

MAGAZINE

Edición no. **17**



Equipo de trabajo.
Fotografía de INEMEC



Loma Jarillosa, Argentina.
Fotografía de GeoPark



Árbol de Navidad.
Fotografía de FEPCO



Buque Pacific Sentinel Monrovia.
Fotografía de Ecopetrol



Bloque Llanos 34, Colombia
Fotografía de GeoPark

Invitado internacional:



Venezuela:

Oportunidades y nuevos
futuros en Venezuela

Participación de:

Araujo Ibarra
Consejo Colombiano de Seguridad
FEPCO
Fire Work Wear
Halliburton
INEMEC
Terpel

Participación especial:



Felipe Bayon:

Entre crecimiento, transición y
soberanía energética





IX Cumbre del Petróleo, Gas y Energía

4-5-6
NOV | 20
26

Centro de Convenciones
Cartagena de Indias

SAVE THE DATE



Inscripciones: Andrea Yepes García



andrea.yepes@ido.com.co



304 413 0995



Patrocinios: Orlando Hernández Palencia



orlando.hernandez@ido.com.co



319 515 5265

Organizan

Operador logístico



04 Editorial

Construir el futuro energético desde la confianza, la colaboración y la acción

Especial: Entrevista a Felipe Bayon, GeoPark

06 GeoPark

Entre crecimiento, transición y soberanía energética: la visión de Felipe Bayon

Nuevos retos y el futuro para el sector O&G&E

12 Nelson Castañeda

Presidente CAMPETROL

Hidrocarburos y futuro energético: la importancia de construir juntos

Panorama internacional: Venezuela

16 Luis Felipe Quintero

Presidente Ejecutivo Cámara Colombo Venezolana

Oportunidades y nuevos futuros en Venezuela frente a la reactivación del sector

20 Estudios Económicos CAMPETROL

Industria Oil & Gas en Venezuela: recuperación operativa, apertura y oportunidades regionales

24 Araujo Ibarra Consultores en Negocios Internacionales

Venezuela y el sector energético colombiano: oportunidades, límites y claves para operar con seguridad

Aportes voluntarios e inversión social

32 Daniel Manosalva

Coordinador de Sostenibilidad CAMPETROL

CAMPETROL impulsa la construcción de nuevas viviendas a través de su Torneo Invitacional de Golf 2026

Innovación en el sector O&G&E

36 Ramón Perdomo y Carlos Zapata

Halliburton

Aplicaciones de la inteligencia artificial para la perforación de trayectorias de pozos direccionales en la Cuenca Llanos: resultados de campo de pozos direccionales y horizontales.

42 FEPCO

FEPCO consolida su base en Vaca Muerta con tecnología de última generación para completamiento de pozos no convencionales

Compromiso HSE en la industria O&G&E

44 Andrea Cheer y Carlos Saavedra

Terpel

El compromiso empresarial con sus grupos de interés y el desarrollo territorial

46 Consejo Colombiano de Seguridad

Construir ecosistemas de sostenibilidad: del accionar individual al colectivo para abordar retos comunes en el sector Oil & Gas

Bienes y servicios en la industria O&G&E

50 Andrea Marcela Maestre

Fire Work Wear

Fire Work Wear: una nueva manera de entender la seguridad industrial en LATAM

Historias que inspiran

52 INEMEC

Una historia de principios firmes: INEMEC, hacerlo bien desde el inicio

PRESIDENTE EJECUTIVO

Nelson Castañeda Barbour

DIRECCIÓN

Marcela Fajardo Adárraga

Directora de asuntos públicos y corporativos

COMITÉ EDITORIAL EDICIÓN 17

Nelson Castañeda Barbour

Marcela Fajardo Adárraga

Ángela Hernández Toledo

Jorge Morad Acero

ESTRUCTURACIÓN DE CONTENIDO

Ángela Hernández Toledo

Jorge Morad Acero

EDICIÓN Y CORRECCIÓN DE ESTILO

Ángela Hernández Toledo

Marcela Fajardo Adárraga

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Jorge Morad Acero

FOTOGRAFÍAS Y VISUALES

Portada: Ecopetrol, FEPCO, GeoPark e INEMEC.

Artículos: CAMPETROL, GeoPark, Luis Felipe Quintero, Halliburton, FEPCO, Terpel, Consejo Colombiano de Seguridad, Araujo Ibarra, Fire Work Wear e INEMEC.

Los artículos, declaraciones y opiniones contenidos en esta publicación son responsabilidad de sus autores. No representan necesariamente la posición de la Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de Petróleo, Gas y Energía (CAMPETROL) o su Junta Directiva. Para la reproducción total o parcial debe darse los créditos correspondientes al MAGAZINE CAMPETROL de la Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de Petróleo, Gas y Energía (CAMPETROL).

CONTÁCTENOS:

comunicaciones@campetrol.org

Construir el futuro energético desde la confianza, la colaboración y la acción



Nelson Castañeda Barbour
Presidente Ejecutivo
CAMPETROL

El sector energético colombiano se encuentra en una etapa clave para seguir consolidando un modelo que articule desarrollo, sostenibilidad y seguridad energética. En un entorno global dinámico, marcado por transformaciones tecnológicas, nuevas dinámicas geopolíticas y una creciente agenda de sostenibilidad, se abre una oportunidad para fortalecer las capacidades del país y proyectar una visión de largo plazo.

Esta edición de **Magazine CAMPETROL** reúne perspectivas que convergen en un mensaje común: el futuro energético se construye a partir de la articulación, el diálogo constructivo y la generación de confianza entre actores. Así lo refleja la **entrevista con Felipe Bayón, CEO de GeoPark**, quien destaca la importancia de equilibrar crecimiento, transición y soberanía energéticas con una visión de largo plazo.

En esta misma línea, el **análisis gremial de Nelson Castañeda**,

presidente ejecutivo de CAMPETROL, resalta el papel de los hidrocarburos como base del abastecimiento energético y propone rutas para potenciar el desarrollo del sector en el país. A ello se suman miradas complementarias sobre el contexto regional, como el **artículo de Araújo Ibarra Consultores en Negocios Internacionales** y la **entrevista a la Cámara Colombo Venezolana**, que analizan el escenario emergente en Venezuela y sus implicaciones para la industria colombiana.

El componente técnico de esta edición evidencia la evolución de la industria. El artículo de **Halliburton, liderado por Ramón Perdomo, Account Representative – Business Development**, presenta avances en la aplicación de inteligencia artificial en perforación direccional, mientras que **FEPACO** comparte su experiencia en la **expansión de capacidades en Vaca Muerta** mediante tecnología de última generación para completamiento de pozos no convencionales.

De igual forma, la seguridad y la operación continúan fortaleciéndose con nuevos enfoques. **Fire Work Wear aborda la evolución de la seguridad industrial en América Latina**, y el **Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) plantea la necesidad de construir ecosistemas de sostenibilidad** a partir de la articulación en toda la cadena de valor.

El valor del talento humano y la cultura organizacional también se destacan en la **conversación con los fundadores de INEMEC S.A.S.**, quienes resaltan la importancia de

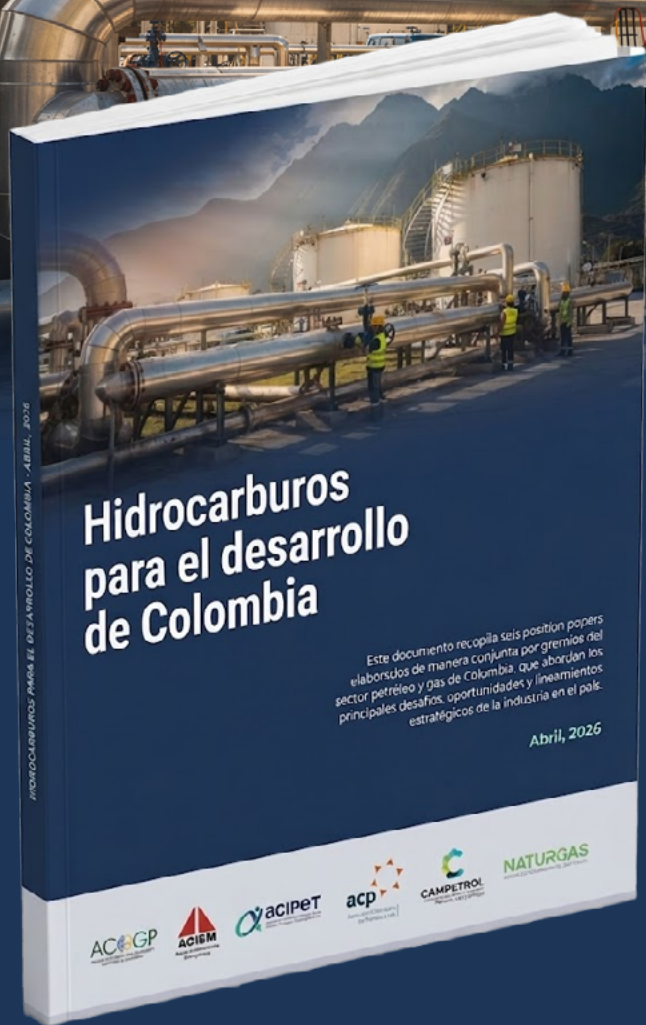
los principios y el capital humano en la consolidación empresarial. Por su parte, **Andrea Cheer, directora de Asuntos Corporativos**, y **Carlos Saavedra, jefe de Asuntos Públicos y Relacionamento Institucional de Terpel**, subrayan el rol del relacionamiento territorial para generar valor compartido y fortalecer el desarrollo de las regiones.

Este enfoque se complementa con **iniciativas lideradas por CAMPETROL que integran competitividad y desarrollo social, evidenciando cómo el sector aporta valor más allá de la operación**. A nivel regional, se consolidan oportunidades para el intercambio de conocimiento, la cooperación y el desarrollo de nuevos proyectos, reafirmando el papel de Colombia como un actor relevante en el contexto energético latinoamericano.

El llamado es a continuar avanzando de manera conjunta, consolidando consensos, fortaleciendo el diálogo y promoviendo una visión compartida de futuro. **El sector energético sigue siendo una plataforma para impulsar desarrollo, generar oportunidades y contribuir de manera significativa al bienestar del país.**




CAMPETROL
 Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
 Petróleo, Gas y Energía



Hidrocarburos para el desarrollo de Colombia

Este documento recopila seis *position papers* elaborados de manera conjunta por **gremios del sector petróleo y gas de Colombia**, que abordan los principales desafíos, oportunidades y lineamientos estratégicos de la industria en el país.

 [Ver Documento Técnico Gremial](#)





Felipe Bayon
CEO
GeoPark



(...) el liderazgo no es ni un cargo ni un título; es una responsabilidad. Un líder tiene que rodearse bien, reconocer que no tiene todas las respuestas, pedir ayuda cuando corresponde y actuar siempre con ética. Aquí no hay atajos.

Entre crecimiento, transición y soberanía energética: la visión de Felipe Bayon

Felipe Bayon, CEO de GeoPark, es reconocido como uno de los ejecutivos más efectivos de la industria energética en América Latina, con más de tres décadas de logros en la industria internacional de petróleo y gas. Desde 2017 hasta 2023, el Ing. Bayon fue CEO de Ecopetrol (NYSE:EC), uno de los grupos energéticos más importantes de América Latina, donde lideró a 18.000 empleados, supervisó la producción de aproximadamente 700.000 boepd e ingresos de más de USD 30 mil millones, y entregó resultados récord en materia financiera, operacional y de seguridad. Es un negociador probado y disciplinado que llevó a Ecopetrol a la cuenca de no convencionales Permian en Estados Unidos en asociación con Oxy —un proyecto que creció de 0 a aproximadamente 150.000 bpd brutos en 4 años—, al play pre-sal de aguas ultra profundas en Brasil en asociación con Shell, así como a una posición de liderazgo en el sector de transmisión eléctrica de América Latina e inversiones focalizadas en energías renovables, gestión del agua y soluciones climáticas basadas en la naturaleza.

Usted cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector energético nacional e internacional. ¿Cuáles fueron los aprendizajes estratégicos y de gestión que considera más relevantes y que hoy aplica en su liderazgo en GeoPark?

Felipe Bayon: Yo diría que el primer aprendizaje es tener claridad de propósito. En esta industria, uno trabaja con campos, pozos, producción, reservas y proyectos complejos, pero al final lo que hay detrás son personas, comunidades, regiones y países que necesitan energía para crecer. El liderazgo tiene que conectar el propósito personal con el propósito de la organización, y traducir eso en decisiones responsables con visión de largo plazo.

También he aprendido que uno nunca tiene todas las respuestas. Hay que rodearse bien, escuchar a los técnicos, pedir ayuda cuando corresponde y tomar decisiones con rigor, pero también con oportunidad. En una industria de riesgo, las crisis forman: enseñan a proteger la vida, cuidar la operación,

mantener disciplina y no perder la perspectiva. Eso hacemos en GeoPark: construir sobre equipos sólidos, actuar con responsabilidad y seguir apostándole a Colombia, a su gente y a su potencial energético.

GeoPark ha ampliado su portafolio con nuevos campos en la región. ¿Cómo evalúa la combinación de crecimiento orgánico y adquisiciones en su plan de expansión y generación de valor?

FB: Cuando llegué a GeoPark, planteamos una estrategia tan sencilla como exigente de ejecutar: proteger lo que tenemos y retomar la senda del crecimiento.

Lo primero es cuidar la base. Eso significa operar bien, de manera segura, eficiente, ética y con respeto por las comunidades y el medio ambiente. Colombia sigue siendo el corazón operativo de GeoPark y una plataforma fundamental para generar valor.

En 2026 logramos un punto de inflexión positivo. Mantuvimos el aporte estable de nuestros campos en Colombia, y, también, en octubre

regresamos a Argentina, donde GeoPark nació hace más de dos décadas, pero ahora en el mundo de los no convencionales.

Estar en Vaca Muerta nos permite diversificar geográficamente, aumentar la producción y desarrollar nuevas capacidades técnicas y operativas. Es una apuesta importante, con inversión, tecnología y trabajo colaborativo con toda la industria y las autoridades. Y, hacia adelante, ese conocimiento también puede ser muy valioso para Colombia.

Y hablando de ese regreso a Argentina, ¿cuál fue el racional estratégico detrás de volver a ese país y qué planes tiene GeoPark en Vaca Muerta para este año?

FB: Lo primero es la diversificación del portafolio. Argentina nos permite estar en una de las cuencas de más rápido crecimiento en el mundo. Vaca Muerta produce alrededor de 878 mil barriles equivalentes de petróleo por día, de los cuales más de 600 mil son de no convencional.

Y lo segundo, que para mí es muy importante, es el ecosistema que encontramos. En Argentina vemos cómo provincias, compañías, contratistas y equipos técnicos trabajan de manera muy colaborativa para que las cosas pasen.

En GeoPark el avance ha sido rápido: anunciamos la adquisición en septiembre de 2025, cerramos y asumimos la operación en octubre, iniciamos workovers a los pocos días y ya tenemos el primer set de

“ (...) con el Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI) (...) junto a nuestro socio en Argentina la compañía Gas y Petróleo (GYP) de la provincia de Neuquén (...) La meta es pasar de cerca de 1.500 a 20.000 barriles diarios en tres años, integrando bloques, perforación horizontal e infraestructura compartida de procesamiento y evacuación.

confianza, ponernos de acuerdo y hacer las cosas bien para recuperar nuestra soberanía energética.

En el contexto actual, ¿cómo concilia GeoPark la necesidad de seguridad energética con la transición hacia bajas emisiones, y qué papel práctico espera que juegue el gas en ese proceso en Colombia?

FB: El enemigo no es la fuente de energía, el enemigo son las emisiones. Y eso cambia completamente la conversación. Porque Colombia necesita energía, necesita gas, necesita confiabilidad y necesita soberanía energética. Pero también tiene que bajar emisiones. Entonces, la pregunta no puede ser si producimos o no producimos; la pregunta es cómo producimos mejor.

En GeoPark eso lo hemos venido haciendo. Entre 2020 y 2025 bajamos 35% la intensidad de emisiones, de 14,3 a 9,3 kilos de CO₂ equivalente por barril. ¿Cómo? Electrificando la operación del bloque Llanos 34, conectando energía más limpia, poniendo en marcha una granja solar de 10 MW, trabajando en eficiencia y metiéndole mucho foco a la reducción de las emisiones de metano. En cinco años redujimos 86% esas emisiones, y una revisión independiente confirmó que no tenemos fugas significativas en nuestras operaciones en Colombia. Y aquí hay algo importante: esto nos hizo más competitivos. Estas iniciativas en conjunto generaron ahorros cercanos a 70 millones de dólares y llevaron la confiabilidad eléctrica por encima del 99%. Entonces cuando uno hace las cosas bien, con técnica y disciplina, baja emisiones, mejora la operación y crea valor. Ese es el camino.

fractura para iniciar operaciones de fracking en un pad de cinco pozos. La meta es llevar los cerca de 1.400 boepd que hoy tenemos a unos 5.000 o 6.000 boepd hacia finales de año.

En concreto, para nosotros Vaca Muerta es una plataforma para crear valor, construir capacidades de largo plazo y trabajar con tecnología, eficiencia y disciplina operativa. Y, pensando en el futuro, ¿por qué no traer parte de ese conocimiento para Colombia?

Con su experiencia en Vaca Muerta y activos no convencionales, ¿qué lecciones técnicas y comerciales considera transferibles al desarrollo de oportunidades en el piedemonte colombiano y demás cuencas de la región? ¿Cómo se podría transferir esa experiencia a Colombia, especialmente para recuperar la soberanía en gas?

FB: Colombia tiene una oportunidad muy importante en no convencionales, especialmente si hablamos de soberanía energética y de gas.

Hace poco compartí unas estimaciones que usa Jaime Checa, presidente de la Junta Directiva

de la Asociación Colombiana de Geólogos y Geofísicos de la Energía. Solo en el Valle Medio del Magdalena podría haber un potencial de 4.600 millones de barriles de petróleo y 18 trillones de pies cúbicos de gas. Eso es más de dos veces las reservas actuales de petróleo del país y nueve veces las reservas de gas. Yo, personalmente, creo que puede ser aún más. ¿Por qué no vamos a mirar esto con rigor, con técnica y con visión de largo plazo?

Soy un defensor del fracking porque he visto que, cuando se hace bien, con altos estándares ambientales, con manejo responsable del agua, con monitoreo, con transparencia y aprendiendo de lo que han hecho Estados Unidos y Argentina en la última década, es una tecnología que puede desarrollar recursos de manera responsable.

Además de los aspectos técnicos, en Vaca Muerta estoy viendo una lección igual de importante: el ecosistema. Es impresionante ver cómo compañías, provincias, contratistas y equipos técnicos trabajan juntos para potenciar una cuenca. Colombia tiene recursos, tiene técnicos y tiene industria. Lo que necesitamos es construir

Mirando la región —Vaca Muerta, Caribe offshore, piedemonte—, ¿qué oportunidades de colaboración público-privada y reformas regulatorias cree que impulsarían mayor inversión y desarrollo responsable?

