

Hay 22 empresas listas para buscar y producir crudo

La ANH habilitó a las petroleras que participarán en el proceso permanente, para darle más impulso a la industria colombiana de los hidrocarburos.

- FACEBOOK
- EMAIL
- TWITTER
- LINKED IN
- GOOGLE PLUS
- GUARDAR



La ANH estima que en los 20 bloques hay reservas de 1.000 millones de barriles. ANH

POR: PORTAFOLIO | MARZO 26 DE 2019 - 10:25 AM

Luego de que en cinco años y un mes el país no entregara un solo bloque petrolero nuevo para su desarrollo, **22 empresas serán las encargadas de un boom en esta industria, ya que confirmaron su interés ante la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) para explorar y producir petróleo y gas.**

De acuerdo a la lista definitiva de compañías petroleras habilitadas que quieren participar en el Proceso Permanente de Asignación de Áreas (Ppaa) que supervisa la citada entidad, este número de empresas competirán por hacerse a 18 bloques onshore y dos offshore, los cuales completan en total 1.418.000 hectáreas de superficie.

"Las petroleras interesadas han identificado y señalado las áreas que pretenden desarrollar. A partir de esta información la Agencia seguirá la fase para el Depósito de Ofertas que está programado para el próximo martes 4 de junio, y posteriormente, el 25 del mismo mes se realizará el Depósito de Contratación", explicó Luis Miguel Morelli, presidente de la ANH.

[Leer: Chevron, con la mayor tajada en actividad 'offshore' del país]

Del total de empresas petroleras habilitadas para el Ppaa, 14 expresaron su interés para operar solo en el onshore, así como dos en el offshore. **Además, cinco buscarán realizar la tarea tanto en costa adentro, como costa afuera de forma simultánea.**

Cabe anotar, que los 20 bloques nuevos a desarrollar, tienen como valor agregado que cada uno ya surtió su respectivo Proceso de Coordinación y Concurrencia, como iniciativa propia de la ANH.

Así mismo, las áreas offshore están ubicadas en las cuencas Guajira y Sinú, y las onshore, 13 áreas están localizadas en la cuenca Llanos Orientales, dos en el Valle Superior del Magdalena, dos en el Valle Medio del Magdalena y una en el Valle Inferior del Magdalena.

[Leer: Dos nuevos contratos mueven la mano en lánas 'offshore']

Morelli recalcó que, como los 20 bloques presentaron al momento de la oferta una ficha con una completa información técnica, social y ambiental, esto ayudó a que el proceso tuviera más celeridad.

El presidente de la ANH indicó que la firma de los contratos de las empresas que se queden definitivamente con los bloques para su desarrollo se realizará después de la primera quincena de julio próximo, y que la entrega de los mismos está programada para agosto.

Además, subrayó que con esta nueva etapa en la operación petrolera del país, se espera un monto de inversión superior a los US\$1.500 millones, que se sumarán a los otros US\$1.500 millones representados en los nueve contratos de la operación offshore en aguas del Mar Caribe.

[Leer: ANH y Shell firman contratos de exploración costa afuera]

CON LA PUERTA ABIERTA PARA EL DESARROLLO

De acuerdo a la lista definitiva de habilitados que participan en el Ppaa, la cuenca con el mayor número de empresas interesadas para el desarrollo es la de Llanos Orientales con 17 petroleras, y en las cuencas del Valle de Magdalena (Superior, Medio e Inferior) hay interés por parte de 18 compañías. **Para los dos cuencas en el offshore, hay seis organizaciones en el partido.**

De igual manera, de las 22 compañías, la mayoría ya presentan operación en Colombia, como **Ecopetrol**, Occidental (Oxy), Pares, Gran Tierra Energy, Frontiera, Amerisur, Monsarovar y Hupecol y Origg Videsh, entre otras.

Sin embargo, lo que llama más la atención del citado listado, y del mismo Ppaa, es que dos empresas petroleras nuevas entran a desarrollar bloques, y Noble Energy, así mismo, que Hocoil, filial de **Ecopetrol**, busca incursionar en la operación offshore.

"Sin duda, la ronda permanente que adelanta la ANH no solo le dará una nuevo dinamismo a la operación petrolera del país, sino que además abre el espacio para que nuevas compañías entren a desarrollar bloques", señaló el ingeniero Julio César Vera, consultor y experto en el tema.

