresas generaron ganancias nuevamente, mientras que las compañías de B&S asumieron todas las pérdidas del negocio.

Es evidente que en los años de recuperación, entre 2017 y 2019, se ha mantenido la estrategia desfavorable para las empresas de B&S, puesto que, a pesar de los mejores precios y las eficiencias tecnológicas, no han logrado alcanzar los niveles de ganancia previos a la crisis, mientras que las compañías de E&P ya los superaron.

A pesar de que un 3,2% de participación en las utilidades es un nivel mucho menor al que debería tener las empresas de B&S, proporcionalmente frente a los ingresos, ni en 2018 ni 2019 se ha logrado alcanzar este porcentaje.

Composición de las utilidades totales (E&P y B&S)



Fuente: Supersociedades

# REFLEXIONES FINALES

---



## CONCLUSIONES

### Se requiere un rebalanceo de las relaciones y condiciones contractuales entre compañías E&P y B&S

La diferencia en los resultados de ambos grupos de empresas se explica en buena parte por la reestructuración de costos y contratos de las empresas de E&P, con lo cual se busca minimizar los costos y aumentar la eficiencia financiera de estas empresas, con efectos directos negativos sobre las finanzas de las empresas de B&S. Aunque esta estrategia permitió un fortalecimiento de la industria como un todo, para afrontar precios del petróleo más bajos, también ha impedido que las empresas de B&S generen utilidades razonables, con lo que se ha afectado fuertemente la sostenibilidad de estas compañías.

Si bien los ingresos de las compañías de B&S han venido recuperándose, las utilidades no han tenido las mismas proporciones de mejora. Lo anterior nos indica que el incremento de gastos, por el traslado de las responsabilidades y riesgos, tanto operacionales como sociales y ambientales por parte de las empresas de E&P, no han permitido que las utilidades del segmento de B&S se recupere en su totalidad.

Evidencia de esto es que para 2019, año histórico en términos de actividad, las empresas de E&P consolidaron su recuperación al superar las utilidades registradas antes de la crisis, mientras que las empresas de B&S no han logrado regresar al mismo ritmo de ganancias de 2013.

Mientras las condiciones agregadas del mercado han venido evolucionando de manera favorable en los últimos cuatro años, los resultados de utilidades de las empresas de B&S que ya venían siendo negativos en 2016, no lograron recuperarse en 2018 ni en 2019, a pesar de tener un gran volumen de actividad.

Ahora bien, al considerar el año disruptivo que representa el 2020, causa gran preocupación la salud del segmento de B&S. Lo anterior debido a que, como se mostró anteriormente, estas empresas aún no han terminado de recuperarse de la crisis de precios de 2014 y mucho menos, realizar un debido fortalecimiento financiero, cuando se presentó una nueva crisis, con agravantes en términos de cese en las actividades por cuenta de la pandemia.

En este sentido, esperamos que los resultados de 2020 muestren un fuerte deterioro financiero para ambos segmentos, pero no tan profundo como el evidenciado en 2015. Lo anterior gracias a la mayor eficiencia, optimización y capacidad de respuesta ante la crisis. Sin embargo, a pesar de la preparación, conocimientos y experiencia luego de la crisis, el segmento de B&S llevaría la peor parte, puesto que, a diferencia de 2015, las condiciones contractuales son desfavorables y no se cuenta con un viento de cola que amortigüe el impacto de precios.

Finalmente, de cara a la necesaria recuperación del sector y la reactivación de la industria en toda su cadena de valor, esperamos que se lleve a cabo un rebalanceo de las relaciones y condiciones contractuales entre las compañías de E&P y las de B&S, con el fin de generar unas mejores condiciones a largo plazo de estas últimas, en especial al considerar que, la sostenibilidad del sector de hidrocarburos pasa por la sostenibilidad de la oferta de B&S.



## RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

### Migrar hacia nuevos modelos de contratación

- Minimizar la incertidumbre y los riesgos sociales y ambientales asociados
- Minimizar la incertidumbre en riesgos operativos
- Permitir el acuerdo mutuo del uso de opciones contractuales.
- Mejorar en el relacionamiento contractual entre empresas E&P y B&S

### Crisis actual y compañías de B&S

- Establecer un frente común: Gobierno, Industria y Territorio para la reactivación del sector
- Búsqueda de eficiencias y de relaciones de largo plazo entre las compañías de E&P y B&S
- Apertura de las líneas de crédito de la banca privada.
- Alivios fiscales e incentivos tributarios para las empresas del sector

