AD
Seeking Alpha α PREMIUM
3 Stocks That Could Help You Retire Early
Learn More

Buscar transcripciones
por ejemplo, "Este trimes
● Actual
○ Todas las transcripciones
Encontrar

Comparar con:
Todas las transcripciones de GPRK
Otras empresas de este sector

Transcripciones | Materiales basicos

El director ejecutivo de GeoPark Limited (GPRK), James Park, sobre los resultados del segundo trimestre de 2021 - Transcripción de la llamada de resultados

7 de agosto de 2021 7:02 p.m. ET | **GeoPark Limited (GPRK)**

Conferencia telefónica sobre los resultados del segundo trimestre de 2021 de GeoPark Limited (GPRK) 5 de agosto de 2021 10:00 a.m. ET

Participantes de la empresa

James Park - Director ejecutivo

Augusto Zubillaga - Director de operaciones

Andrés Ocampo - Director financiero

Martin Terrado - Director de operaciones

Stacy Steimel - Directora de valor para los accionistas

Participantes de la teleconferencia

Ricardo Rezende - JPMorgan

Alejandro Demichelis - Nau Securities

Stephane Foucaud - Asesores de Auctus

Daniel Guardiola - BTG Pactual

Gustavo Sadka - Bradesco BBI

Operador

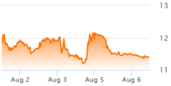
Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica limitada de GeoPark después del anuncio de resultados del segundo trimestre que finalizó el 30 de junio de 2021. Después de los comentarios de los oradores, habrá una sesión de preguntas y respuestas. [Instrucciones del operador]. Si no tiene una copia del comunicado de prensa, está disponible en la sección de Soporte al inversionista en el sitio web corporativo de la compañía en www.geo-park.com. Se puede acceder a una repetición de la llamada de hoy a través de este webcast en la sección de Apoyo al Inversor del sitio web corporativo de GeoPark.

Antes de continuar, tenga en cuenta que ciertas declaraciones contenidas en el comunicado de prensa de resultados y en esta conferencia telefónica son declaraciones prospectivas en lugar de hechos históricos y están

Sobre GPRK

Símbolo	Ultimo precio	% Var
GPRK	11.40	-0,87%

1D 5D 1 M 6M 1 año 5 años 10 años



Tapa del mercado	$ 701.84 Millones
PE (FWD)	10,69
Rendimiento (TTM)	0,54%
Crecimiento de revoluciones (interanual)	3,78%
Interés corto	0,49%

Comparar con sus compañeros

Calificaciones GPRK

SA Autor	Osuno	2,00
mundo financiero	Alcista	4.12
Quant	Osuno	1,57

Clasificación cuantitativa

Sector	Energía
Industria	Exploración y producción de petróleo y gas
Clasificado en la industria	**sesenta y cinco** fuera de **66**
Clasificado en el sector	**245** fuera de **254**
Clasificado en general	**3606** fuera de **3989**

Las calificaciones cuantitativas superan al mercado »

Más sobre GPRK

GeoPark supera en ingresos

GeoPark duplica su dividendo trimestral

sujetas a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los descritos. Con respecto a tales declaraciones prospectivas, la compañía busca la protección otorgada por la Ley de Reforma de Litigios de Valores Privados de 1995. Estos riesgos incluyen una variedad de factores, incluidos desarrollos competitivos y factores de riesgo enumerados de vez en cuando en los informes de la SEC de la compañía y lanzamientos. Esas listas están destinadas a identificar ciertos factores principales que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los descritos en las declaraciones prospectivas, pero no tienen la intención de representar una lista completa de la empresa.

Todas las cifras financieras incluidas en este documento se prepararon de acuerdo con las NIIF y se expresan en dólares estadounidenses a menos que se indique lo contrario. Las cifras de reservas corresponden a los estándares PRMS.

Y en la llamada de hoy de GeoPark está James F. Park, director ejecutivo; Augusto Zubillaga, director de operaciones; Andrés Ocampo, director financiero; Martín Terrado, Director de Operaciones; y Stacy Steimel, directora de valor para los accionistas.

Y ahora le pasaré la llamada al Sr. James Park. Sr. Park, puede empezar.

James Park

Gracias y bienvenidos a todos. Nos unimos a ustedes esta mañana con nuestro equipo ejecutivo en Colombia y Estados Unidos para informar sobre nuestros logros y resultados financieros durante el segundo trimestre de este año.