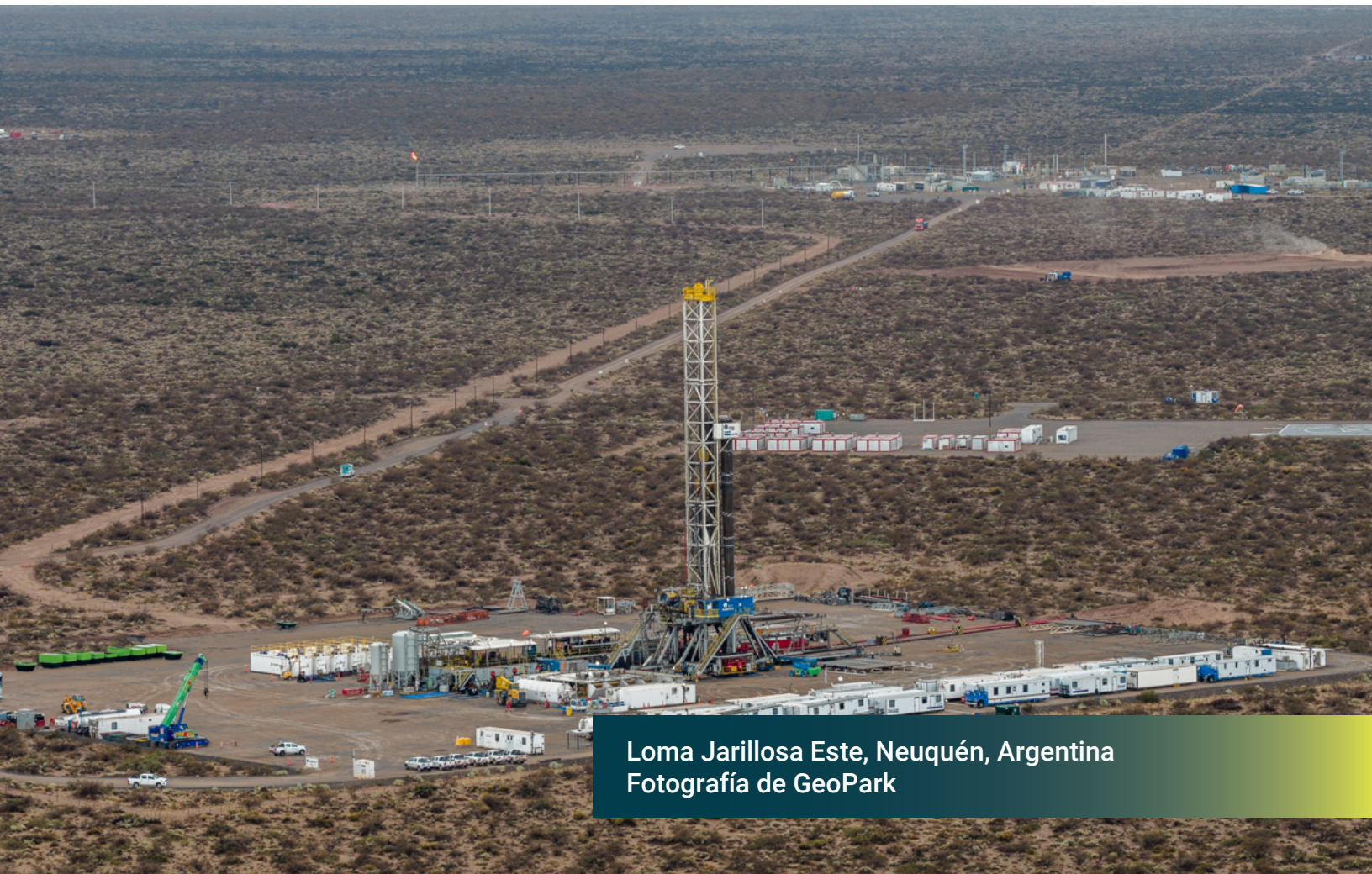
FB: Yo creo que aquí hay una palabra fundamental: previsibilidad. Esta es una industria de largo plazo. Las decisiones de inversión que tomamos hoy se ejecutan durante muchos años, requieren mucho capital, mucha técnica y mucha coordinación. Entonces, cuando un país quiere desarrollar sus recursos de manera responsable, necesita reglas claras, permisos que se tramiten con rigor, pero también con oportunidad, y una

conversación seria y franca entre el Estado, las regiones, las empresas y las comunidades.

Argentina está dando un ejemplo interesante con el Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI). Hace unas semanas, junto a nuestro socio en Argentina la compañía Gas y Petróleo (GYP) de la provincia de Neuquén presentamos una solicitud para adherirnos a ese régimen para desarrollar un hub de petróleo no convencional en Vaca Muerta, con una inversión de más de 1.000 millones de dólares en Loma Jarillosa Este y Puesto Silva Oeste. La meta es pasar de cerca de 1.500 a 20.000 barriles diarios en tres años, integrando

bloques, perforación horizontal e infraestructura compartida de procesamiento y evacuación.

Ese tipo de herramientas manda una señal muy potente sobre confianza, reglas de largo plazo y voluntad para que llegue la inversión. Y eso es lo que necesitamos en la región. Colombia tiene oportunidades enormes en sus cuencas tradicionales y no convencionales. Pero, para convertir potencial en producción, regalías, empleo y seguridad energética, tenemos que trabajar juntos y darles estabilidad a quienes están dispuestos a invertir y hacer las cosas bien.



Loma Jarillosa Este, Neuquén, Argentina
Fotografía de GeoPark

Para líderes emergentes del sector energético: ¿qué competencias estratégicas, éticas y de innovación les recomendaría priorizar hoy, y qué lo inspira personalmente a continuar apostando por el desarrollo del petróleo y gas en América Latina?

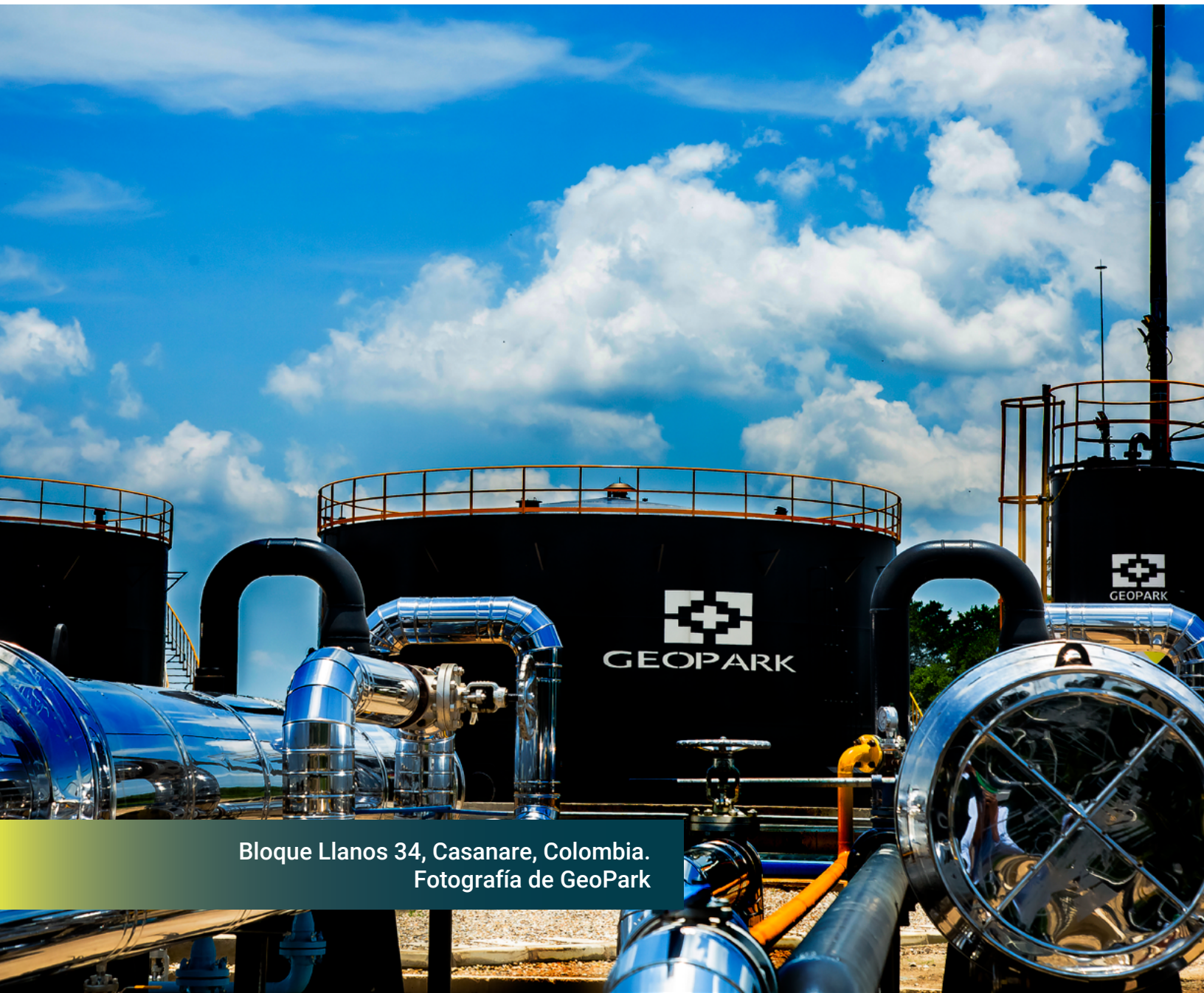
FB: Yo les diría que lo primero es no perder el propósito. Esta industria es técnica, compleja, intensiva en capital y en riesgo, pero al final toca la vida de las personas todos los días. Entonces hay que estudiar, prepararse, entender la operación,

escuchar a quienes saben y tomar decisiones con rigor. Pero también hay que entender que el liderazgo no es ni un cargo ni un título; es una responsabilidad. Un líder tiene que rodearse bien, reconocer que no tiene todas las respuestas, pedir ayuda cuando corresponde y actuar siempre con ética. Aquí no hay atajos.

Y hay algo más: nunca perder la capacidad de aprender. Hoy tenemos tecnología, inteligencia artificial, automatización, eficiencia, reducción de emisiones y nuevas

formas de desarrollar recursos. Todo eso hay que abrazarlo. A mí me sigue inspirando que esta industria puede transformar vidas. Dar acceso a energía confiable es una de las formas más poderosas de cerrar brechas sociales.

Colombia y la región tienen recursos, talento y futuro. La tarea es hacerlo bien, con seguridad, con respeto por las comunidades y con visión de largo plazo. Preparémonos todos los días para eso.



Bloque Llanos 34, Casanare, Colombia.
Fotografía de GeoPark

Ya disponible

REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2025

Léalo ahora en campetrol.org

CLIC AQUÍ



CAMPETROL
Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
Petróleo, Gas y Energía

Hidrocarburos y futuro energético: la importancia de construir juntos



Nelson Castañeda Barbour
Presidente Ejecutivo
CAMPETROL

Colombia inicia una nueva etapa. La reciente elección presidencial marca no solo un cambio en el liderazgo político del país, sino también una oportunidad para repensar, con responsabilidad y rigor técnico, el rumbo de sectores estratégicos como el energético.

En este contexto, el debate sobre el papel de los hidrocarburos vuelve a ocupar un lugar central. Y no es para menos: asegurar el abastecimiento energético, la competitividad económica y el bienestar de millones de colombianos depende, en gran medida, de las decisiones que se tomen hoy.

Más allá de las posiciones ideológicas, la evidencia es clara: los hidrocarburos siguen siendo un pilar fundamental para la economía y la vida cotidiana del país. Su aporte al PIB, a las exportaciones, a los ingresos fiscales y al desarrollo regional confirma que se trata de una industria estratégica, cuyo fortalecimiento debe abordarse con visión de largo plazo.

Los números respaldan esta afirmación. En el primer trimestre de 2026, de acuerdo con el DANE el sector de hidrocarburos que (extracción más refinación) representó el 3,5% del PIB nacional, frente al 5,7% que alcanzó en 2013: una pérdida de peso relativo que, solo en ese trimestre, equivale a \$5 billones de pesos. Al mismo tiempo, el sector continúa siendo el principal motor de las exportaciones del país, según el DANE con \$3.431 millones de dólares en el primer trimestre del año, y un pilar de la inversión extranjera directa, que aun con la contracción reciente, sumó \$589 millones de dólares en el mismo período, según el Banco de la República.

Su aporte va más allá del PIB y las exportaciones. En 2025, el sector generó \$8,5 billones en regalías para las regiones (ANH) y \$13,6 billones en ingresos fiscales para la Nación, el 4,5% de los ingresos totales del gobierno, y en los últimos cinco años ha contribuido con \$105,9 billones al fisco nacional (Minhacienda).

Mantener y fortalecer ese aporte requiere un entorno que atraiga inversión: la disponibilidad de áreas de exploración, la estabilidad tributaria y la seguridad jurídica son las condiciones que determinan si el capital sigue llegando al sector y, con él, la producción que sostiene estas cifras.

La discusión, sin embargo, no debe quedarse en la defensa de su importancia. El verdadero desafío está en cómo avanzar hacia un modelo energético que combine soberanía, sostenibilidad



Colombia necesita una visión energética construida entre todos, donde lo técnico, el diálogo y la confianza sean la base del desarrollo.

y competitividad. Y allí, el camino más efectivo es uno: **trabajar juntos.**

Gobierno, Industria y Territorio estamos llamados a construir una agenda común que permita tomar decisiones informadas, basadas en evidencia y orientadas al interés nacional. La reciente publicación de **“Hidrocarburos para el desarrollo de Colombia”**, elaborada por ACIPET, ACP, ACIEM, ACGGP, NATURGAS y CAMPETROL, es un ejemplo concreto de cómo articular una visión técnica y propositiva para el país. Quienes quieran profundizar en estas propuestas pueden consultar el documento completo, junto con infografías y materiales de apoyo, en el siguiente enlace: <https://campetrol.org/documentos/plantilla/insumos.php>

Este documento no solo expone los desafíos que enfrenta actualmente el sector de hidrocarburos en Colombia, sino que presenta propuestas concretas para fortalecer su aporte al desarrollo económico, fiscal y energético del

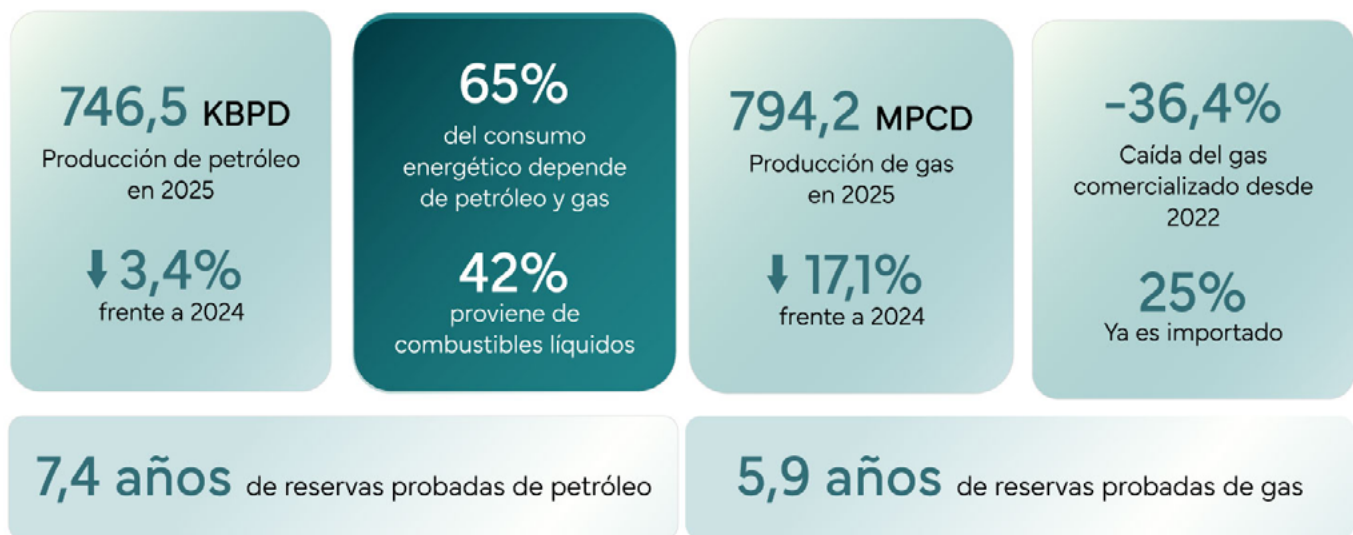
país. Entre los principales retos se encuentra el deterioro de la soberanía energética del país. Según el Informe de Recursos y Reservas (IRR) 2025 de la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH), durante 2025 las reservas probadas de gas natural disminuyeron en 347 Gpc (-16,8%) frente a 2024, al pasar de 2.064 Gpc a 1.717 Gpc, mientras que las reservas probadas de petróleo se redujeron en 15 millones de barriles (-0,7%), pasando de 2.035 Mbl a 2.020 Mbl.

A esta situación se suma la caída en la producción de hidrocarburos. La producción de petróleo pasó de 772,7 kbpd en 2024 a 746,5 kbpd en 2025, una reducción de 26,2 kbpd (-3,4%), mientras que la producción de gas disminuyó de 958,5 MPCD a 794,2 MPCD, equivalente a una contracción de 164,2 MPCD (-17,1%).

La tendencia se mantuvo durante el primer cuatrimestre de 2026. Entre enero y abril, la producción promedio de petróleo fiscalizado se ubicó en 736,8 KBPd, 10,1 KBPd menos que en el mismo periodo de 2025 (-1,4%). De igual forma, la producción comercializada de gas promedió 692,9 MPCD, registrando una reducción anual de 125,5 MPCD (-15,3%). Estos resultados evidencian la necesidad de adoptar medidas que permitan recuperar reservas, fortalecer la producción nacional y garantizar la seguridad energética del país en el mediano y largo plazo.

La conflictividad social en Colombia se ha consolidado como un factor estructural que incide directamente en la viabilidad de los proyectos del sector minero-energético. De acuerdo con la Defensoría del Pueblo, en 2025 se registraron 4.039 eventos de

conflictividad social a nivel nacional, evidenciando una tendencia creciente frente a años anteriores (+183% frente al 2022), mientras que en el sector minero-energético se presentó un incremento cercano al 46% en los conflictos sociales manifiestos entre 2022 y 2024. Este comportamiento se refleja de manera particular en la industria de hidrocarburos, donde, de acuerdo con las cifras propias de la industria, los bloqueos a las operaciones alcanzaron niveles históricos, con cerca de 1.942 eventos en 2024 (+73% frente al 2022) y un promedio de cuatro bloqueos diarios para ese año, generando afectaciones significativas en la producción, las regalías y el desarrollo de los territorios. Los principales detonantes de esta conflictividad se concentran en expectativas de contratación de mano de obra y bienes y servicios locales (68% de los eventos), así como en



Principales desafíos

- Caída en exploración e inversión
- Disminución de producción de petróleo y gas
- Déficit de gas natural
- Conflictividad social y afectaciones al orden público

Gráfica 1. Tomado de: Infografía de Panorama actual y desafíos del sector O&G en Colombia.

Fuente: <https://campetrol.org/documentos/plantilla/insumos.php>



**Buque de transporte de hidrocarburos, Pacific Sentinel Monrovia
 Fotografía de Ecopetrol**

problemáticas asociadas al orden público, el relacionamiento sindical y la capacidad institucional en los territorios.

A este contexto se suma un deterioro sostenido de las condiciones de seguridad en las zonas con presencia de operaciones, caracterizado por la expansión territorial y el fortalecimiento de los grupos armados ilegales, así como el aumento de acciones violentas contra infraestructura estratégica y actores institucionales. Este escenario ha tenido manifestaciones concretas en la operación del sector, particularmente en el incremento de atentados como la voladura de oleoductos, que pasó de 37 eventos en 2023 a 43 en 2024, y alcanzó 21 casos en el primer semestre de

2025, evidenciando una tendencia creciente en este tipo de ataques. Estas dinámicas, sumadas a fenómenos de extorsión, secuestro de trabajadores y presencia de economías ilegales, han incrementado los riesgos operacionales y las restricciones en terreno, afectando no solo la continuidad de las actividades, sino también la seguridad del personal y las comunidades en las zonas de influencia.

El fortalecimiento de las condiciones de seguridad se constituye en un habilitador fundamental para la viabilidad de los proyectos del sector de hidrocarburos, en la medida en que permite mitigar riesgos operativos, garantizar la continuidad de las actividades productivas y generar condiciones

de confianza para la inversión y el desarrollo territorial. La articulación efectiva entre el sector privado, la Fuerza Pública y las entidades del orden nacional y territorial resulta clave para implementar estrategias de seguridad preventiva, gestión integral del riesgo y control institucional del territorio, que permitan reducir la conflictividad, contener la expansión de actores y economías ilegales y asegurar la sostenibilidad económica, social y operativa de una industria estratégica para el país.

Ante este panorama, se plantea una hoja de ruta basada en cuatro pilares de crecimiento: 1) el fortalecimiento de los proyectos de recobro mejorado (EOR), la alternativa más inmediata para incorporar reservas y aumentar la

producción en campos existentes; 2) el desarrollo del potencial de gas costa afuera (Offshore), donde se concentra el 67% de los recursos contingentes (3C) de gas del país (ANH); 3) el aprovechamiento de los yacimientos no convencionales, que podrían multiplicar por más de 70 veces las reservas actuales de gas y por cerca de cuatro veces las de petróleo (Mora, C., & Posada, C. (2021); y 4) la reactivación de la exploración mediante nuevos contratos de Exploración y Producción (E&P), fundamentales para descubrir nuevos recursos, atraer inversión y asegurar la reposición de reservas en el largo plazo. En conjunto, estos pilares representan una oportunidad para incrementar las reservas y la producción nacional, fortalecer la soberanía energética, dinamizar la inversión y generar mayores beneficios económicos para Colombia.