### Gestión ante el Gobierno

- Mejor difusión y alcance respecto a las políticas que está promulgando el Gobierno Nacional respecto a alivios o auxilios en la crisis
- Líneas de auxilios y alivios del Gobierno Nacional más flexibles
- Medidas centralizadas en una sola entidad que actúe como un Banco de Fomento Industrial



**¡SÍGUENOS EN REDES  
SOCIALES Y  
ENTÉRATE DE TODAS  
LAS NOVEDADES  
AL INSTANTE!**



@campetrol



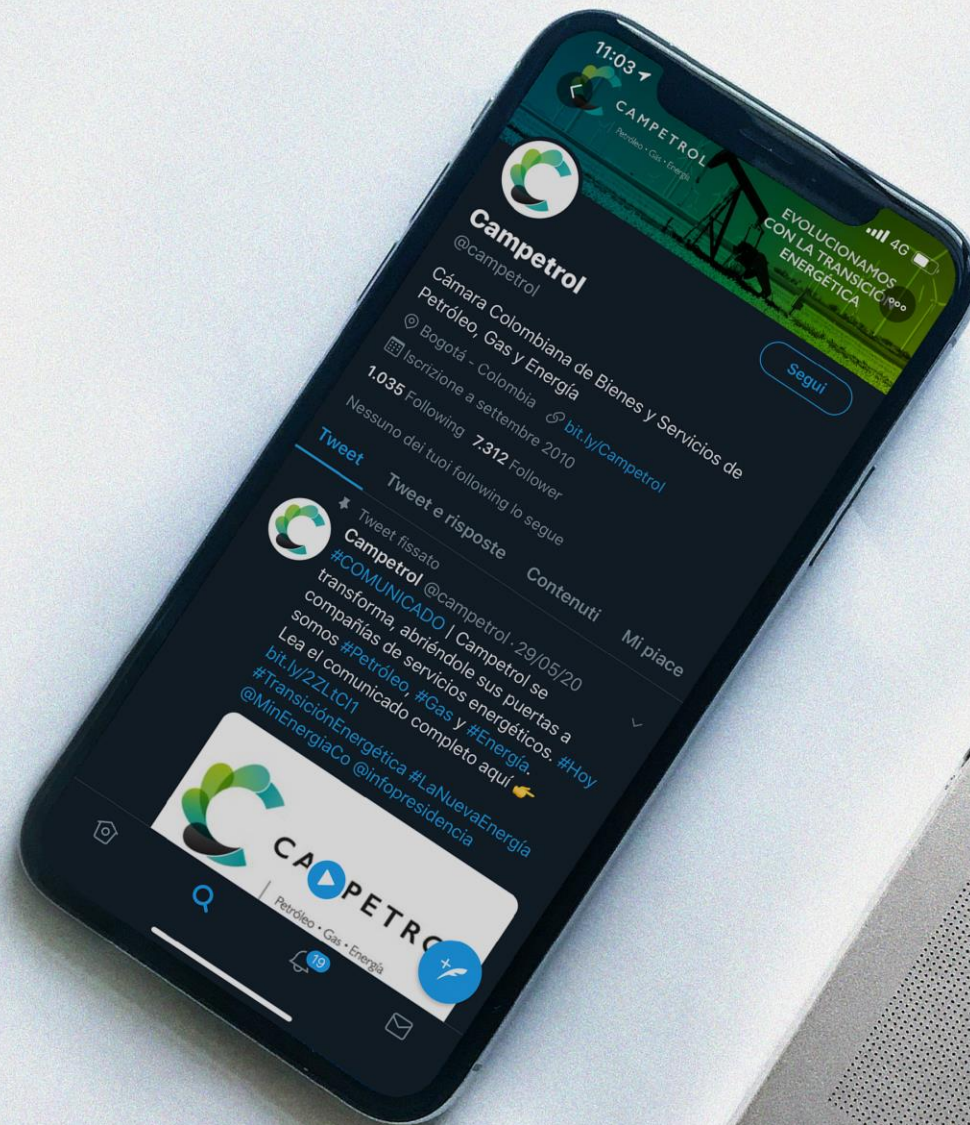
@campetrol



@campetrolcol



Campetrol







# CAMPETROL

| Petróleo • Gas • Energía

Síguenos en redes sociales y entérate al instante de las noticias más importantes del sector



[@campetrolco](https://www.instagram.com/campetrolco)



[@campetrol](https://twitter.com/campetrol)



[@campetrol](https://www.facebook.com/campetrol)



[CampetrolColombia](https://www.linkedin.com/company/campetrolcolombia)

[www.campetrol.org](http://www.campetrol.org)