Morelli por su parte, resaltó que los 20 bloques ofertados que ya están delimitados en el Mapa de Áreas, **presentan una prospectividad de alrededor de 1.000 millones de barriles en reservas de petróleo equivalentes.** Y dejó en claro que como mínimo la fase de exploración podría durar entre cuatro a cinco años.

Así las cuentas, la ANH calcula que para entre 2026 y 2027 comenzaría a producirse hidrocarburos en estos 20 bloques.

La ronda frecuente continuará con la oferta de otras 20 áreas que se esperan entregar para desarrollo en diciembre del presente año.

De acuerdo a la citada lista definitiva de habilitados, las 22 empresas podrían acceder al desarrollo de otros bloques. Lo mismo que otras petroleras nuevas que quieran operar en el país.

En el onshore, se abriría el abanico a bloques maduros o con exploración, también los semixplorados y los llamados inmaduros o de frontera.

Con respecto a nuevos bloques en el offshore, se realizaría en aquellos que se encuentren en la fase de evaluación técnica (TEA), pero que, gracias a la nueva minuta, pueden pasar a ser de exploración y producción.

Por esta razón, "la ANH inició una exhaustiva revisión de los posibles bloques y planea hacer el ofrecimiento del citado número de áreas para exploración y producción, con foco en gas, varias de estas en la cuenca del Valle Inferior del Magdalena", subrayó el presidente de la ANH.

Además recalzó que el proceso será similar al que se está desarrollando actualmente. "Esperamos ofrecer y adjudicar los bloques, de los cuales prevemos que al menos 12 sean con vocación en gas", dijo Morelli.

Alfonso López Suárez

Redacción Portafolio

RELACIONADOS

EMPRESAS
Empresas listas en el mercado colombiano

RECOMENDADOS

EMPREMIENTO
ALTOS: negocio a pedalazos
Última actualización: mayo 30 de 2019 - 10:25 p.m.

EMPRESAS
58 compañías de tecnología en Chile

ECONOMÍA
Las cinco noticias del día de Portafolio

REPORTAR ERROR
IMPRIMIR

TE PUEDE GUSTAR

¿Diversidad? El mejor sitio de citas para mujeres de 40 en América
Subvenciones

¿Qué tan y cómo funcionan los Millennials de presen...
Cultura

Volamos a Colombia bajo órdenes de Colombia
Especial

Etiquetas: Periodismo por Datos

Siga bajando
PARA ENCONTRAR MÁS CONTENIDO

ALTOS: negocio a pedalazos

La empresa fue concebida como plataforma para crecer alrededor del ciclismo.

- FACEBOOK
- EMAIL
- TWITTER
- LINKED IN
- GOOGLE
- GUARDAR



Daniel Botero, ingeniero industrial de la Universidad de los Andes, Juan Camilo Botero, publicista de la Jorge Tadeo Lozano. ANH

POR: PORTAFOLIO | MARZO 26 DE 2019 - 10:25 AM

ALTOS es una operadora de planes turísticos de ruta en bicicleta. Se enfoca en proporcionar logística premium para que los clientes solo tengan que pedalear y disfrutar una experiencia. Su nombre salió de las montañas de Colombia. Los creadores son Daniel Botero, ingeniero industrial de la Universidad de los Andes, y Juan Camilo Botero, publicista de la Jorge Tadeo Lozano.

¿Cómo nació?

Nuestro primo, Herman Loaiza, formó parte del primer Café de Colombia que fue al Tour de Francia en los 80 con Lucho Herrera. Desde entonces, nuestra familia se volvió a vivir el ciclismo como un estilo de vida.

[Leer: Si usted es un ciclista novato prepárese para recorrer estas rutas]

En esa época, Nelson "Cacaito" Rodríguez (ganador de etapa del Tour 94) se hizo amigo nuestro. Con el incremento del turismo en Colombia y la llegada de empresas extranjeras decidimos empezar el proyecto. Los empresarios dicen que el mercado objetivo son los MAMIL (Middle aged man in lycra), un movimiento de quienes no quieren autos deportivos, ni motos de velocidad, sino ponerse una lycra y practicar deporte.

¿Cómo es la experiencia de un cliente?