Para materializar este potencial, se requieren cuatro habilitadores fundamentales: 1) procesos ambientales y de consulta previa más ágiles y predecibles; 2) condiciones de seguridad física, laboral y social que permitan la continuidad de las operaciones; 3) un entorno competitivo con reglas tributarias, regalías e incentivos que promuevan la inversión; y 4) una institucionalidad sólida, coordinada y eficiente que brinde estabilidad y confianza a largo plazo.

La combinación de estos cuatro pilares y cuatro habilitadores permitiría incrementar la producción y las reservas de hidrocarburos, generar más empleo, fortalecer las exportaciones, aumentar las regalías y los ingresos fiscales, y contribuir a recuperar la seguridad y la soberanía energética de Colombia, en un momento en el

que el país ya importa más del 20% del gas que consume.

Más diálogo y unidad

Uno de los mayores riesgos en el contexto actual es reducir la discusión energética a posturas opuestas e irreconciliables. La unidad es el camino para que Colombia siga avanzando con firmeza.

La transición energética debe construirse desde la integración de distintas fuentes y reconociendo las realidades del país. Pretender desconocer el papel de los hidrocarburos en el corto y mediano plazo no solo es técnicamente inviable, sino que pone en riesgo la seguridad energética y la estabilidad económica.

En este escenario, el gas natural emerge como un aliado clave: limpio, confiable y accesible para millones de hogares y sectores productivos. Su desarrollo, junto con nuevas fuentes energéticas, puede ser el puente hacia un sistema más sostenible, sin sacrificar competitividad ni bienestar.

El papel de los territorios

Hablar del sector de hidrocarburos también es hablar de regiones. Son los territorios los que viven de cerca los impactos, las oportunidades y los desafíos de esta actividad. Por eso, cualquier política pública en esta materia debe construirse con una visión territorial, que promueva el desarrollo local, la inversión social y la generación de empleo.

Fortalecer la relación entre comunidades, empresas y Estado es fundamental para reducir la conflictividad, mejorar la viabilidad de los proyectos y garantizar que los

beneficios del sector se traduzcan en bienestar para las poblaciones.

Una oportunidad para construir futuro

El nuevo Gobierno tiene ante sí una oportunidad histórica: liderar una política energética que combine sostenibilidad, seguridad y desarrollo. Para lograrlo, será clave escuchar, dialogar y construir sobre lo ya avanzado.

La industria, por su parte, debe seguir aportando conocimiento técnico, innovación y compromiso con las mejores prácticas ambientales y sociales. Y los territorios deben ser protagonistas en la definición de su propio desarrollo.

Colombia necesita una visión energética construida entre todos, donde lo técnico, el diálogo y la confianza sean la base del desarrollo.

Hoy más que nunca, el país necesita puntos de encuentro. Porque el futuro energético no se define en extremos, sino en la capacidad de construir consensos.

Y en ese camino, los hidrocarburos, lejos de ser un tema del pasado, siguen siendo parte esencial de la solución.



CAMPETROL

Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
Petróleo, Gas y Energía

Creciendo juntos:
Gobierno, Industria y Territorio

Oportunidades y nuevos futuros en Venezuela frente a la reactivación del sector



Luis Felipe Quintero Suárez
Presidente Ejecutivo
Cámara Colombo Venezolana

Durante la década previa a 2009, el comercio entre Colombia y Venezuela alcanzó niveles cercanos a los US\$7.000 millones de dólares (MUSD). ¿Cómo interpreta hoy la brecha frente a ese potencial histórico?

Luis Felipe Quintero: Más allá de las cifras, lo que realmente está en juego es la posibilidad de reconstruir una relación económica complementaria, en la que ambos países aporten sus fortalezas. Colombia, con su capacidad productiva y diversificación, y Venezuela con su potencial energético, industrial y de mercado.

Los espacios de diálogo recientes han coincidido en un punto esencial: el optimismo está regresando. Pero este optimismo no debe quedarse en expectativa, sino que debe convertirse en acción.

La pregunta nos obliga a comparar a dos Venezuela

fundamentalmente distintas. En 2008-2009, Venezuela era una economía más grande que la colombiana en términos de ingreso per cápita: el petróleo sostenía una demanda interna robusta, altos niveles de consumo y una capacidad de pago sólida en dólares. Eso explicaba una relación comercial que superó los US\$7.000 millones en 2008, con una balanza asimétrica: por cada dólar que Venezuela vendía a Colombia, Colombia vendía cinco, resaltando el carácter importador del país. Y el desequilibrio estructural se ha agravado. La asimetría que antes era de 5 a 1 hoy supera el 10 a 1.

Sin embargo, vale decir que los cambios en el escenario político y económico que vive Venezuela desde comienzos de este año no solo impulsan el comercio, sino que también abren la puerta a nuevas inversiones y alianzas estratégicas.

En materia de intercambio, el comercio binacional ya superó los US\$1.170 millones en 2025, manteniendo una senda de recuperación desde la reapertura de la frontera en 2022.

A esto se suma que ambos gobiernos activaron, en marzo pasado, nuevas mesas técnicas

para facilitar comercio, logística y armonización regulatoria, y que a partir de abril entró en vigor el Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones. A todo esto, se suman los recientes anuncios de fortalecimiento de cooperación energética y comercial entre ambos países.

¿En qué plazos considera viable una recuperación sostenible del intercambio energético entre ambos países?

LFQ: La historia entre Colombia y Venezuela ha demostrado algo una y otra vez: cuando ambas economías se articulan, las regiones crecen, el empleo se mueve, la logística se dinamiza y aparecen nuevas rutas de expansión para cientos de empresas. La diferencia es que hoy existe un ingrediente adicional: experiencia, y ya sabemos qué errores no podemos repetir.

Es claro que la integración no depende solo de voluntad política, o de las decisiones de los gobiernos, sino de las relaciones sostenibles que se construyen desde el sector empresarial. Eso hace que esta nueva etapa tenga una posibilidad importante de consolidarse, y ya estamos viendo que cada vez más empresarios expresan su

“ (...) el país registra una demanda acumulada, una imperiosa necesidad de avanzar en su proceso de reindustrialización y cuenta con un mercado con espacios abiertos para quienes lleguen con soluciones reales

“ (...) Las oportunidades son amplias en temas de comercio, inversión y alianzas conjuntas, desde el fortalecimiento de cadenas productivas hasta el desarrollo de soluciones logísticas

voluntad de reactivar sus negocios e inversiones con Venezuela.

En este punto, quiero destacar que el intercambio energético requiere de una infraestructura sólida y actualmente esa infraestructura se encuentra deteriorada cuyo eje central es el gasoducto binacional Antonio Ricaurte.

Dicho esto, hay señales concretas de avance: se han venido reactivando canales importantes como la importación de gas licuado venezolano a Colombia y la proveeduría de energía eléctrica desde Colombia a Venezuela. El primer envío de gas venezolano llegó a Colombia en camiones cisterna como solución transitoria, mientras avanza la rehabilitación de la infraestructura.

Esto nos ha llevado, como Cámara Colombo Venezolana (CCV), a liderar la consolidación de inversiones conjuntas, de negocios, y el reencuentro de empresarios de los dos países. En este propósito de impulsar la integración, ya inauguramos, en abril pasado, la nueva oficina para el Gran Caribe de nuestra CCV, ubicada en Santa Marta, que promoverá desde allí los negocios y las inversiones con los estados fronterizos del norte de Venezuela.

Y seguimos consolidando estas iniciativas con la organización de la primera Misión de Integración Productiva e Inversión a Venezuela

que en junio permitirá que más de 100 empresarios de los dos países se reúnan en Caracas para hablar de negocios y consolidar alianzas. Esperamos que esta sea la primera de un número importante de nuevos encuentros de integración entre nuestros empresarios.

En un entorno geopolítico marcado por sanciones y cambios en la política energética internacional, ¿cómo se está repositando Venezuela dentro del mapa energético regional?

LFQ: Venezuela sigue liderando la capacidad energética no solo en la región suramericana, sino a nivel global. Cuenta con las mayores reservas de petróleo y gas en el mundo, y en esta nueva etapa su Gobierno está enfocado en reactivar este y otros negocios que han jalonado su economía.

Adicionalmente, el país registra una demanda acumulada, una imperiosa necesidad de avanzar en su proceso de reindustrialización y cuenta con un mercado con espacios abiertos para quienes lleguen con soluciones reales.

La normalización del marco energético venezolano en materia de licencias, junto con las recientes modificaciones al marco legal interno en los sectores de minería e hidrocarburos, ha incrementado el interés por explorar oportunidades en el mercado venezolano. Asimismo, la flexibilización parcial

de las sanciones por parte de Estados Unidos resulta relevante, ya que modifica la percepción de riesgo para los inversionistas y coincide con un creciente interés de compañías energéticas internacionales en reactivar proyectos en Venezuela.

Colombia, por su parte, cuenta con músculo productivo, diversificación empresarial, oferta de bienes y servicios, experiencia en tercerización y una red exportadora madura. Esto abre la posibilidad de reconstruir una plataforma de complementariedad económica entre los dos países.

Cuando dos economías con fortalezas distintas vuelven a conectarse, no se crea solo comercio: se crean cadenas de valor, alianzas logísticas, esquemas de inversión y relaciones empresariales de largo plazo. Y eso es justamente lo que está empezando a pasar.

El cumplimiento en temas de trazabilidad de pagos y validación de contrapartes se ha vuelto determinante. Para un proveedor colombiano, ¿qué aspectos críticos debe tener en cuenta para mitigar riesgos?

LFQ: En Venezuela hoy vemos tres señales que cualquier empresario interesado debería leer con atención. La primera es que comienza a consolidarse un entorno institucional más ordenado para hacer negocios. Se están revisando acuerdos comerciales, habilitando canales de conversación técnica y eliminando barreras que durante años hicieron inviable cualquier operación binacional.

La segunda es que sectores estratégicos están despertando

al mismo tiempo: agroindustria, energía, salud, infraestructura, manufactura, servicios empresariales y logística empiezan a mostrar necesidades concretas de proveedores, aliados, distribuidores e inversionistas.

Y la tercera, quizás la más importante, es que los empresarios de Colombia y Venezuela ya dejaron de preguntarse si vale la pena volver a intentarlo, y empezaron a preguntarse cómo entrar primero. Ahí está la diferencia, porque en los negocios internacionales llegar temprano casi siempre significa llegar con ventaja.

Sumado a esto, es importante tener en cuenta que la banca privada venezolana nunca fue sujeto de sanciones, lo que representa un canal operativo que ha estado disponible todo el tiempo, pero subutilizado por el riesgo reputacional del entorno. Las nuevas licencias emitidas sobre el Banco Central de Venezuela mitigan el riesgo previo y abren la puerta a una serie de herramientas financieras que mejoran las condiciones de comercio: cartas de crédito, garantías bancarias, financiación de corto plazo y mecanismos de cobertura cambiaría que antes eran impensables en este contexto.

Nos mantenemos a la espera de que la banca privada de ambos países presente instrumentos concretos para mejorar las condiciones de inversión y comercio, lo cual sería el paso que terminaría de normalizar operativamente la relación bilateral.

Un punto clave para tener en cuenta sobre PDVSA es que, el hecho de que aparezca como contraparte en una operación no significa que todo lo que la rodea esté automáticamente autorizado. La flexibilización del

régimen de sanciones es una apertura selectiva, no una luz verde general. Si bien habilita actividades antes prohibidas, eso únicamente ocurre cuando la operación encaja con precisión en la licencia aplicable y cumple cada uno de sus requisitos específicos. Por ello el primer paso obligatorio para cualquier proveedor colombiano es determinar con claridad bajo qué licencia opera su actividad concreta, o si, efectivamente, está cubierta. Y en los casos en que la normativa lo exige, no basta con asumir cobertura: se requiere tramitar una licencia específica ante la OFAC antes de ejecutar cualquier transacción.

En un escenario de reactivación progresiva del sector, ¿en qué segmentos ve oportunidades inmediatas para empresas colombianas?

LFQ: Las oportunidades son amplias en temas de comercio, inversión y alianzas conjuntas, desde el fortalecimiento de cadenas productivas hasta el desarrollo de soluciones logísticas, pasando por la exploración de nuevos mecanismos financieros y el aprovechamiento de rutas comerciales emergentes.

Incluso sectores tradicionales del intercambio bilateral, como alimentos, manufacturas o insumos industriales, están encontrando nuevas posibilidades de crecimiento.

Además, la reactivación de conexiones —tanto terrestres como marítimas y aéreas— está facilitando el acercamiento entre mercados, reduciendo barreras y generando condiciones más favorables para hacer negocios.

Colombia hoy cuenta con empresas con músculo exportador, capacidad de abastecimiento, experiencia logística, servicios especializados, industria química, alimentos procesados, manufactura liviana, farmacéutica, soluciones empresariales y *know how* comercial.

Venezuela, por su parte, atraviesa una etapa de reorganización económica que está obligando a reactivar cadenas de suministro, infraestructura, energía, servicios, consumo y producción local.

En términos empresariales, hoy existen necesidades reales que buscan respuestas reales. Y eso convierte esta relación en algo más valioso que un intercambio de mercancías: la convierte en una economía de complementariedad. No es simplemente venderle al vecino; es crecer con el vecino.

Recuerde que la integración no es solo un concepto económico; es una poderosa herramienta para generar empleo, desarrollo y bienestar en ambos países. Y ese futuro se construye desde hoy, con empresarios que deciden dar el paso.



**CAMARA
COLOMBO VENEZOLANA**



**XXIII
CONGRESO
COLOMBIANO
DE PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍA**

**CUNA DE LA INDUSTRIA, MOTOR DEL
CRECIMIENTO ENERGÉTICO**

**22 AL 24
SEPTIEMBRE**

BUCARAMANGA

NEOMUNDO

CENTRO DE CONVENCIONES & EVENTOS

Organiza:



Asociación Colombiana de Ingenieros de
Petróleos, Energía y Tecnologías Afines

www.acipet.com



Industria Oil & Gas en Venezuela: recuperación operativa, apertura y oportunidades regionales



CAMPETROL

Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
Petróleo, Gas y Energía

Estudios Económicos

CAMPETROL

Patricia Romero

Coordinadora Técnica de O&G&E

Marcos Vela

Coordinador Técnico de O&G&E

Javier Mejía

Análisis Económico Consultor

En el marco de su estrategia de relacionamiento internacional, CAMPETROL realizó una misión empresarial a Caracas (Venezuela) los días 27 y 28 de abril de 2026, con la participación de más de 90 asistentes de 50 empresas, en el contexto del evento Venezuela Energética 2026 organizado por la Cámara Petrolera de Venezuela (CPV).

Durante la agenda también se desarrolló el foro “Oportunidades en Venezuela”, espacio en el que se analizaron perspectivas para las empresas de bienes y servicios, en un entorno marcado por la recuperación gradual de la actividad petrolera y la apertura a nuevos esquemas de inversión.

Venezuela: recuperación operativa y potencial energético

Históricamente, Venezuela se consolidó como uno de los principales actores energéticos del mundo y miembro fundador de la OPEP, alcanzando una producción cercana a 3,5 millones de barriles diarios (MBPD) en 1997. Sin embargo, factores asociados a restricciones de inversión, deterioro operativo y sanciones internacionales llevaron la producción a mínimos cercanos a 345 KBPD en 2020.

Actualmente, el país mantiene las mayores reservas probadas de petróleo del mundo, estimadas en 303.221 millones de barriles al

cierre de 2024, volumen equivalente a aproximadamente 149 veces las reservas de Colombia.

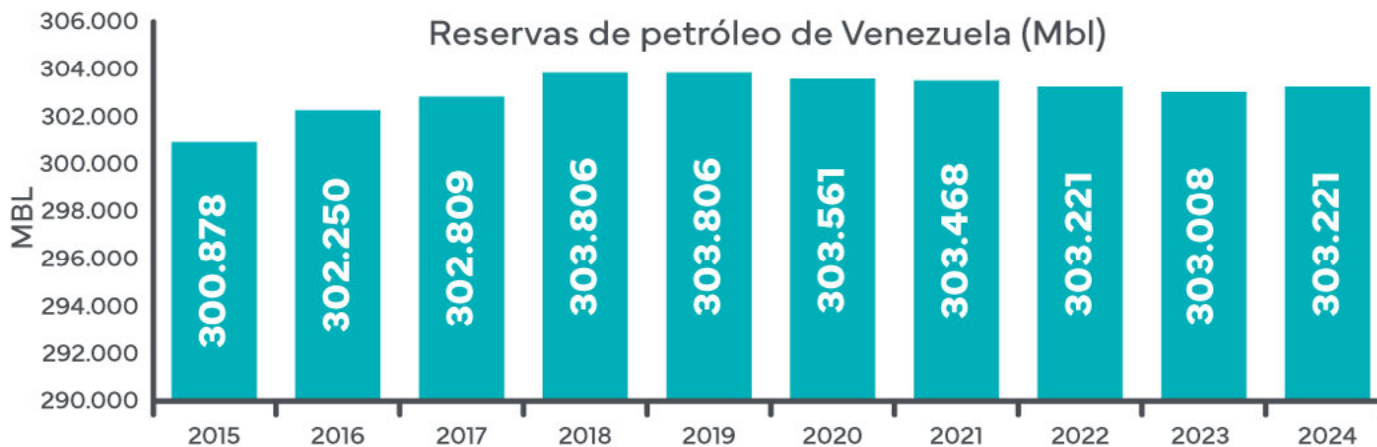
En línea con este potencial, PDVSA estima incorporaciones de 14,29 millones de barriles netos (MMBN) de reservas de crudo y 37,48 millones de pies cúbicos netos (MMPCN) de reservas de gas, reflejando esfuerzos orientados a transformar recursos en producción comercial.



(...) durante 2025 se suscribieron 29 Contratos de Participación Productiva (CPP), (...) concentrados principalmente en la Faja Petrolífera del Orinoco.



Misión comercial a Venezuela de Compañías de Bienes y Servicios
Fotografía de CAMPETROL



Gráfica 1. Cálculos CAMPETROL con base en información del Annual Statistical Bulletin de la OPEP.

Producción, inversión y reactivación operativa

Durante 2025, el sector hidrocarburos venezolano registró una recuperación en sus principales indicadores operativos. En diciembre de 2025, la producción nacional de petróleo alcanzó 1,2 millones de barriles diarios (MBD), equivalente a 1,6 veces la producción de Colombia, registrando un incremento anual de 15,3% frente a diciembre de 2024.

Para 2026, el país proyecta alcanzar 1,37 MBD a diciembre y un promedio

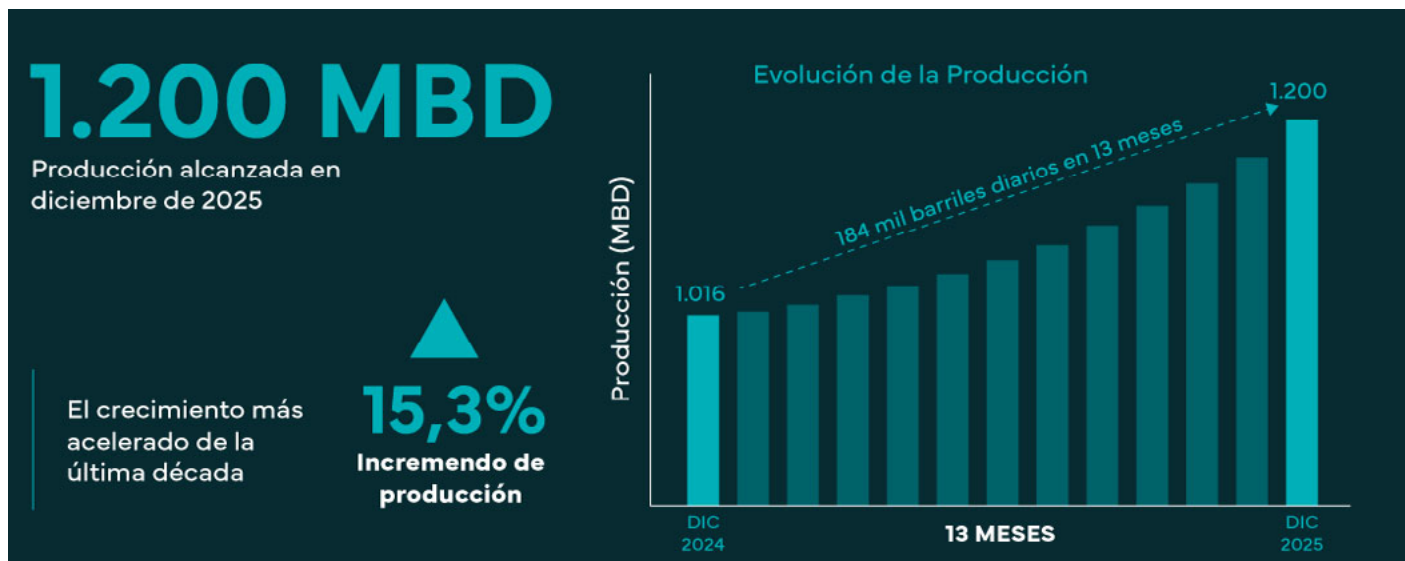
anual de 1,23 MBD, respaldado por mayores actividades de perforación, reacondicionamiento de pozos y participación privada.

En este contexto, durante 2025 se suscribieron 29 Contratos de Participación Productiva (CPP), el mayor número registrado bajo este esquema, concentrados principalmente en la Faja Petrolífera del Orinoco. Estos contratos buscan facilitar la incorporación de capital y acelerar la recuperación productiva mediante la participación de operadores nacionales e internacionales.

La recuperación operativa también se reflejará en la incorporación de 42 taladros durante 2026, alcanzando un total de 141 equipos activos a fin de año, 42,4% más frente a 2025. Adicionalmente, se reportó la reactivación de 3.464 pozos, evidenciando una mayor utilización de infraestructura existente.

Gas natural y refinación

En el segmento de gas natural, la producción venezolana cerró diciembre de 2025 con 4.120 MPCD, equivalente a 5,2 veces la producción comercializada de



Gráfica 2. Recuperación de la producción nacional de petróleo de Venezuela. Fuente: PDVSA.

Colombia. Para 2026, la meta contempla alcanzar 4.439 MPCD y un promedio anual de 4.280 MPCD.

En refinación, el Sistema de Refinación Nacional (SRN) registró un incremento de 21% en su capacidad de procesamiento. La producción reportada alcanzó 108,1 MBD de gasolina, 50,2 MBD de diésel y gasoil marino, y 5,2 MBD de Jet A1.

A nivel de infraestructura, se destaca la rehabilitación de la planta Bajo Grande y la interconexión del sistema de poliductos, mientras que la red de distribución reporta 108 estaciones de servicio operativas y 71 adicionales en adecuación.

Faja Petrolífera del Orinoco: eje estratégico del crecimiento

La Faja Petrolífera del Orinoco continúa consolidándose como el principal activo estratégico del país, concentrando aproximadamente el 87% de las reservas petroleras venezolanas.

Diversas estimaciones ubican el petróleo original en sitio (OOIP) de la región alrededor de 1,2 billones de barriles de crudos pesados y extrapesados. No obstante, el desarrollo de estos recursos requiere capacidades técnicas e inversiones significativas, incluyendo perforación horizontal, levantamiento artificial y sistemas especializados para manejo de crudos de alta viscosidad.

Al cierre de 2025, la Faja aportaba aproximadamente 600 KBPD de producción, manteniéndose como el principal motor del crecimiento proyectado para el sector.

Nuevo marco regulatorio y flexibilización

La reforma a la Ley Orgánica de Hidrocarburos (LOH), promulgada en enero de 2026, introduce cambios orientados a ampliar la participación privada en actividades de exploración y producción, manteniendo el control estatal sobre los recursos.

El nuevo esquema permite la participación de empresas privadas mediante contratos con entidades estatales, incorpora mecanismos de comercialización directa y contempla herramientas de resolución de controversias, incluyendo arbitraje.

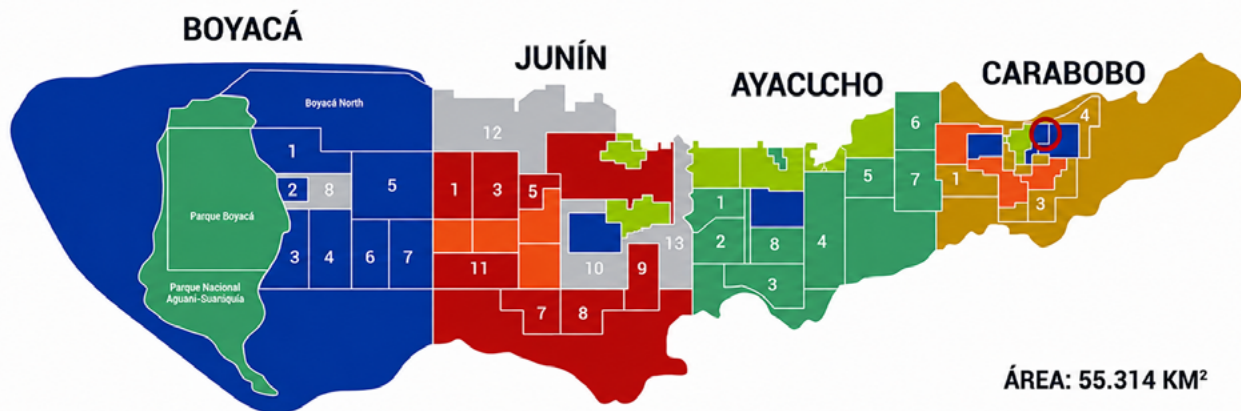
Sin embargo, la evolución del sector continúa estrechamente condicionada por el régimen de sanciones internacionales y por las licencias emitidas por la Office of Foreign Assets Control (OFAC), las cuales determinan el alcance operativo de compañías internacionales.

Oportunidades para Colombia

La recuperación gradual de la economía y de la industria petrolera venezolana representa oportunidades relevantes para las empresas colombianas de bienes y servicios.

Históricamente, el comercio bilateral superó los USD 7.000 millones en 2008. Tras la reapertura

FAJA PETROLÍFERA DEL ORINOCO



Gráfica 3. Tomado de [ResearchGate - Figura 7 Áreas de la Faja Petrolífera del Orinoco](#), modificado y adaptado para fines de este documento.

fronteriza y la reactivación comercial, las exportaciones colombianas hacia Venezuela se acercaron nuevamente a USD 1.100 millones en 2025.

En el sector energético, el deterioro de infraestructura abre oportunidades asociadas a mantenimiento industrial, integridad de activos, servicios a pozo, logística especializada, ingeniería y rehabilitación de sistemas de refinación y transporte.

En materia de gas natural, la posible recuperación del gasoducto binacional Antonio Ricaurte vuelve a posicionar la integración energética

entre ambos países como un tema estratégico. Esta infraestructura, con capacidad cercana a 500 MPCD, requerirá inversiones para su rehabilitación y adecuación operativa antes de habilitar nuevamente flujos comerciales de gas hacia Colombia.

Consideraciones estratégicas

La evolución reciente del sector hidrocarburos en Venezuela evidencia un proceso de reconfiguración energética regional, en el que convergen factores geológicos, regulatorios y geopolíticos.

Para las empresas de bienes y servicios, este contexto representa oportunidades asociadas a la rehabilitación de infraestructura, reactivación de producción y desarrollo de nuevos proyectos energéticos. No obstante, la materialización de estas oportunidades requerirá altos estándares de cumplimiento normativo, gestión de riesgos y competitividad técnica en un entorno internacional dinámico y altamente competitivo.



La Mano Minera, Caracas, Venezuela

Fotografía de Carlos Becerra, Bloomberg

Tomada de: <https://www.bloomberglinea.com/economia/con-venezuela-a-la-cabeza-estos-son-los-paises-con-las-mayores-reservas-de-petroleo-del-mundo/>

Venezuela y el sector energético colombiano: oportunidades, límites y claves para operar con seguridad



ARAÚJOIBARRA
 Consultores en Negocios Internacionales



Venezuela vuelve a ocupar un lugar relevante para el sector energético colombiano. Aunque cuenta con las mayores reservas probadas de crudo del mundo, estimadas por la *U.S. Energy Information Administration* en aproximadamente 303.000 millones de barriles para 2023, su producción se redujo de manera significativa durante la última década, en un contexto de deterioro operativo, restricciones financieras, pérdida de capacidad técnica y sanciones internacionales.

Desde 2017, las medidas adoptadas por Estados Unidos, incluyendo la Orden Ejecutiva 13808 de 2017 y la Orden Ejecutiva 13884 de 2019, configuraron un entorno de alto riesgo para inversionistas, financiadores, proveedores y socios comerciales con exposición directa o indirecta al mercado venezolano.

“ Para empresas colombianas del ecosistema energético, las oportunidades más realistas (son) participar como proveedoras de bienes, tecnología, servicios especializados, mantenimiento, logística, ingeniería, infraestructura y soporte operativo (...)

Ese entorno no desapareció con las licencias generales expedidas y actualizadas por OFAC durante 2026; lo que existe es un marco de autorizaciones condicionadas,

sujetas a límites, exclusiones y verificación caso por caso.

1. El nuevo marco OFAC: autorizaciones condicionadas para operaciones con Venezuela

1.1. Contexto: de la restricción general a las autorizaciones condicionadas

El régimen de sanciones aplicable a Venezuela sigue partiendo de una regla restrictiva para personas estadounidenses y operaciones con nexo relevante con Estados Unidos. Bajo ese marco, las licencias generales no operan como permisos abiertos, sino como autorizaciones delimitadas: habilitan ciertas actividades que de otro modo estarían prohibidas, siempre dentro de los términos expresos de cada licencia.

bajo la Orden Ejecutiva 13850 de 2018. Durante los años siguientes, las autorizaciones fueron limitadas, temporales y sujetas a cambios frecuentes, como ocurrió con la Licencia General 44 y su posterior reemplazo por la Licencia General 44A, orientada al cierre ordenado de las transacciones previamente autorizadas.

El cambio de 2026 consistió en la expedición y modificación de licencias relacionadas con petróleo, productos petroquímicos, diluyentes, gas, electricidad, minerales, logística, puertos, aeropuertos y servicios conexos. Al corte regulatorio de este artículo, fijado el 22 de junio de 2026, el marco vigente incorporaba las actualizaciones expedidas por OFAC el 10 de junio de 2026.

1.2. Licencias OFAC relevantes para el sector energético y actividades conexas

El marco de licencias generales de OFAC relacionado con Venezuela comprende autorizaciones de distinto alcance en sectores como petróleo, gas, petroquímica, electricidad, logística, infraestructura, puertos, aeropuertos, minería, servicios financieros y actividades de soporte. El siguiente cuadro (**Tabla 1**) agrupa las licencias con mayor incidencia práctica para empresas colombianas, sin reemplazar el análisis de cada transacción.

Tabla 1. Licencias OFAC relevantes para el sector energético y actividades conexas
Fuente: elaboración propia con base en las licencias generales y FAQs publicadas por OFAC durante 2026

Grupo	Licencias	Utilidad práctica	Límites principales
Petróleo, petroquímica y PDVSA	GL 46C, GL 50B, GL 52A	Proveedores, contratistas y servicios dentro de cadenas autorizadas.	Sujeto habilitado, pagos, activos o buques bloqueados, jurisdicciones, reportes y términos razonables.
Bienes, tecnología y servicios energéticos	GL 48B	Servicios técnicos, mantenimiento, equipos, software, infraestructura eléctrica y O&M.	No sustituye controles de exportación, permisos locales ni requisitos regulatorios.
Contratos contingentes	GL 49A, GL 56	Negociación preliminar de inversión o contratación con el Gobierno venezolano.	No habilita ejecución material ni sustituye licencia específica.
Logística, puertos, aeropuertos y servicios financieros	GL 30B, GL 57	Transporte, carga, servicios portuarios y aeroportuarios, tasas, permisos y pagos.	No elimina de-risking ni autoriza operaciones fuera del alcance de la licencia.
Minerales y actividades conexas	GL 51B, GL 54A, GL 55	Soporte técnico, ambiental, logístico o tecnológico en cadenas autorizadas.	No autoriza minería, producción o inversión material en Venezuela.

1.3. Aplicación práctica y límites de las licencias

La existencia de una licencia general no significa que una empresa colombiana quede automáticamente autorizada para contratar en Venezuela. Su utilidad depende de que la operación concreta encaje dentro de la autorización aplicable y del sujeto habilitado por la licencia.

En varias licencias, el sujeto habilitado es una *established U.S. entity* o una *U.S. person*. Esa delimitación no excluye la participación colombiana, pero obliga a definir si la empresa actuará como proveedora, subcontratista, prestadora de servicios técnicos, operadora logística, aliada operativa o contratista de una entidad habilitada.

Lo que no esté comprendido en una licencia general sigue prohibido para personas estadounidenses

y para operaciones con nexo relevante con Estados Unidos, salvo que exista licencia específica. También deben revisarse exclusiones por pagos, activos bloqueados, buques bloqueados, jurisdicciones restringidas, controles de exportación, nuevas estructuras de inversión y operaciones con personas o entidades no autorizadas.

OFAC ha advertido que personas no estadounidenses pueden exponerse a designación si transan con PDVSA o importan petróleo, productos petroquímicos o minerales venezolanos sin cumplir las condiciones aplicables.

2. Oportunidades concretas para el sector energético colombiano

Para empresas colombianas del ecosistema energético, las oportunidades más realistas no están necesariamente en asumir

el riesgo principal de exploración, producción o desarrollo de nuevos proyectos, sino en participar como proveedoras de bienes, tecnología, servicios especializados, mantenimiento, logística, ingeniería, infraestructura y soporte operativo dentro de cadenas autorizadas. Su viabilidad dependerá de la operación concreta, la licencia aplicable, la contraparte y la posibilidad de documentar cumplimiento.

En la práctica, las oportunidades se concentran en tres frentes:

- Petróleo, gas, petroquímica y electricidad. El espacio más defendible está en la recuperación, mantenimiento y soporte de activos existentes, incluyendo reacondicionamiento de equipos, inspección, medición, integridad mecánica, automatización, repuestos críticos, seguridad industrial, servicios ambientales, software

operativo y modernización de infraestructura. La GL 48B puede ser relevante en este contexto, pero no sustituye permisos locales, requisitos sectoriales ni autorizaciones de otras agencias estadounidenses cuando resulten aplicables.

- Logística, transporte, puertos y servicios conexos. La logística conecta petróleo, petroquímica, electricidad, equipos, repuestos y servicios técnicos. Las oportunidades pueden estar en transporte, almacenamiento, manejo de carga, terminales, seguros, servicios portuarios y aeroportuarios, tasas, permisos y soporte documental. La GL 46C puede ser relevante para cadenas de petróleo de origen venezolano y productos petroquímicos destinados a Estados Unidos, mientras que la GL 30B puede serlo para operaciones portuarias y aeroportuarias.
- Modelos de participación colombiana. Desde Colombia pueden estructurarse varios modelos: proveedor de una entidad habilitada, subcontratista de un operador internacional, prestador técnico o logístico dentro de una cadena autorizada, o contratista directo de una contraparte venezolana. Los tres primeros suelen ser más defendibles cuando la operación principal está cubierta por una licencia; la contratación directa exige mayor cautela, debida diligencia reforzada y validación previa de pagos, bancos, activos bloqueados, jurisdicción, tecnología y participación de personas estadounidenses.

3. Límites críticos: sanciones, contrapartes y banca

La existencia de una licencia general no elimina los riesgos de ejecución. En operaciones relacionadas con Venezuela, el análisis debe distinguir tres planos: el alcance de las sanciones estadounidenses, la trazabilidad de la contraparte y la posibilidad real de procesar pagos.

3.1. Sanciones primarias, sanciones secundarias y regla del 50%

Las sanciones primarias obligan a las *U.S. persons*, categoría que incluye ciudadanos y residentes permanentes estadounidenses, personas ubicadas en Estados Unidos, entidades constituidas bajo leyes estadounidenses y sus sucursales extranjeras. Sin embargo, una operación colombiana también puede quedar expuesta si intervienen bancos corresponsales, aseguradoras, tecnología, software, servicios o cualquier otro nexo estadounidense. OFAC prohíbe a personas no estadounidenses causar o facilitar violaciones de sanciones por parte de *U.S. persons*, así como participar en esquemas de evasión.

Para actores no estadounidenses, el riesgo principal es la designación o exposición sancionatoria por conducta. OFAC ha advertido que pueden exponerse a designación si transan con PDVSA o importan petróleo, productos petroquímicos o minerales venezolanos sin cumplir las condiciones aplicables, incluyendo canales de pago autorizados, términos comercialmente razonables y ausencia de personas o buques bloqueados.

La regla del 50% exige una revisión adicional. Una entidad se considera bloqueada si una o más personas bloqueadas poseen, directa o indirectamente y en agregado, una participación igual o superior al 50%, aunque la entidad no aparezca individualmente en la lista SDN. Esta regla opera por propiedad, no por simple control, pero el control relevante por personas bloqueadas también puede generar riesgo de designación o de cumplimiento.

3.2. Contrapartes, beneficiario final y jurisdicciones excluidas

En operaciones con Venezuela, la debida diligencia no debe limitarse a la sociedad que firma el contrato. Debe reconstruirse la cadena de propiedad, control y ejecución, incluyendo accionistas directos e indirectos, beneficiario final, administradores, representantes, intermediarios, subcontratistas relevantes, usuario final, bancos, buques y vínculos con entidades públicas o personas políticamente expuestas.

Esta revisión es especialmente importante en el sector energético, donde pueden existir alianzas operativas, financiamiento, asistencia técnica, uso de infraestructura estatal o participación indirecta de terceros países. OFAC ha condicionado ciertas autorizaciones a que la operación no involucre personas ubicadas u organizadas en Rusia, Irán, Corea del Norte o Cuba, ni entidades controladas por ellas. También ha previsto restricciones frente a entidades venezolanas o estadounidenses controladas por personas ubicadas u organizadas en China.

“ El Acuerdo entre Colombia y Venezuela relativo a la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, aprobado en Colombia mediante la Ley 2370 de 2024 y en vigor desde el 30 de marzo de 2026, establece un marco para proteger inversiones directas transfronterizas.

Si la cadena de propiedad, pago y ejecución no puede documentarse, la operación debe tratarse como de alto riesgo. En ese escenario, la ausencia de coincidencias en listas no es suficiente para continuar.

3.3. Riesgo bancario y de-risking

La viabilidad jurídica no garantiza viabilidad bancaria. Los bancos pueden rechazar operaciones relacionadas con Venezuela aunque exista una licencia general, especialmente si la documentación no explica con claridad la licencia aplicable, la contraparte, el usuario final, la fuente de fondos, la moneda, el banco receptor y el propósito económico.

Este riesgo se agrava por el de-risking, entendido por el GAFI como la terminación o restricción de relaciones con clientes o categorías de clientes para evitar, en lugar de gestionar, el riesgo bajo un enfoque basado en riesgo. En la práctica, esto puede llevar a que bancos corresponsales bloqueen o rechacen pagos por política interna, reputación o falta de información suficiente.

Por ello, la ruta bancaria debe validarse antes de firmar y reflejarse en el contrato, la factura y las instrucciones de pago. Si la operación implica pagos a personas bloqueadas autorizados por una

licencia, debe verificarse desde el inicio la cuenta autorizada y la documentación bancaria exigible; de lo contrario, una operación jurídicamente autorizada puede resultar comercialmente inexigible.

4. Cumplimiento colombiano: SAGRILAFT y PTEE

Las operaciones relacionadas con Venezuela no solo exigen revisar el marco OFAC. Para una empresa colombiana, también deben evaluarse bajo SAGRILAFT, PTEE, controles bancarios, régimen cambiario y reglas internas de aprobación, con el fin de identificar el riesgo residual y documentar la decisión empresarial.

OFAC y SAGRILAFT cumplen funciones distintas. OFAC permite determinar si una operación con nexo estadounidense está autorizada, prohibida o sujeta a licencia específica. SAGRILAFT, conforme al Capítulo X de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia de Sociedades, exige gestionar riesgos LA/FT/FPADM bajo un enfoque basado en riesgo. Venezuela no debe tratarse como jurisdicción automáticamente prohibida, pero sí como jurisdicción de mayor riesgo, especialmente por su inclusión por el GAFI dentro de las jurisdicciones bajo mayor monitoreo.