Que sienta que está bien acompañado en la ruta, que lo tiene todo y que solo se concentre en pedalear. Terminado el recorrido, el cliente no siente que se acabó el día, sino que el descanso, la comida y la música hacen parte del servicio.

[Leer: Nairo Quintana, entre los 100 mejores ciclistas del mundo]

¿Cuál es el principal diferencial de Altos?

Generar una experiencia integral, de 24 horas y no solo el tiempo que tome la montaña en bicicleta.

La mejor experiencia...

Llevar a un grupo proveniente de Nueva York a recorrer Honda-Cerro Guail, atravesando por el Alto de Letras a 4.200 MSNM.

Fue un orgullo verlos llegar al borde del fiordo, de felicidad y luego descansar en aguas termales, en las barbas del Nevado de El Ruiz.

[Leer: El mensajero que pasó a codiciarse con grandes empresarios del país]

Su gran reto.

Cambiarle el chip al ciclista aficionado. Pasar de preguntarse, ¿en cuánto subiste?, a qué fue lo que más disfrutaste?

Para ustedes, ¿qué es servicio?

Hacer que los clientes reciban más de lo que esperan, estar un paso por delante de las necesidades.

El ciclismo, ¿estilo de vida?

Si el ciclismo se respira, se corre, se viste...

¿Cómo se imaginan su empresa en el futuro?

ALTOS fue concebida como una plataforma para negocios de diferentes líneas alrededor del ciclismo.

Empezamos con el turismo pero en el plan de escalamiento está marca de ropa, eventos y cafés.

¿Qué piensa cuando le digo Puerto de Letras, Alto de Minas, La Línea?

Ciclismo colombiano de alto nivel, escurabajos.

¿Cómo promocionan la marca?

Dedicamos la inversión de nuestros recursos a los canales de venta importante como las agencias aliadas. Claro que todo se dirige a nuestras redes sociales que es por donde nos comunicamos.

El Tour, Giro o Vuelta estrella es el Camino a los Cafetales atravesar cinco departamentos y coronar Letras, la subida en bicicleta más larga del mundo.

Altos nace ¿por pasión, meta o necesidad?

Por las tres, de izquierda a derecha en orden de importancia.

¿Lo más importante en el negocio?

Tener altos estándares de calidad. Un cliente satisfecho es un buen voz a voz y en este negocio el factor confianza es muy importante en la decisión de compra de un cliente nuevo.

Enseñanzas de Altos que pueda aplicar la administración moderna.

Batamos nuestra administración en una buena proyección financiera que nos dicta las metas tanto de ventas como de presupuesto de operación mes a mes.

Pedalea en la bicicleta o en el escritorio.

En el escritorio. Cada vez toca reducir más las horas de entrenamiento. Igual, tenemos que estar en forma para hacerlo bien en la bici.

Administrativamente ¿qué prefiere: embalaje o premio de montaña?

Premio de montaña. En el embalaje hay muchos factores externos que influyen en el resultado final. En la montaña tienes control.

Tres ingredientes estratégicos que no podrían faltar en la carambola.

Persistencia: el que busca encuentra. Medición: lo que no mides no lo controlas, lo que no controlas, no lo mejoras. Aliados: nuevas alianzas desde \$ 77.000.

Gabriel Vallejo

Especial para Portafolio

Confencionista internacional, experto en servicio al cliente

RELACIONADOS

ECONOMÍA
Hay 22 empresas listas para buscar y producir crudo
Última actualización: mayo 30 de 2019 - 10:25 p.m.

EMPRESAS
58 compañías de tecnología en Chile

RECOMENDADOS

ECONOMÍA
Las cinco noticias del día de Portafolio

REPORTAR ERROR
IMPRIMIR

TE PUEDE GUSTAR

¿Una firma está de abarcar el ciclismo? El secreto está aquí
Marketing

Guía para Accionistas: nuevas alianzas desde \$ 77.000
Marketing

Relojero suscriben a un sitio de prensa?
Dinero

Etiquetas: Periodismo por Datos

Interparfums avanza en el mercado colombiano

Directivo de la empresa francesa, especializada en fragancias, dice que tiene confianza en que el país sea más relevante para el negocio.

- FACEBOOK
- EMAIL
- TWITTER
- LINKED IN
- GOOGLE



Lo más leído

- Gobierno apura el paso para cumplir con las 30.000 aulas
- Generación X, la más endeudada en el país