La debida diligencia debe ajustarse al riesgo concreto de la operación. En operaciones energéticas con Venezuela, la revisión debe cubrir contraparte, beneficiario final, propiedad y control, PEP, listas restrictivas, intermediarios, bancos, destino, uso final y fuente de fondos cuando aplique. La matriz SAGRILAFT debe reflejar esos factores y concluir en una decisión documentada: aprobar, condicionar, escalar, exigir información adicional o rechazar la operación.

El PTEE adquiere especial importancia cuando la operación involucra autoridades, empresas estatales, permisos, aduanas, puertos, tasas, inspecciones, licencias, intermediarios, agentes comerciales o personas políticamente expuestas. Los controles deben cubrir comisiones, pagos de éxito, regalos, hospitalidades, pagos de facilitación, interacción con funcionarios, cláusulas anticorrupción, auditoría, terminación por incumplimiento y señales de alerta como pagos por fuera del contrato, cambios injustificados de banco o negativa a revelar beneficiarios finales.

5. Colombia como plataforma de inversión hacia Venezuela

Colombia puede ser una jurisdicción útil para estructurar operaciones hacia Venezuela cuando la empresa colombiana cumple una función real: decisiones efectivas, contabilidad, contratos, personal o funciones verificables, trazabilidad de aportes, cumplimiento tributario, reportes cambiarios cuando correspondan y controles internos proporcionales al riesgo. La utilidad no está en crear vehículos de papel, sino en contar con sustancia económica y capacidad de interactuar

con bancos, proveedores, auditores, aseguradoras y socios internacionales.

5.1. APPRI Colombia-Venezuela

El Acuerdo entre Colombia y Venezuela relativo a la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, aprobado en Colombia mediante la Ley 2370 de 2024 y en vigor desde el 30 de marzo de 2026, establece un marco para proteger inversiones directas transfronterizas. La Corte Constitucional declaró exequible el Acuerdo y su ley aprobatoria mediante Sentencia C-338 de 2025.

Para empresas colombianas, el APPRI puede ser relevante cuando la operación en Venezuela califique como inversión cubierta. Esto exige revisar el tipo de activo, la titularidad del inversionista, la legalidad de la inversión, la existencia de aporte económico, la duración, el riesgo asumido y la expectativa de rendimiento.

No toda operación comercial queda protegida. El APPRI excluye, entre otros supuestos, reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de contratos comerciales para la venta de bienes o servicios. Por tanto, una venta aislada de equipos o una prestación puntual de servicios no debe presentarse automáticamente como inversión protegida.

5.2. Protección útil, pero no automática

El APPRI puede agregar una capa de protección frente a ciertos riesgos soberanos, como trato injusto, expropiación sin indemnización, restricciones a transferencias o controversias inversionista-Estado, siempre que exista una inversión

“ Venezuela vuelve a estar en el radar del sector energético colombiano, no como un mercado abierto sin restricciones, sino como una oportunidad que exige estructuración jurídica, financiera y de cumplimiento desde el inicio.

cubierta y se cumplan los requisitos del tratado.

Esa protección no sustituye las validaciones sancionatorias, regulatorias, bancarias ni contractuales. Tampoco convierte en lícita una operación que incumpla sanciones, normas locales, requisitos regulatorios o condiciones de la licencia aplicable.

También debe revisarse la cláusula de denegación de beneficios, especialmente si el inversionista no cumple los requisitos del tratado, si existe control o influencia significativa de personas de un tercer Estado sin actividades comerciales sustanciales, o si se comprueban actos de corrupción respecto de la inversión. La protección de inversión exige sustancia, legalidad, documentación y trazabilidad.

6. Contratos, pagos y solución de controversias

En operaciones relacionadas con Venezuela, el contrato debe convertir el análisis de riesgo en obligaciones exigibles: ejecutar mientras se mantengan las condiciones que hicieron viable la operación; suspender ante una alerta material; y terminar si pierde viabilidad jurídica o bancaria.

Para ello, el contrato debería incorporar, como mínimo, las siguientes cláusulas:

- Condiciones previas de ejecución. La ejecución debe quedar sujeta, cuando aplique, a la vigencia de la licencia correspondiente, validación bancaria, ausencia de personas bloqueadas, confirmación de uso y usuario final, y verificación de la contraparte y beneficiario final.
- Declaraciones y garantías de cumplimiento. La contraparte debe declarar cumplimiento en materia de sanciones, beneficiario final, jurisdicciones excluidas, anticorrupción, origen lícito de fondos y veracidad de la información entregada. Según la operación, estas declaraciones deben extenderse a accionistas relevantes, administradores, afiliadas, subcontratistas críticos, bancos y usuario final.
- Obligaciones de actualización. Deben informarse cambios en propiedad, control, beneficiario final, banco, ruta de pago, subcontratistas, usuario final o destino de los bienes o servicios. La contraparte no debería poder ceder, subcontratar, redestinar bienes o modificar el usuario final sin autorización previa cuando el cambio pueda alterar el análisis sancionatorio, bancario o anticorrupción.
- Agentes, intermediarios y operadores locales. Si

intervienen terceros locales, el contrato debe exigir identificación completa, función real, remuneración razonable, ausencia de vínculos indebidos con funcionarios, prohibición de pagos por fuera del contrato y restricciones de subcontratación.

- Ruta de pago y bancarización. El contrato debe identificar moneda, banco pagador, banco receptor, cuenta autorizada, documentos exigibles y efectos por rechazo, devolución, bloqueo o demora. Si la Orden Ejecutiva 14373 de 2026 o la licencia aplicable exigen pagos a través de Foreign Government Deposit Funds u otra cuenta indicada por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, el contrato, la factura y las instrucciones de pago deben ser consistentes con esa obligación.
- Pagos prohibidos y rutas no validadas. Deben prohibirse pagos a terceros no aprobados, cambios informales de cuenta, pagos en efectivo, oro, activos digitales o rutas no validadas. La imposibilidad bancaria debe habilitar suspensión, ajuste de la ruta de pago o terminación sin penalidad.
- Cambio regulatorio, fuerza mayor y hardship. El contrato debe regular cambios en licencias OFAC, nuevas designaciones, restricciones sobre bancos, buques o contrapartes, permisos locales y condiciones que afecten la legalidad o viabilidad de la operación. La fuerza mayor debe reservarse para eventos que impidan ejecutar la obligación; el hardship,

para eventos que alteren sustancialmente la economía del contrato sin impedir su ejecución.

- Ley aplicable y solución de controversias. La ley aplicable y la sede de controversias deben revisarse frente a la licencia aplicable. Algunas licencias OFAC exigen ley o sede en Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Singapur. OFAC aclaró en la FAQ 1260 que ello no elimina la aplicación de normas venezolanas obligatorias sobre permisos, asuntos laborales, ambientales, de salud, seguridad u otras materias regulatorias locales.
- Suspensión, terminación e indemnidad. La suspensión, terminación e indemnidad deben quedar atadas a eventos objetivos, como cambio sancionatorio, nueva designación, información falsa, negativa a revelar beneficiario final, corrupción, imposibilidad bancaria, pérdida de autorización, uso no autorizado de bienes o aparición de una contraparte bloqueada en la cadena.

7. Conclusión

Venezuela vuelve a estar en el radar del sector energético colombiano, no como un mercado abierto sin restricciones, sino como una oportunidad que exige estructuración jurídica, financiera y de cumplimiento desde el inicio. Para capturar esa oportunidad, la pregunta no es solo si existe interés comercial, sino si la operación puede ejecutarse de forma autorizada, bancarizable, documentada y defendible.

Para ello, la empresa colombiana debería seguir una hoja de ruta mínima:

- Validar la licencia aplicable. Determinar si la operación encaja en una licencia general OFAC, requiere licencia específica o no resulta ejecutable.
- Verificar la contraparte y la cadena de ejecución. Revisar contraparte, beneficiario final, intermediarios, usuario final, jurisdicciones involucradas, personas bloqueadas y regla del 50%.
- Confirmar la ruta bancaria. Validar moneda, banco pagador, banco receptor, corresponsales, cuenta autorizada, documentos exigibles y viabilidad real del pago.
- Actualizar SAGRILAF y PTEE. Incorporar el riesgo Venezuela en la matriz, aplicar debida diligencia reforzada, revisar señales de alerta y documentar la decisión empresarial.
- Estructurar el contrato. Incluir condiciones de ejecución, declaraciones de cumplimiento, obligaciones de actualización, ruta de pago, suspensión, terminación, indemnidad, ley aplicable y solución de controversias.
- Evaluar protección de inversión. Si la operación califica como inversión cubierta, revisar la protección disponible bajo el APPRI Colombia-Venezuela y asegurar sustancia, trazabilidad y soporte documental.

Esa hoja de ruta permite pasar de una oportunidad de mercado a una

operación estructurada. Para las empresas colombianas del sector energético, la ventaja competitiva estará en anticipar los riesgos, diseñar una ruta de entrada jurídicamente viable y sostener la operación frente a cambios regulatorios, sancionatorios, bancarios y contractuales. En ese proceso, un diagnóstico integral de viabilidad y cumplimiento puede ser el punto de partida para decidir si avanzar, cómo estructurar la operación y bajo qué condiciones hacerlo.

Referencias bibliográficas

- U.S. Energy Information Administration, Country

Analysis Brief: Venezuela, 2024. Disponible en: https://www.eia.gov/international/content/analysis/countries_long/Venezuela/pdf/venezuela_2024.pdf

- U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control, Venezuela-related Sanctions Program: General Licenses and Frequently Asked Questions, 2026. Disponible en: <https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/venezuela-related-sanctions>
- Financial Action Task Force, FATF clarifies risk-based approach: case-by-case, not wholesale de-risking, 23 de

octubre de 2014. Disponible en: <https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Fatfgeneral/Rba-and-de-risking.html>

- Financial Action Task Force, Jurisdictions under Increased Monitoring, 19 de junio de 2026. Disponible en: <https://www.fatf-gafi.org/en/publications/High-risk-and-other-monitored-jurisdictions/increased-monitoring-june-2026.htm>
- U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control, A Framework for OFAC Compliance Commitments, 2 de mayo de 2019. Disponible en: <https://ofac.treasury.gov/media/16331/download>

Araújo Ibarra Directorio interactivo CAMPETROL

<https://araujoibarra.com>





Ya está disponible nuestro
Monitoreo Regulatorio
MAYO 2026

Conozca el Monitoreo Regulatorio, documento que recopila, analiza y presenta las principales novedades normativas, regulatorias y de política pública que impactan el sector de bienes y servicios de petróleo, gas y energía en Colombia, con el fin de facilitar el seguimiento oportuno de los cambios regulatorios y apoyar la toma de decisiones.

Haciendo Click aquí







Escaneando aquí

SPOTLIGHT

Nuestros
AFILIADOS
son los protagonistas

Especial:
**Reapertura del mercado de
HIDROCARBUROS
en Venezuela**

Edición 79



Edición 80



Edición 81

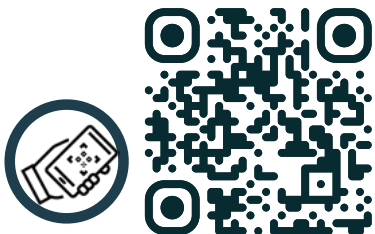


Vea el video ahora haciendo

CLIC AQUÍ



o escaneando el código QR

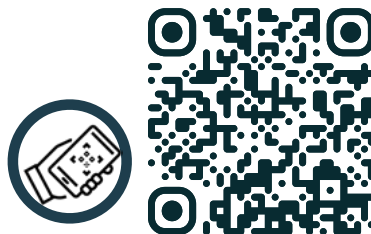


Vea el video ahora haciendo

CLIC AQUÍ



o escaneando el código QR

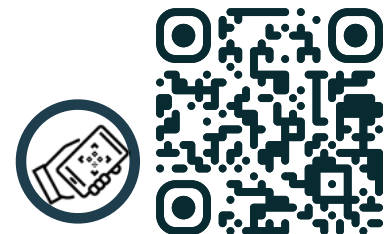


Vea el video ahora haciendo

CLIC AQUÍ



o escaneando el código QR



Torneo Invitacional de Golf CAMPETROL 2026: un propósito sostenible para transformar comunidades y construir futuro



Daniel Manosalva
Coordinador de Sostenibilidad
CAMPETROL

El gremio proyecta alcanzar la novena vivienda gracias a una iniciativa que articula relacionamiento empresarial y desarrollo social en las regiones.

La Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de Petróleo, Gas y Energía (CAMPETROL) avanza en una nueva meta social: la construcción de la novena vivienda para familias vulnerables, como resultado de los aportes voluntarios recaudados a través de su Torneo Invitacional de Golf 2026.

Este encuentro, que se realizará el próximo 30 de julio en el Club Los Lagartos de Bogotá con el apoyo de la Asociación Colombiana del Petróleo y Gas (ACP), se ha consolidado como una plataforma que trasciende el relacionamiento empresarial para convertirse en un mecanismo de transformación social en territorios donde opera la industria energética.

Un impacto que se construye desde el sector

Desde 2022, esta iniciativa ha permitido canalizar recursos hacia proyectos de vivienda y fortalecimiento comunitario. A la fecha, se han entregado ocho soluciones habitacionales a familias en municipios como Barrancabermeja y Cantagallo, reflejando el compromiso del sector con el bienestar de las comunidades.

Los resultados han sido progresivos: tres viviendas en 2022, dos en 2023, una en 2024 y dos en 2025. En 2026, este compromiso continuará con la entrega de nuestra novena vivienda a principios de julio, consolidando el impacto de una iniciativa que, más allá de brindar una solución habitacional, contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de las familias beneficiadas y al fortalecimiento del tejido social en las regiones. **Más allá de la infraestructura: voluntariado y desarrollo social.**

El alcance de esta iniciativa no se limita a la construcción de viviendas. De manera complementaria, **CAMPETROL ha promovido jornadas de voluntariado corporativo enfocadas en la recuperación de espacios educativos y comunitarios.**

En 2025, junto con la Fundación Catalina Muñoz y empresas afiliadas, CAMPETROL lideró actividades de embellecimiento escolar, muralismo y entrega de kits

educativos en Acacias y Rubiales, contribuyendo al fortalecimiento del entorno escolar y al bienestar de niños y jóvenes. Asimismo, el gremio realizó la entrega de kits escolares a una institución educativa oficial con múltiples sedes en Barrancabermeja, en alianza con SierraCol Energy, Consultec, Setip Ingenierías, GSI Group, BlackStone Energy, Levaré, Grupo Sierra Alta y SLACOL, beneficiando a más de 350 estudiantes. Esta iniciativa fortaleció la permanencia y el desempeño escolar, brindando a niños, niñas y adolescentes las herramientas básicas necesarias para desarrollar sus actividades académicas en condiciones más equitativas.

En 2026, continuaremos fortaleciendo nuestro compromiso con el desarrollo sostenible mediante dos iniciativas de alto impacto. Por un lado, realizaremos una jornada de embellecimiento de la Biblioteca Municipal en el departamento del Putumayo, interviniendo espacios educativos para beneficiar a más de 7.000 estudiantes y promover entornos más adecuados para el aprendizaje y el desarrollo integral de la comunidad. Asimismo, impulsaremos la transición energética con la entrega e instalación de un Sistema Solar Fotovoltaico (SSFV) en una institución educativa de Puerto Wilches, en alianza con FENOGE y la Alcaldía, beneficiando a más de 200 estudiantes. El sistema contará con una capacidad aproximada de 10,8 kWp, una generación estimada de 1.461,77 kWh/mes (17.541,25 kWh/año) y permitirá una reducción

anual aproximada de 1,96 tCO₂eq, contribuyendo a la sostenibilidad ambiental y a la eficiencia energética de la institución.

Voces que evidencian el impacto

La participación de voluntarios y beneficiarios ha sido clave para dimensionar el alcance de estos proyectos. Representantes de empresas del sector destacan el valor de estas iniciativas como una oportunidad para aportar al desarrollo regional, mientras que las familias beneficiarias resaltan el significado de acceder a una vivienda digna.

Estos testimonios reflejan cómo la articulación entre empresas, organizaciones sociales y comunidades genera resultados tangibles, fortaleciendo no solo la infraestructura, sino también la confianza y el sentido de pertenencia.

Un espacio estratégico para el sector

El Torneo Invitacional de Golf CAMPETROL se ha posicionado como uno de los principales escenarios de interacción del sector de petróleo, gas y energía en Colombia. En él convergen empresas afiliadas, aliados estratégicos y líderes empresariales, consolidando redes de colaboración y fortaleciendo el posicionamiento dentro de la industria.

Sin embargo, su valor diferencial radica en la integración de este relacionamiento con un propósito social claro: contribuir al desarrollo sostenible de las regiones mediante proyectos que generan impacto directo en las comunidades.

Hacia un modelo de sostenibilidad compartida

La iniciativa evidencia una tendencia creciente en el sector energético: la incorporación de estrategias de sostenibilidad que combinan competitividad empresarial con responsabilidad social.

En este contexto, el Torneo Invitacional de Golf 2026 no solo representa un espacio de *networking*, sino también un modelo de gestión que demuestra cómo el trabajo articulado entre empresas puede traducirse en bienestar colectivo y oportunidades de desarrollo para las comunidades.

Torneo invitacional de **Golf** | **Petróleo, Gas y Energía** **2026**
CON UN PROPÓSITO **SOSTENIBLE**



Hagamos real el sueño de más familias y mejoremos la calidad de vida de las comunidades que hacen posible el desarrollo de nuestra industria

JUEVES **30** JULIO **2026**
6:00 A.M.
CLUB LOS LAGARTOS
Campo: David Gutiérrez
Calle 116#72A-80, Bogotá

Gracias a los Aportes Voluntarios

- 8** viviendas construidas en Barrancabermeja y Cantagallo.
- 388** kits escolares entregados en Barrancabermeja.
- 2** escuelas embellecidas impactando a 350 estudiantes.

Apoya: Asociación Colombiana del Petróleo y Gas
Organiza: CAMPETROL
Petróleo, Gas y Energía

Mayor información:
 Ricardo Barbosa
Coordinador de Mercadeo y Eventos
(+57) 310 297 2386
eventos@campetrol.org



Software líder para la industria de **Petróleo y Gas**

Octave conecta proyectos, operaciones y seguridad en una sola plataforma, diseñada para afrontar los complejos retos de la industria. Con Octave, las compañías de Petróleo y Gas gestionan lo crítico:

- **Proyectos:** planificación y ejecución sin perder visibilidad
- **Procedimientos operativos:** trabajo estandarizado y trazable
- **Cambios de turno:** información clara, sin vacíos
- **Permisos de trabajo:** control real para operar con seguridad
- **Gestión de alarmas:** foco en lo que exige acción inmediata
- **Manejo del cambio:** cambios controlados, sin impacto inesperado
- **Reportes de incidentes:** registro claro, análisis útil, aprendizaje real
- **Gestión del riesgo:** identificar, priorizar y actuar antes de que sea tarde

Conoce más.



Cuando cada decisión cuenta,
Octave hace visible lo que importa.

¡MUCHAS GRACIAS!

a nuestros afiliados y compañías invitadas por las

74 iniciativas inscritas

Conózcalas en nuestro documento:

INICIATIVAS DE SOSTENIBILIDAD DE
BIENES Y SERVICIOS DE
PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍA

2025



Léalo escaneando
el código QR



Aplicaciones de la inteligencia artificial para la perforación de trayectorias de pozos direccionales en la Cuenca Llanos: resultados de campo de pozos direccionales y horizontales.



Ramón Perdomo
 Account Representative - Business Development
 Halliburton

La Cuenca de los Llanos es una de las provincias petroleras más activas de Colombia, con pozos exploratorios profundos y campañas horizontales en clásticos de alta permeabilidad. La presión por reducir tiempos, mejorar la geometría del pozo y sostener la seguridad ha impulsado la adopción de plataformas autónomas de perforación (ADP) y flujos digitales que integran sensores ciberfísicos, optimización, sistemas rotativos direccionales (RSS) inteligentes y supervisión remota para decidir trayectoria en tiempo real.

Dos casos ilustran el potencial: pozos direccionales profundos con perforación automatizada y surveys continuos y una campaña horizontal que combinó ADP, RSS, motores de alto desempeño y geonavegación por resistividad azimutal profunda (ADR). Ambos muestran que la autonomía basada en IA no solo acelera la perforación, sino que habilita



Carlos Zapata
 Drilling Optimization Engineer
 Halliburton

confiabilidad, repetibilidad y control geométrico en entornos geológicos complejos.

Fundamentación: plataformas autónomas y ciclo PRA

La plataforma autónoma de perforación se apoya en marcos de evaluación como i-AUTO (Figura 1), desarrollado por los autores, y en el ciclo Percepción-Razonamiento-Adaptación (PRA) (Figura 2), que estructura el comportamiento del sistema autónomo.

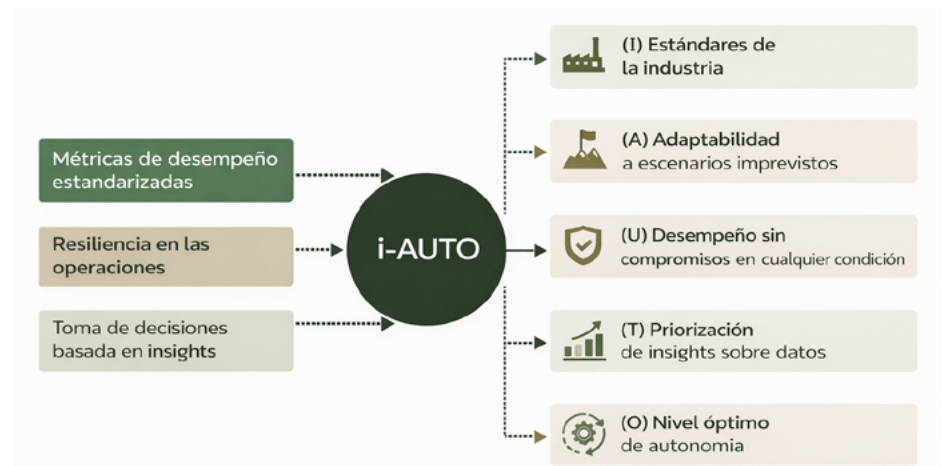


Figura 1. Metodología i-AUTO (Fuente: Perdomo, Zapata, 2025)



Figura 2. Ciclo percepción, razonamiento, adaptación "PRA" (Fuente: Perdomo, Zapata 2025)

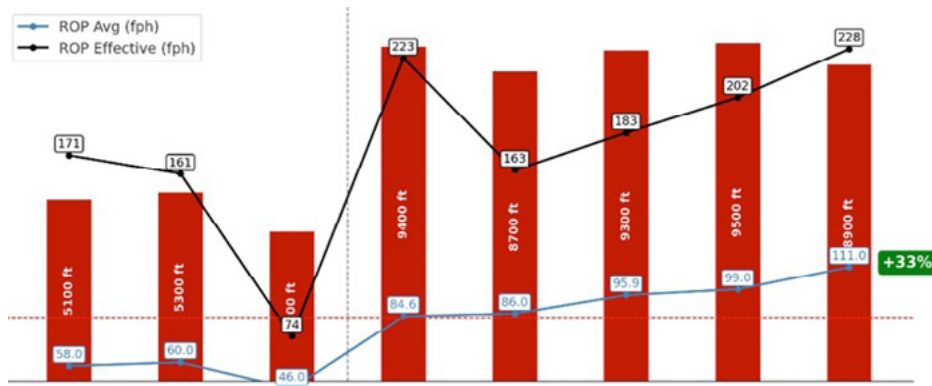


Figura 3. Impacto de la automatización sobre la ROP (Fuente: Halliburton, 2024)

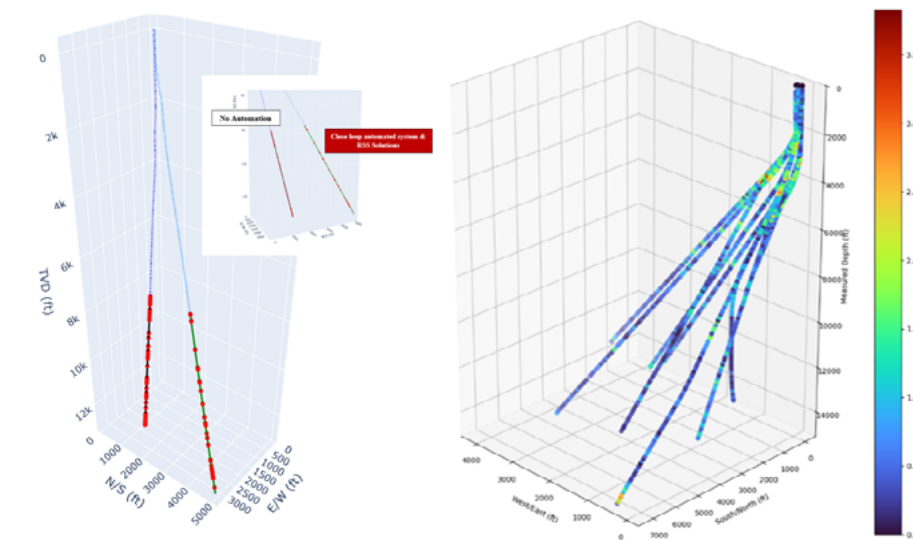


Figura 4. Comparativo de reducción del número de comandos en el RSS (Fuente: Halliburton, 2025)

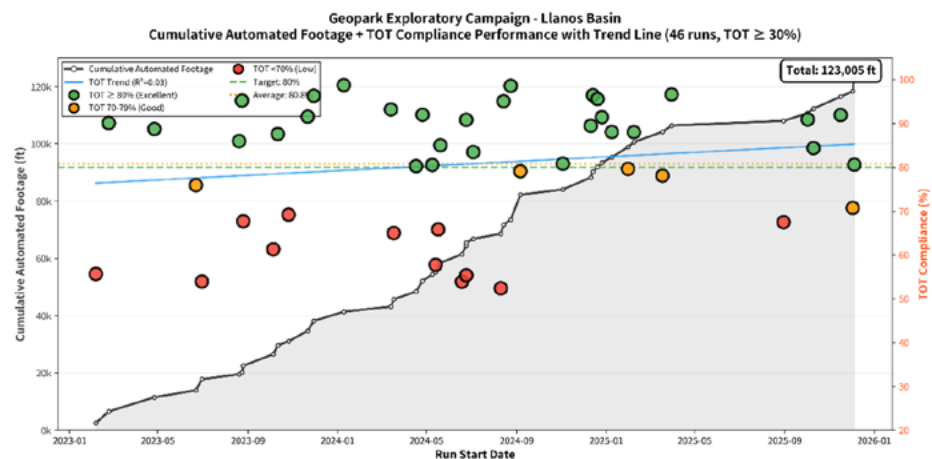


Figura 5. Evolución del porcentaje de automatización de bucle cerrado (Fuente: Los autores)

La percepción íntegra en tiempo real sensores de fondo, herramientas LWD, parámetros de superficie, *surveys* continuos y modelos geológicos. El razonamiento aplica analítica y técnicas de optimización para contrastar lo medido con el plan, evaluar correcciones y estimar riesgos de vibración, torque-arrastre, colisión y presiones anulares. La adaptación ajusta parámetros y comandos al RSS bajo restricciones de *dogleg severity* (DLS), límites mecánicos y seguridad, preservando la intervención humana.

El ciclo PRA se asocia a tres indicadores: confiabilidad (operación sin fallas), repetibilidad (menor variabilidad en ROP, trayectoria y tiempos) y consistencia (posicionamiento sostenido en zona objetivo y revestidor). Con *surveys* de alta resolución y flujos ágiles, la operación converge a curvas tiempo-profundidad más predecibles, con menor exposición a NPT y mejor calidad de construcción.

Resultados en pozos profundos direccionales con automatización y surveys continuos

En una campaña multianual de pozos direccionales profundos se implementó perforación automatizada con RSS inteligentes y *surveys* continuos. El estado mecánico tipo incluyó secciones de 17½–12¼" (superficie), 12¼–14¾" (intermedia) y 8½–12¼" (productora), con BHA ajustados a cada formación.

La introducción de automatización y RSS permitió:

- Incrementar la ROP (Figura 3) intermedia en

aproximadamente un 33 % frente a métodos convencionales, con perfiles más suaves y menos pies en modo orientado.

- Reducir en aproximadamente un 35 % los comandos direccionales (*downlinks*) (*figura 4*), evidenciando mayor coherencia en la ejecución de la trayectoria.
- Alcanzar un 100 % de éxito en 46 corridas con RSS (*Figura 5*), confirmando la confiabilidad del sistema bajo control automatizado.

Los *surveys* continuos fueron determinantes. Las mediciones de inclinación y azimut, con densidad aproximadamente 5 veces superior a los espaciados referenciados, capturaron la microtortuosidad que las estaciones discretas promedian. Las referencias giroscópicas confirmaron precisión equiparable y revelaron DLS de 1 y 7,5 °/100 pies, útiles para modelar torque-arrastre y planear revestimiento.

El impacto operativo directo incluyó:

- Menor tortuosidad y perfil más suave, con una reducción del 31 % en tiempos de corrida de revestimiento.
- Mejor predicción de cargas en *liners* y levantamiento artificial mediante simulaciones de torque-arrastre con geometrías de alta resolución.
- Menos tiempos planos por correcciones tardías y pegas, al habilitar correcciones tempranas según tendencias de curvatura y fricción.

En conjunto, la automatización, los RSS inteligentes y los *survey* continuos mejoraron la consistencia operacional en pozos profundos.

Resultados en campaña horizontal con ADP, motores de alto desempeño y geonavegación avanzada

En una campaña posterior de seis pozos horizontales se aplicó un enfoque más agresivo combinando ADP, RSS con DLS extendido, motores de alto torque y geonavegación por resistividad azimutal profunda. Totalizó 78.643 pies perforados, con un pozo de 14.065 pies MD y sección horizontal de 4.605 pies, marcando referencias

locales en longitud lateral y pies acumulados. (*Figura 6*)

Las funciones se distribuyeron de la siguiente manera: motores de alto torque y caudal en intermedias para maximizar la ROP efectiva, y RSS en curvas y laterales para preservar el control direccional con rotación continua. Los motores perforaron 29.645 pies con una ROP promedio de aproximadamente 194 ft/h y una ROP efectiva de aproximadamente 428 ft/h, sin viajes por falla. Los RSS, con DLS de 6-7 °/100 pies cuando se requería mantuvieron deflexión de 50-60 %, permitiendo curvas más agresivas sin sacrificar calidad.

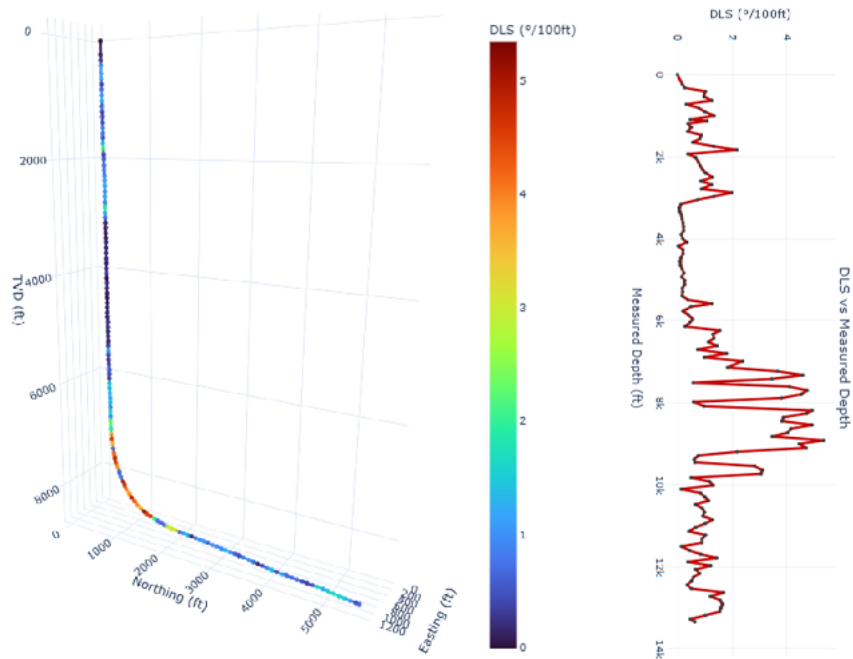


Figura 6. Perfil tipo de pozo horizontal ejecutado en la Cuenca Llanos (Fuente: Los autores)

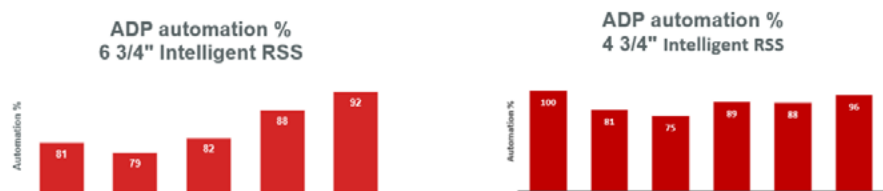


Figura 7. Porcentaje de automatización alcanzado en la horizontalidad (Fuente: Los autores)

La ADP superó el 80 % de automatización en la mayoría de las secciones con RSS, (Figura 7) estandarizando correcciones y reduciendo variabilidad entre turnos y entre pozos del *pad*.

Los *surveys* continuos eliminaron demoras por detención de bombas al inicio de cada parada, con ahorros de hasta 5,29 h en la sección de 8¾” y 1,86 h en la lateral de 6½”, además de aproximadamente 3,5 min menos por conexión.

La geonavegación con resistividad azimuthal profunda, mapeo multicapa e inversión en tiempo real caracterizó contactos de alta resistividad, anisotropía y cambios abruptos de buzamiento. Mantuvo aproximadamente el 94 % de la sección horizontal en ventana objetivo en cinco pozos, anticipó cruces de fallas menores y permitió trayectorias de reconexión. Los aterrizajes acertaron en deltas de aproximadamente 130 pies MD y 10 pies TVD , con control preciso respecto al modelo estructural.

El tiempo de construcción bajó de aproximadamente 27 a 17 días por pozo en el *pad*, sin sacrificar calidad ni objetivos de revestidor. Las corridas de revestimiento se ajustaron entre 30 y 40 h en

la sección más larga durante la construcción de la curva. (Figura 8)

Ventajas del uso de las plataformas autónomas de perforación en la Cuenca de los Llanos

La experiencia combinada permite sintetizar cinco ventajas específicas de las plataformas autónomas de perforación (ADP) en el contexto geológico y operativo de la cuenca:

1. Mayor eficiencia y menores tiempos de entrega. Al coordinar bucle cerrado, *surveys* continuos y motores/RSS de alto desempeño, las ADP elevaron la ROP efectiva y redujeron tiempos planos: hasta un 33 % en intermedias de pozos profundos y aproximadamente 10 días menos por pozo en programas horizontales.
2. Mejor calidad geométrica y corrida de revestidores/*liners*. El *survey* continuo de alta resolución, integrado al bucle de la ADP, reduce tortuosidad e identifica curvaturas que afectan torque-arrastre, fatiga y pega. Asimismo, agiliza las corridas de revestimiento, mejora el diseño de levantamiento artificial

y reduce incertidumbre en completamientos sensibles.

3. Confiabilidad y repetibilidad en alta incertidumbre geológica. El PRA y sus métricas (confiabilidad, repetibilidad, consistencia) documentaron campañas con alto cumplimiento de trayectoria, menos correcciones manuales y sin fallas en herramientas críticas. Clave en los Llanos, donde fallas, canales amalgamados y variaciones estratigráficas generan cambios litológicos en intervalos cortos.
4. Optimización de exposición al yacimiento. En clásticos de alta permeabilidad con fuerte soporte acuífero, el valor del pozo depende del contacto con el objetivo. La geonavegación con inversión multicapa y ADP mantuvo alta exposición en intervalos de mayor calidad, gestionó cruces de fallas con mínima energía y preservó ventanas estrechas en TVD, favoreciendo la producción y retrasando la irrupción de agua.
5. Marco escalable y *rig agnostic* para futuros desarrollos. La autonomía es transferible entre campañas si se preservan tres pilares: datos interoperables de alta calidad, lógica de control basada en métricas de efectividad y flujos organizacionales ágiles. Bajo ello, las ADP son un esquema replicable para expandir la perforación direccional y horizontal en la cuenca, reduciendo barreras de adopción sobre precisión y robustez operacional.

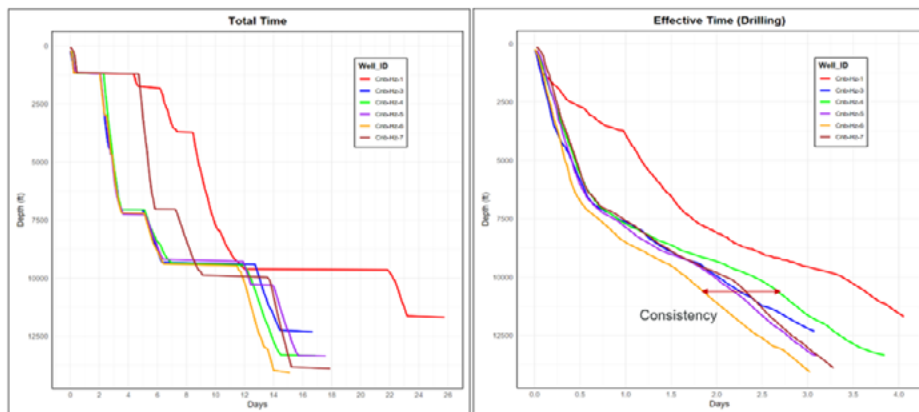


Figura 8. Avance en los pozos horizontales y consistencia en los tiempos alcanzados (Fuente: Los autores)

Referencias bibliográficas

- Oag, A. W., & Williams, M. (2000). *The directional difficulty index: A new approach to performance benchmarking.* In IADC/SPE Drilling Conference. Society of Petroleum Engineers.
- Perdomo, R. A., & Zapata, C. A. (2025). *Quantifying operational effectiveness of autonomous drilling platforms: A systematic approach to defining measures of performance.* Offshore Technology Conference.
- Stockhausen, E. J., & Lesso, W. G. (2003). *Continuous direction and inclination measurements lead to an improvement in wellbore positioning.* SPE/IADC Drilling Conference.
- Wu, H. H. M., Cull, A., Pan, L., Lozinsky, C., Griffing, M., Fan, Y., Duriez, A., & Bittar, M. (2022). *A new generation of LWD geosteering electromagnetic resistivity tool providing multi-layered bed boundary detection, anisotropy determination, and azimuthal resistivity measurements for accurate well placement and formation evaluation.* SPWLA 63rd Annual Logging Symposium.
- Sarquez, C., Clegg, N., Ameneiro, R., Vikhamar, P., & Galdal, E. (2024). *The integration of shallow to ultra-deep LWD data, the key to geosteering and improved reservoir understanding.* SPWLA 65th Annual Logging Symposium.

HALLIBURTON

Halliburton Directorio interactivo CAMPETROL

<https://www.halliburton.com>

NOVATEC
 FLUID SYSTEM S.A.S.



FLOW CONTROL.
 Sistemas Integrales de Dosificación de Químicos

DOSIPOINT.
 Sistemas Portátiles de Dosificación de Químicos

SOLAGER.
 Sistemas Solares de Dosificación de Químicos

Más de 40 años
Flyendo por la eficiencia y sostenibilidad de la industria de petróleo y gas

Diseñamos y fabricamos **sistemas de dosificación de químicos**, ofreciendo **asesoramiento completo en todas las etapas del proyecto**, desde el diseño hasta la puesta en marcha. **Nuestro objetivo es optimizar la inyección de químicos** en procesos relacionados con la exploración, producción, transporte, almacenamiento y refinación del petróleo.

ESCANEA EL QR
 y conoce más de nuestras soluciones confiables para la industria de petróleo y gas



Consulte ahora nuestro

Informe

CAMPETROL

Taladros & Producción

Mayo

2026

Léalo ahora en campetrol.org haciendo

CLIC AQUÍ



CAMPETROL

Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
Petróleo, Gas y Energía

FEPCO consolida su base en Vaca Muerta con tecnología de última generación para completamiento de pozos no convencionales



La empresa metalmecánica FEPCO avanza en su proceso de expansión en Argentina con la consolidación de su base operativa en Neuquén, ubicada en la región de Vaca Muerta, uno de los principales polos de desarrollo de hidrocarburos no convencionales a nivel mundial.

Con más de 40 años de trayectoria en la industria de Oil & Gas, la compañía orienta esta nueva etapa al fortalecimiento de sus capacidades operativas, incorporando equipos especializados y talento técnico para la prestación integral de servicios de pre-frac, fractura hidráulica y post-frac, tanto en campo como en boca de pozo.

En el marco de este crecimiento, FEPCO ha participado en operaciones de fractura hidráulica para Tecpetrol, así como en servicios de pre-frac y post-frac para YPF, cumpliendo con los exigentes estándares técnicos y operativos del sector. La consolidación de esta base operativa permite a la compañía optimizar su capacidad de respuesta frente a las necesidades logísticas y técnicas del desarrollo no convencional en la cuenca neuquina, en un contexto marcado por el dinamismo y la creciente actividad en Vaca Muerta. Esta expansión hace parte de la estrategia de FEPCO de fortalecer su presencia en mercados clave de la región y acompañar el desarrollo

energético mediante soluciones especializadas para operaciones de completamiento de pozos.

Máximos estándares API: PSL, PR y mantenimiento

Todos los equipos de wellhead, frac stack y flowback de FEPCO son diseñados, fabricados y mantenidos bajo los más altos niveles de especificación del estándar API 6A, cubriendo los requerimientos de PSL 3 y PSL 4 (Product Specification Level) y PR2 (Performance Requirement) más exigentes de la industria, con validación a 10.000 psi y 15.000 psi. Cada equipo cuenta con trazabilidad completa de

materiales, ensayos no destructivos (NDT) y documentación de fábrica. Un programa de mantenimiento predictivo con registros por número de serie complementa la operación. Antes de cada trabajo, se ejecuta una prueba hidroestática en locación con testigo, certificado y firma del supervisor de campo, garantizando la integridad del sistema previo al inicio de la fractura.

Simulación CFD aplicada a alta presión

FEPCO incorpora simulaciones de Dinámica de Fluidos Computacional (CFD) en el diseño y validación de manifolds, desander, plug catcher y cuerpos de válvulas sometidos a flujo multifásico de alta velocidad. Estas simulaciones permiten predecir y optimizar patrones de flujo, la distribución de presiones, los gradientes de erosión y las zonas de turbulencia antes del despliegue físico del equipo, reduciendo el riesgo de falla prematura —principal factor de NPT en operaciones de fractura intensiva— y optimizando la selección de trim en función del caudal y la concentración de arena.

Tecnología Zona 0: el personal fuera de la boca de pozo

La filosofía Zona 0 es el eje central de la propuesta de seguridad de FEPCO para operaciones de frac y post-frac. Bajo este concepto, todas las maniobras de apertura, cierre, cambio de estado y verificación de válvulas se ejecutan de forma remota o automatizada, sin que el personal opere físicamente sobre el equipo en condiciones de presión activa.

En las configuraciones de frac stack y pre-frac stack de 10.000 y

15.000 psi, las válvulas de 5-1/8" y 3-1/16" son controladas mediante actuadores hidráulicos y sistemas HPU desde cabina de control. El operador supervisa y activa cada maniobra sin exposición a la boca de pozo, reduciendo drásticamente la probabilidad de accidentes por fallo de sello, golpe de ariete o liberación súbita de presión. La implementación de Zona 0 se alinea con los más altos estándares HSE de las operadoras internacionales activas en Vaca Muerta.

QuickFrac: automatización inteligente del completamiento

Como parte de su estrategia de innovación tecnológica, FEPCO desarrolló QuickFrac, un sistema propietario de automatización integrada que gestiona el proceso de completamiento de pozos de manera eficiente, trazable y segura.

El sistema incorpora apertura y cierre automatizado de válvulas mediante actuadores hidráulicos controlados por HPU e HMI remota, candados digitales de seguridad con interlocks lógicos que previenen secuencias erróneas y aperturas accidentales bajo presión, monitoreo en tiempo real integrado al SCADA, y trazabilidad automática de cada evento para auditoría HSE. Esto se traduce en menor tiempo de maniobra entre etapas, menor fatiga operativa y mayor seguridad para el personal en locación.

La combinación de más de cuatro décadas de experiencia metalmecánica, estándares API de máximo nivel, ingeniería CFD aplicada, innovación tecnológica propia y una filosofía operativa centrada en la integridad de las personas posiciona a FEPCO como

un proveedor técnico de referencia para las operadoras que desarrollan recursos no convencionales en la cuenca neuquina y en la región.



FEPCO Directorio interactivo
CAMPETROL

<https://fepco.com.co>

El compromiso empresarial con sus grupos de interés y el desarrollo territorial



Andrea Cheer
 Directora de Asuntos Corporativos
 Terpel

La dinámica y el crecimiento empresarial, así como su sostenibilidad, dependen de la prosperidad de la población y los territorios. Una empresa es exitosa en la medida en que sus objetivos y acciones, se sintonizan con el interés general, más allá de los resultados operativos y financieros.

Sin ser sustituto del Estado, el sector privado tiene un compromiso con el desarrollo territorial y el bienestar de las personas, a través de su aporte al fortalecimiento del tejido institucional, social y productivo.

La idea de “hacer empresa” a puerta cerrada y de espaldas a la realidad social y económica, además de ser anacrónica, configura una matriz de riesgos para la sostenibilidad misma de cualquier actividad productiva. De ahí la importancia de considerar los impactos sociales y ambientales, así como la ética y los criterios de ciudadanía corporativa, en el



Carlos Saavedra
 Jefe de Asuntos Públicos y Relaciónamiento Institucional
 Terpel

proceso de toma de decisiones del negocio.

A partir de esta comprensión, emerge un reto adicional para las empresas de cualquier tamaño y sector: desarrollar mecanismos y canales de comunicación con sus grupos de interés. Además de las consideraciones reputacionales, el desarrollo de esos canales, representa una oportunidad para construir relaciones de confianza con sus audiencias y para encontrar oportunidades de creación de valor.

Precisamente, en el caso de las empresas del sector de hidrocarburos, una de sus principales tareas es el relacionamiento con sus grupos de interés locales: institucionalidad, proveedores locales, trabajadores, comunidades, entre otros.

Dicho relacionamiento debe ir más allá de la visión operativa, toda vez que con cada decisión

de negocio se incide en la vida de las personas y en el entorno; incluso, estas decisiones moldean la cultura y definen el marco de relacionamiento de largo plazo.

Un relacionamiento con enfoque de sostenibilidad implica construir escenarios permanentes de diálogo social e institucional (Estado, sociedad y empresas), lo que permite una comunicación fluida, la superación de diferencias y la construcción de acuerdos soportados en la legalidad y la transparencia.

Aunque parezca sencillo, se necesita olfato, sensibilidad y una conexión creativa y cercana entre la compañía y sus vecinos que trascienda los marcos regulatorios. Implica una disposición al diálogo, una escucha activa, apertura y voluntad genuina para concretar acuerdos y solucionar situaciones complejas cuyo resultado sea un “gana-gana” para los implicados y no, un marcador entre vencedores y vencidos.

En ese contexto, Terpel tiene un compromiso con el desarrollo sostenible y sus grupos de interés, siendo Aliado País y un Buen Vecino, lo que va más allá de una simple declaración de intenciones y se concreta en conductas y acciones específicas como: ser respetuosos y solidarios; conocer y entender el entorno y a las personas que lo habitan; mantener una comunicación abierta y transparente; cumplir lo que prometemos; conocer los impactos de nuestra operación y asumirlos.

“ **Ser Aliado País y Buenos Vecinos nos permite ocupar un lugar en el corazón de las personas cercanas a nuestra operación, al tiempo que construimos valor económico y social para todos nuestros grupos de interés.** ”

Incluso en escenarios de conflictividad, al tiempo que rechazamos toda forma de presión a través de las vías de hecho, consideramos que el diálogo, acompañado por la institucionalidad, es el único mecanismo sostenible y legítimo para la construcción de relaciones de confianza con los diferentes grupos de interés.

En Terpel contamos con políticas, procedimientos y lineamientos que orientan de manera integral nuestro relacionamiento con las comunidades, las autoridades locales, las organizaciones sociales y demás grupos de interés. Este marco establece principios claros de actuación, promueve una gestión social responsable y asegura la coherencia entre nuestras operaciones, nuestro propósito corporativo y el respeto de los derechos humanos.

- La **Política de Asuntos Corporativos** define los lineamientos generales para el relacionamiento institucional y comunitario, la inversión social, así como los principios que orientan el diálogo, la gestión de impactos sociales y la articulación con actores del entorno. Esta política establece el compromiso de la Organización con una actuación transparente, ética y alineada con las expectativas de los grupos de interés.

- La **Política de Buen Vecino** orienta el relacionamiento con las comunidades ubicadas en las zonas de influencia directa de nuestras operaciones. Promovemos la construcción de relaciones basadas en el respeto, la confianza y la convivencia armónica, así como la identificación, prevención y gestión de posibles impactos sociales asociados a la operación.

- La **Política de Derechos Humanos** orienta nuestra actuación frente al respeto, la promoción y la prevención de vulneraciones de los derechos humanos en el desarrollo de nuestras operaciones y en la relación con terceros. Esta política es un pilar transversal del relacionamiento con comunidades, al establecer principios de debida diligencia, no discriminación, inclusión y respeto por la dignidad de las personas.

- El **Protocolo de Relacionamiento con las Comunidades** establece los procedimientos para el diálogo, la interacción y la atención de inquietudes de las comunidades. Este protocolo define los canales, responsables y mecanismos de seguimiento que permiten una gestión ordenada, oportuna y consistente del relacionamiento

comunitario, así como la atención de peticiones, quejas, reclamos y sugerencias (PQR)

- Adicionalmente, el **Código de Conducta de Proveedores y Contratistas**, en su capítulo ASG, establece los estándares éticos, sociales y de Derechos Humanos que deben cumplir los aliados de la Organización. Este instrumento refuerza nuestro compromiso con una cadena de suministro responsable y con la prevención de riesgos sociales y de derechos humanos que puedan derivarse de la gestión de terceros.

Estas políticas, procedimientos y lineamientos proporcionan un marco sólido para la gestión del relacionamiento y el desarrollo de comunidades, y permiten a la Organización actuar de manera preventiva y alineada con las mejores prácticas en sostenibilidad y responsabilidad social. Además, aplican también a socios comerciales, incluyendo contratistas, subcontratistas y otros aliados, asegurando la implementación transversal en toda la cadena de valor.

Ser Aliado País y Buenos Vecinos nos permite ocupar un lugar en el corazón de las personas cercanas a nuestra operación, al tiempo que construimos valor económico y social para todos nuestros grupos de interés.



Construir ecosistemas de sostenibilidad: del accionar individual al colectivo para abordar retos comunes en el sector Oil & Gas



Por: Consejo Colombiano de Seguridad

El Informe de Riesgos Globales 2026 del Foro Económico Mundial —que este año recogió las opiniones de más de 1.300 expertos de todo el mundo para analizar los riesgos globales a corto, mediano y largo plazo— señala que la confrontación geo-económica es la mayor preocupación mundial en la actualidad.

Según el informe, las grandes potencias están priorizando cada vez más sus intereses nacionales sobre la acción colectiva, lo que puede poner en jaque la capacidad de la cooperación internacional para encarar desafíos comunes a toda la humanidad, como lo son el cambio climático, la transición energética, la estabilidad económica y la prosperidad social.

En paralelo, un análisis de S&P Global sobre las 10 diez principales tendencias de sostenibilidad para tener en cuenta en 2026, advierte que “las persistentes tensiones comerciales y el proteccionismo, sumados a un menor interés por apoyar la sostenibilidad mediante políticas públicas, provocarán que los riesgos de la cadena de suministro relacionados con el clima y la sostenibilidad reciban menos atención”.

En este contexto turbulento y fragmentado, el sector privado tiene la oportunidad —y la responsabilidad— de actuar para contrarrestar esa lógica de división y aislamiento. Se trata de superar la gestión individual de sus operaciones y esfuerzos en materia de gestión sostenible para avanzar hacia esquemas de cooperación y colaboración estratégica a lo largo de las cadenas de valor.

“El desafío para los líderes empresariales hoy no es solo gestionar su organización, sino liderar el ecosistema de sostenibilidad en los territorios en los que operan. Esto implica un cambio radical: mover el foco de la competencia feroz a la colaboración sistémica”, explica Nicolás González, director de sostenibilidad del Consejo Colombiano de Seguridad (CCS).

En el sector Oil & Gas, este reto es particularmente crítico debido a la alta complejidad logística de sus procesos productivos, la interacción de múltiples y diversos actores en zonas alejadas o remotas, los riesgos operativos propios de la actividad extractiva y la necesidad de conciliar los objetivos ambientales con la continuidad del suministro energético en el corto y mediano plazo.

Si bien las grandes compañías han desarrollado ingentes esfuerzos para garantizar la seguridad de las operaciones, reducir y remediar el impacto ambiental, respetar los derechos humanos y laborales e invertir en el desarrollo económico

y social de las comunidades aledañas, en muchos casos, las iniciativas terminan quedando aisladas o desarticuladas, ya que las empresas suelen actuar de manera individual en sus áreas de influencia, lo que genera duplicidad de acciones, limita el aprendizaje compartido, reduce la eficiencia y la focalización de los recursos y resta alcance al impacto esperado.

Entre tanto, la magnitud de los desafíos actuales propios del sector, como la transición energética justa, la reducción de las emisiones, la mitigación del cambio climático, la incorporación de tecnologías más limpias de extracción, procesamiento y distribución, el fortalecimiento de la seguridad industrial, la trazabilidad de las condiciones laborales, la gestión de conflictos territoriales, la conservación de recursos naturales y la protección de la biodiversidad y la lucha contra la corrupción, entre otros, demandan un trabajo más articulado y cooperativo entre todos los actores del ecosistema empresarial, así como de las agremiaciones, los gobiernos y la academia.

Así las cosas, “ya no basta con que las empresas de este sector y todas las demás industrias tengan un modelo de sostenibilidad corporativo si la gestión de riesgos y oportunidades ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) no logra permear sus cadenas de suministro. Extender la conducta empresarial responsable más allá de sus operaciones directas es una necesidad creciente para las empresas de hoy”, advierte Adriana

Solano Luque, Prsidente Ejecutiva Consejo Colombiano de Seguridad (CCS).

Por eso, el nuevo enfoque de la gestión sostenible es optar por la colaboración estratégica, incluso, en medio de la competencia.

¿Cómo lograrlo?

Mapeo de riesgos o vulnerabilidades en la cadena de valor. Se requiere identificar, caracterizar y conocer en profundidad las prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) de proveedores, contratistas, subcontratistas y socios comerciales, tanto aguas arriba como aguas abajo de la operación. Este mapeo permite evidenciar en qué puntos se encuentran las amenazas, para transformarlas en oportunidades de fortalecimiento, desarrollo de capacidades, transferencia de conocimientos entre grandes compañías y mipymes y aplicación de políticas de conducta empresarial responsable y ética. La brecha de conocimiento en este sentido sigue siendo alta, mientras que la regulación en debida diligencia empresarial es cada vez más robusta.

Es imperativo trascender el mero cumplimiento documental de requisitos, políticas y procedimientos, para empezar a construir relaciones más cercanas de acompañamiento en el desempeño ASG, apoyándose, a su vez, en la implementación de procesos de auditoría, seguimiento y evaluación.

Desarrollo de iniciativas conjuntas que eleven los estándares de sostenibilidad en cada eslabón de la cadena productiva. Durante su discurso en la 56.ª reunión anual del

Foro Económico Mundial celebrada en enero pasado en Davos, Suiza, Mark Carney, primer ministro de Canadá señaló que “para afrontar los problemas globales, debemos buscar geometrías variables. En otras palabras, diferentes coaliciones para diferentes retos basados en valores comunes (...). Se trata de construir coaliciones que funcionen, tema por tema, con socios que compartan suficientes puntos en común para actuar conjuntamente”.

Para una compañía del sector Oil & Gas esto significa, por ejemplo, trabajar de la mano con sus socios comerciales para medir, monitorear y reducir la huella de carbono en su alcance 3; crear centros de entrenamiento compartidos en seguridad y salud en el trabajo, alinear estándares ASG para contratistas y proveedores o articularse con sus competidores

y/o agremiaciones para desarrollar iniciativas sectoriales de sostenibilidad.

Construcción de ecosistemas de sostenibilidad. Se trata de pasar del accionar individual al colectivo, de la mirada del “yo organización” al “nosotros sociedad”. Esto implica una visión sistémica del entorno y de las oportunidades de colaboración que allí se encuentran con los demás actores del sector público, sector privado, la academia y la sociedad civil en aras de sumar esfuerzos, escalar proyectos, optimizar recursos técnicos, humanos y financieros y amplificar el impacto. Solo así será posible generar soluciones frente a desafíos comunes más integrales, resilientes y sostenibles en el tiempo, en una lógica en la que el planeta, la economía y la sociedad ganan.



Mark Carney, Primer Ministro Canadiense
Fotografía tomada de Foro Económico Mundial



Familia Sampayo Castro

Canta Gallo, Bolívar



Familia Pimienta Cuesta

Barrancabermeja, Santander



Familia Nieto Arias

Canta Gallo, Bolívar



Familia Llorente Uribe

Barrancabermeja, Santander



Familia Salazar Cadena

Barrancabermeja, Santander



Familia Restrepo Pinzón

Barrancabermeja, Santander



Familia Peláez Mejía

Barrancabermeja, Santander



Familia Bastillas Niño

Barrancabermeja, Santander

Torneo
invitacional de
Golf 2026
Petróleo,
Gas y
Energía
CON UN PROPÓSITO
SOSTENIBLE

30 JULIO
2026
6:00 A.M.

CLUB LOS LAGARTOS
Campo: David Gutiérrez
Calle 116#72A-80, Bogotá

AYÚDANOS A CUMPLIR LOS SUEÑOS DE
MÁS FAMILIAS COLOMBIANAS
Gracias a los Aportes
Voluntarios

De nuestros afiliados y aliados, hemos logrado la construcción de **ocho (8) nuevas viviendas**, brindando así **más hogares dignos a familias en Barrancabermeja y Cantagallo.**

Para el año 2026, ampliamos la meta de hacer **realidad los sueños** de más familias. Confiamos en que con su apoyo podremos alcanzar este objetivo juntos.

SÍGUENOS

FEPCO

FEPCO_oficial

FEPCO

FEPCO

EFICIENCIA QUE IMPULSA CADA OPERACIÓN

Somos una empresa metalmecánica multilatina con más de 40 años de experiencia, especializada en la fabricación, instalación y reparación de árboles de producción y cabezales. Nuestro conocimiento técnico, sumado a un equipo altamente calificado, nos permite ofrecer soluciones confiables y eficientes para la industria energética, acompañando a nuestros clientes en cada etapa de sus operaciones.



WWW.FEPCO.COM.CO

Segunda Rueda de Relacionamiento 2026

Martes
25
agosto
2026

Hora:
8:00 a.m. - 5:00 p.m.

Lugar:
Club El Nogal
Salón Buenos Aires

Más información:



Luis Miguel Nieto
Coordinador de Gestión
317 646 7184
gestion@campetrol.org



Maximizando el desempeño de sus
activos *de manera segura, siempre.*


OPERACIONES
SEGURAS


EJECUCIÓN
CONFIABLE


DESEMPEÑO
INTELIGENTE


GESTIÓN

EJECUCIÓN

ASESORÍA

WWW.MAGNEXGROUP.COM

 Magnex

 @magnexgrouplatam



Fire Work Wear: una nueva manera de entender la seguridad industrial en LATAM



Andrea Marcela Maestre
Coordinadora de Comunicaciones
Fire Work Wear

La seguridad industrial más allá del cumplimiento

En sectores como petróleo, gas y energía, la seguridad industrial ha dejado de ser únicamente un componente normativo dentro de la operación.

La evolución de las condiciones de trabajo, la complejidad técnica de los procesos y la exposición constante a entornos de alto riesgo han impulsado una transformación en la manera de entender la protección de las personas.

Hoy, conceptos como confort, desempeño, resistencia especializada y adaptación a condiciones extremas forman parte de una conversación que antes se limitaba al cumplimiento básico de requisitos.

Es así como la dotación técnica altamente especializada ya no se percibe únicamente como un elemento de uso obligatorio, sino como una herramienta que puede

influir directamente en la seguridad, la confianza y la capacidad operativa de los trabajadores, de acuerdo con visiones recogidas desde compañías especializadas del sector.

“Hoy las empresas entienden cada vez más que la seguridad industrial no puede verse únicamente desde el costo, sino desde la capacidad real de proteger a las personas en entornos de riesgo”, señaló Alan Campos, director comercial LATAM de Fire Work Wear.

En este escenario, la industria ha comenzado a priorizar soluciones que integren tecnología, diseño y funcionalidad, alineadas con las nuevas exigencias operativas en América Latina.

“La evolución del sector ha llevado a que las compañías busquen soluciones más especializadas, donde la protección, el confort y el desempeño operativo hacen parte de una misma conversación”, afirmó Campos.

Origen de una visión enfocada en la protección

Una de estas iniciativas nació en junio de 2020, en medio de un contexto global marcado por la incertidumbre operativa y los cambios acelerados en distintos sectores productivos. Desde sus inicios, el enfoque estuvo orientado a comprender las necesidades reales de protección en labores de alta exigencia.

De acuerdo con Lida Paola Trujillo y Natalia Trujillo, cofundadoras

de la compañía, el propósito era diferenciarse de la indumentaria tradicional mediante una visión técnica y especializada.

“Buscábamos diferenciarnos de la indumentaria tradicional y comprender las necesidades de profesiones más exigentes, que requerían mayor nivel de protección”, explicaron.

La idea surgió a partir de un proceso de exploración técnica que llevó a investigar tecnologías utilizadas en escenarios de protección avanzada.

“Estábamos en una biblioteca y vimos un video que nos cambió todo: era tecnología parecida a la utilizada por quienes se protegen en la Fórmula 1. Empezamos a consultar en laboratorios y con entidades de respaldo técnico para comprender cómo elaborar este tipo de prendas”, detallaron.

A partir de ese momento, el diseño y la tecnología se consolidaron como elementos centrales dentro del desarrollo de la compañía. El objetivo no solo estaba relacionado con resistencia o durabilidad, sino también con el confort y la experiencia del usuario en condiciones exigentes.

“Para nosotras, el diseño ha sido indispensable. Siempre buscamos el confort en el usuario, pero también entender las tecnologías con las que fabricamos”, indicaron.

Una evolución impulsada por nuevas exigencias

La transformación de la seguridad industrial también ha estado

relacionada con una mayor conciencia empresarial sobre la protección del talento humano y la sostenibilidad operativa.

En los últimos años, la industria ha comenzado a exigir soluciones más especializadas, capaces de responder no solo a riesgos técnicos, sino también a variables asociadas al desempeño físico, la adaptación climática y la continuidad de la operación.

Según experiencias recogidas desde compañías especializadas del sector, esta evolución ha modificado la manera en que se diseñan y desarrollan las prendas de protección.

“Antes el mercado se fijaba principalmente en la resistencia y duración de las prendas. Ahora también exige confort para labores de alta exigencia y adaptación a diferentes condiciones climáticas”, explicó Lida Paola Trujillo.

Esta transición ha impulsado el desarrollo de soluciones más integrales, donde la protección se complementa con criterios de movilidad, ergonomía y sostenibilidad.

Asimismo, se han incorporado procesos de investigación y desarrollo enfocados en mejorar capacidades técnicas y elevar los estándares de protección en la región.

“Estamos adquiriendo tecnología comparable con la utilizada en trajes de bomberos de nivel internacional, lo que aumenta el nivel y compromiso de protección en la industria”, señaló Natalia Trujillo.

Protección, sostenibilidad y visión de futuro

Uno de los aspectos que más ha evolucionado dentro de la seguridad industrial es la relación entre protección y sostenibilidad.

En este sentido, la conversación ya no se limita únicamente a la resistencia de los materiales o a la vida útil de una prenda, sino también a la manera en que las compañías optimizan procesos, reducen impactos y construyen soluciones más eficientes.

Desde esta perspectiva, la sostenibilidad forma parte de la evolución natural del sector.

“No podemos dejar de lado la sostenibilidad. No hay futuro ni portafolio si no pensamos diferente y nos adaptamos a un mundo cambiante”, afirmó Lida Paola Trujillo.

El fortalecimiento técnico de la industria en América Latina dependerá cada vez más de la capacidad de integrar innovación, conocimiento especializado y adaptación a nuevos escenarios operativos.

En ese contexto, el portafolio deja de entenderse únicamente como una oferta de productos y pasa a incluir acompañamiento técnico, experiencia y capacidades de respuesta frente a riesgos cada vez más complejos.

Una transformación en la manera de entender la seguridad industrial

La evolución de este tipo de iniciativas refleja una dinámica más amplia dentro de la industria energética y de alto riesgo en América Latina. Lo que se observa

no es únicamente el crecimiento de compañías especializadas, sino una transformación en la forma en que la seguridad industrial comienza a ser entendida dentro de las organizaciones.

Ya no como un requisito más dentro de la operación, sino como un acompañamiento que define qué tan protegidas están las personas y qué tan preparada está una operación para responder a escenarios críticos.

En un entorno donde la continuidad operativa depende cada vez más del conocimiento técnico, la prevención y la protección efectiva del talento humano, la seguridad industrial se ha vuelto un componente cada vez más estratégico para el desarrollo sostenible de la industria.

Referencias bibliográficas

- Campos, A. (2026). *Entrevista sobre dinámicas del sector de dotación técnica altamente especializada en LATAM [Entrevista personal]*.
- Trujillo, L. P., & Trujillo, N. (2026). *Entrevista sobre innovación, protección industrial y evolución técnica [Entrevista personal]*.



Fire Work Wear Directorio interactivo CAMPETROL

<https://fireworkwear.com>

Una historia de principios firmes: INEMEC, hacerlo bien desde el inicio



Dorian Celis y William Sarmiento, Fundadores INEMEC
 Fotografía de INEMEC

en ese momento acceso a un capital importante– y más bien escasos de tiempo –estaban sacando adelante sus títulos profesionales en ingeniería electromecánica–, fundaron INEMEC S.A.S.

De aquellos tiempos William recuerda la metáfora que a manera de consejo y en clave de interrogante le planteó el gerente de un banco que autorizó uno de los primeros préstamos que recibió la compañía: ¿INEMEC es hijo de ustedes o ustedes son hijos de INEMEC? Es decir, ¿la intención de los socios era brindarle a la empresa todas las condiciones posibles para que creciera de manera sólida, o simplemente convertirla en una vaca fácil de ordeñar? Y si bien nunca dudaron cuál era la respuesta, la pregunta sigue viva y como parte de esa batería de premisas –propias y ajenas– que hablan de la importancia de la verdad en la vida personal y en el trabajo, del valor para negarse a decir o hacer algo que va en contravía de nuestros principios.

Así que desde un comienzo quisieron construir, no un negocio, sino una sociedad que si bien tenía el propósito de generar un ingreso (el primer sueldo que se pusieron como independientes fue de medio salario mínimo de la época), también contara desde el principio con el potencial para involucrar más adelante a otros con quienes tendrían la oportunidad de crecer. Porque en sus inicios los únicos eran William (actual gerente general) y Dorain (gerente portafolio, servicios y proyectos) y ellos mismos asumieron la ejecución en campo

Una charla con los fundadores de INEMEC S.A.S., que desde sus orígenes en 1997 han sido fieles a unas cuantas certezas que han orientado el empeño de ambos en crear un capital humano, sólido en valores, como la base de la organización.

“La verdad, que muchas veces a unos les gusta y a otros les

tecnólogos en electromecánica que no pasaban de los 30 años, con una corta pero valiosa trayectoria que había empezado a comienzos de la década de 1990 en Ecopetrol, en cuyos campamentos se conocieron. Se hicieron amigos, trabajaron juntos y más o menos al mismo tiempo quedaron sin empleo. Entonces, a punta de decisión –ninguno de los dos tenía

de los primeros contratos que les adjudicaron, hasta que poco a poco empezaron a vincular personal suficiente y calificado. Haber realizado con sus propias manos todas y cada una de las tareas técnicas y administrativas –“ambos trasnochábamos y respondíamos para que las cosas quedaran bien”, dice Dorain–, les permitió hacer de INEMEC una compañía seria, adjetivo que explican con palabras como puntualidad, calidad, respeto.

decisivos en la consecución de un volumen interesante de contratos adjudicados a la compañía en 1999, cuando el Gobierno nacional de la época –recuerda Dorain– determinó que cualquier empresa que quisiera licitar con el Estado debía encontrarse a paz y salvo con la DIAN. INEMEC era una de las empresas locales de Sabana de Torres que cumplía ese requisito, lo que terminó de abrirle las puertas de Ecopetrol.

de INEMEC la mayor importancia en aspectos como el equilibrio entre el horario destinado al trabajo y el horario destinado a la atención de los asuntos domésticos y al descanso.

De ahí la impronta que la compañía dejó en Sabana de Torres, donde aún le preguntan a Dorain cuándo va a regresar INEMEC, pues la sede administrativa está hoy en Bogotá, desde donde coordina proyectos en Santander, Arauca, Antioquia, Cundinamarca, Guajira, Boyacá, Bolívar, Atlántico.

“ (...) el PLAN 100 A (...) busca, entre otras cosas, sentar las bases de un gobierno corporativo que permita a INEMEC navegar en el futuro sin depender de la presencia de sus fundadores y aprovechando el talento humano de sus hombres y mujeres.

Ese camino que está a punto de completar 30 años tiene al menos tres hitos significativos: la adjudicación en 2004 a INEMEC del primer contrato por un millón de dólares, los trabajos de operación y mantenimiento a las cerca de 900 unidades de bombeo para Oxy de Colombia, entre 2008 y 2018, y el relacionamiento que partir de 2015 INEMEC entabló en Bogotá con grandes actores del sector de los hidrocarburos, con los cuales no solo era posible formalizar consorcios, sino que también contribuyeron a ensanchar los horizontes internacionales de la empresa.

Otro momento que puso a prueba a INEMEC fue la pandemia, que condujo a la compañía al dilema de, o bien despedir a la mitad de los empleados, o bien bajar un cincuenta por ciento los sueldos de todos, empezando por los de los socios fundadores. Tras una deliberación en la que de una u otra forma participó el pleno de la empresa, se optó por la segunda alternativa. Poco a poco, a medida que los ingresos regresaron, los sueldos también volvieron a su nivel inicial, en una experiencia que sacó a la luz lo mejor de la compañía.

Puntualidad en el pago de la nómina, cosa que no era lo corriente en una localidad como Sabana de Torres (Santander), donde INEMEC dio sus primeros pasos; calidad en el servicio y en los resultados que el cliente esperaba; respeto a los trabajadores, proveedores, autoridades, entre otros. En el conjunto de valores corporativos de la empresa la honestidad y la confianza ocupan igualmente un lugar central. “Se trata –explica William– de hacer las cosas bien desde un comienzo para que duren mucho tiempo”.

Todo aquello contribuyó en no poca medida a que INEMEC se levantara sobre pilares firmes, definitivos al momento de sortear las adversidades propias de una situación de orden público tan compleja como la que atravesaron muchas regiones del país a finales de los años noventa. También resultaron

Del primer millón a los rigores de la pandemia

Y al tiempo con el crecimiento de INEMEC tuvieron lugar sus matrimonios y el nacimiento de sus hogares. William y Dorain se casaron con Laura y Yennith, dos universitarias que como practicantes de ingeniería industrial llegaron a la empresa, donde en esos años de cambio de siglo montaron los primeros procesos de certificación. Cada pareja tiene tres hijos y de una u otra manera la formación de sus familias se ha reflejado en el fortalecimiento de la compañía, y viceversa. “Usted es exitoso si logra una familia exitosa”, dice William, cuya fe católica lo llevó, junto con Dorain, a entender que el centro de INEMEC debe ser la persona y que la empresa, como la familia, debe fundarse en valores humanos que generan tejido social. Por eso ambos socios confieren a los hogares de los 830 empleados

Ese sentido de justicia también está presente en los procesos de búsqueda y selección de personal, así como en la participación de INEMEC en las licitaciones. La persona que aspira a un cargo debe seguir un proceso que la evalúa con criterios objetivos y meritocráticos, en el que las “palancas” no funcionan. La empresa compete en franca lid por los contratos que ofrece el mercado, con lealtad frente a sus pares y absoluta transparencia.

Cuando William vuelve la vista atrás, comenta que quizás INEMEC hubiese podido crecer de manera más rápida a lo largo de estos años. Pero de inmediato se queda reflexionando y agrega que el paso a paso de la compañía ha sido, justamente, el reflejo de una actitud prudente y responsable “Es que hacer las cosas bien vale la pena”. Al fin y al cabo, no han faltado los retos, entre los que Dorain menciona

la volatilidad del sector energético, los cambios regulatorios por parte del Estado, y la impredecibilidad del clima.

En cualquier caso, saben que INEMEC no solo es fruto de la experiencia acumulada, del acervo de conocimiento al que contribuyen a diario todos los empleados de la empresa, sino también de un sistema de valores asimilado por cada uno de ellos para ponerlo en práctica en la jornada. Allí también están las claves para continuar hacia adelante, valiéndose de herramientas como el PLAN 100 A. Este busca, entre otras cosas, sentar las bases de un gobierno corporativo que permita a INEMEC navegar en el futuro sin depender de la presencia de sus fundadores y aprovechando el talento humano de sus hombres y mujeres, talento que la compañía incentiva desde que se vinculan.

Sin importar cuánto tiempo la persona haga parte de INEMEC, saben que las condiciones al interior de la empresa están dadas para que la experiencia vaya más allá de lo puramente laboral. “Quien pasa por INEMEC –dice otra de esas máximas que son para William como luces en la travesía– debe salir transformado de la compañía”.



**INEMEC Directorio
interactivo CAMPETROL**

<https://inemec.com>

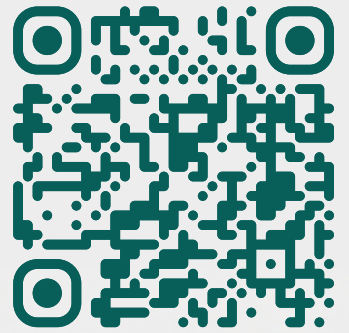


**Equipo de trabajo INEMEC
Fotografía de INEMEC**

¡NUEVO!

Directorio Interactivo

- + Megamenú con 8 categorías y 50 subcategorías
- + 1.900+ bienes y servicios basados en UNSPSC
- + Perfiles empresariales más completos
- + Experiencia, proyectos y certificaciones verificables
- + Navegación ágil y diseño intuitivo



Conozca a

NUESTROS AFILIADOS

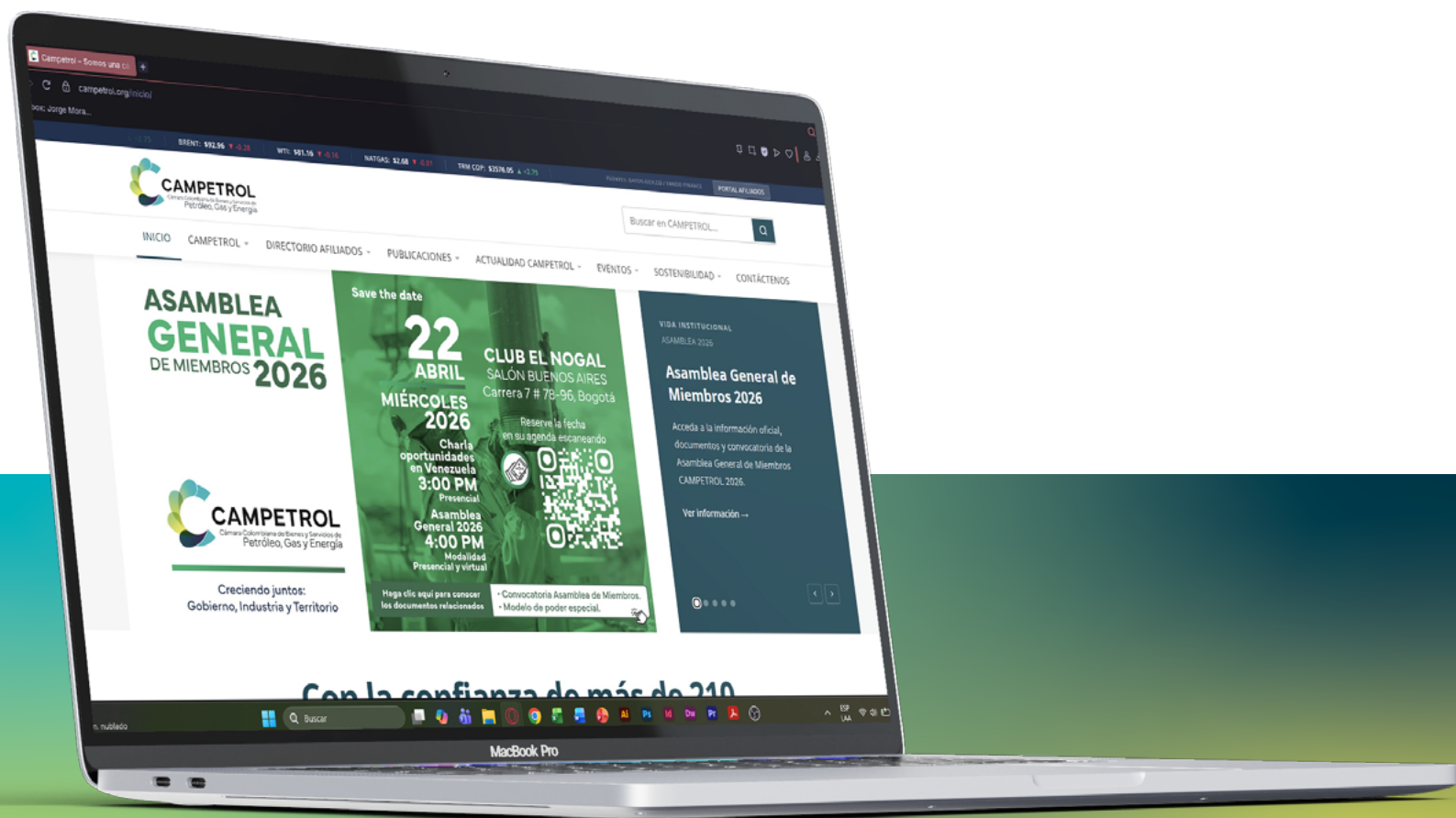




CAMPETROL .org

Renovamos nuestra página web,
visítela ahora en

campetrol.org



NUESTROS COMITÉS



Haga parte de los
comités exclusivos para
nuestros afiliados

Comercio Exterior

Dirigido por: **Daniel Vargas**
comercial@campetrol.org

Comunicaciones

Dirigido por: **Ángela Hernández**
comunicaciones@campetrol.org

Sostenibilidad

Dirigido por: **Daniel Manosalva**
sostenibilidad@campetrol.org

Entorno

Dirigido por: **Daniel Buitrago**
entorno@campetrol.org

HSE

Dirigido por: **Daniel Buitrago**
entorno@campetrol.org

Seguridad

Dirigido por: **Daniel Buitrago**
entorno@campetrol.org

Taladros

Dirigido por: **Patricia Romero**
ltecnico@campetrol.org

Técnico

Dirigido por: **Marcos Vela**
ltecnico2@campetrol.org

Jurídico

Dirigido por: **Claudia Margarita Vergara**
juridico@campetrol.org

Transparencia

Dirigido por: **Claudia Margarita Vergara**
juridico@campetrol.org

Ética

Dirigido por: **Marcela Fajardo**
dasuntospublicos@campetrol.org

Gestión Humana

Dirigido por: **Ariel Suárez**
cfinanciero@campetrol.org

Financiero

Dirigido por: **Ariel Suárez**
cfinanciero@campetrol.org

¿Conoces compañías que podrían beneficiarse con nuestros servicios?

Invítalos a afiliarse a



CAMPETROL

Cámara Colombiana de Bienes y Servicios de
Petróleo, Gas y Energía



Para mayor información o
RECOMENDAR UNA COMPAÑÍA
escanea el código **QR** o comunícate
con Daniel Vargas al correo:
comercial@campetrol.org

RELACIONAMIENTO | OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
VISIBILIDAD | RUEDAS DE NEGOCIOS | PROMOCIÓN
CRECIMIENTO EMPRESARIAL | CONTACTOS COMERCIALES | EVENTOS
PUBLICACIONES | ASESORÍAS | ACOMPAÑAMIENTO