En primer lugar, queremos agradecer a las mujeres y hombres de GeoPark por sus esfuerzos y profesionalismo en la gestión de nuestro negocio, incluso a través de cualquier volatilidad como los recientes disturbios en Colombia.

Desde nuestra fundación hace 19 años, esta columna vertebral y espíritu son los impulsores clave de nuestro historial exitoso, constante y continuo de crecimiento y entrega de valor. También queremos agradecer especialmente a nuestros accionistas por su importante apoyo y por las muchas conversaciones constructivas que tuvimos con ellos antes de nuestra Asamblea General Anual. Sus votos y mensajes fueron claros, y vemos esto como un impulso positivo adicional para todos los cambios y mejoras continuas que hemos estado impulsando y llevando a cabo.

Uno de los principios fundamentales de GeoPark es trabajar para mejorar cada día y nuestra historia refleja una evolución continua y a veces desafiante. Aceptamos el futuro cambiante y lo vemos como una fuente de infinitas oportunidades nuevas, particularmente en el mundo hipercompetitivo y la emocionante transición energética en la que nos encontramos hoy.

Nuestra empresa ha construido su reputación sobre la base del desempeño operativo. Y hemos demostrado repetidamente, siguiendo nuestro historial de 19 años, que nuestro equipo puede cumplir consistentemente en cualquier entorno de precios del petróleo. Esto se basa en 4 conjuntos de habilidades clave y diferentes que cubren la cadena de valor completa del negocio de E&P en el que hemos invertido y construido dentro de GeoPark. Éstas son nuestra capacidad para: uno, explorar y encontrar nuevas reservas y campos de petróleo y gas; dos, producir de manera segura, rentable y eficiente nuestro petróleo y gas; tres, ser compatibles y minimizar cualquier impacto en las comunidades y entornos naturales circundantes donde trabajamos; y cuatro, localizar, perseguir y adquirir continuamente nuevos activos potenciales al precio adecuado para construir una calle de crecimiento duradera a corto, medio y largo plazo.

Este conocimiento técnico ha creado nuestra excepcional base actual de

GeoPark informa sobre la producción de petróleo y gas del segundo trimestre y revisa la guía para el año fiscal 21

Disputas de la sala de juntas de GeoPark: ¿Puede una casa dividida mantenerse?

SA Connect

Crypto Waves

Data Driven Investor

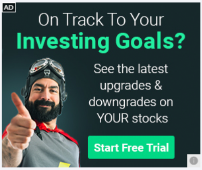
High Dividend Opportunites

Potential Multibaggers

Seeking Alpha PRO

Seeking Alpha WALL STREET BREAKFAST PODCAST LISTEN NOW

AD


On Track To Your
Investing Goals?
See the latest upgrades & downgrades on YOUR stocks
Start Free Trial

activos de bajo costo con una poderosa generación de efectivo que nos permite autofinanciar el crecimiento de nuestro negocio, administrar la volatilidad inherente a nuestra industria y simultáneamente retribuir a nuestros accionistas. Por ejemplo, en el segundo trimestre de 2021, nuestra operación y desempeño financiero devolvieron valor tangible a nuestros accionistas a través de una generación significativa de flujo de efectivo con un retorno neto operativo de $ 74 millones, lo que representó más del doble de nuestras inversiones de capital; operaciones rentables, que nos permitieron reducir nuestra deuda total en $ 105 millones, extender los vencimientos en más de 2 años y reducir nuestro costo anual de intereses en $ 9 millones, manteniendo un sólido balance de $ 85 millones; una nueva estructura de deuda, que ahora ofrece amplia flexibilidad para un mayor desapalancamiento; continuar ejecutando nuestra recompra de acciones y pagando dividendos en efectivo; trabajando constantemente para reducir nuestra estructura de costos y convertirnos en un operador de menor costo y más eficiente; y una revisión continua de nuestra cartera de activos orgánicos.

Como siempre, la base del desempeño de GeoPark es nuestro sistema de valor integrado interno, al que llamamos SPEED. Continuamos impulsando nuestra iniciativa SPEED, que es anterior y más completa que ESG y nos está ayudando a lograr nuestro objetivo de tener los hidrocarburos más limpios y amables. Esto también incluye nuestros esfuerzos continuos y exitosos para proteger a nuestro equipo, comunidades y operaciones de un COVID persistente en la región.

GeoPark fue nombrada recientemente una de las empresas más reconocidas en América Latina en la Encuesta de inversores institucionales de 2021 votada por la comunidad financiera internacional, que destacó a nuestro equipo y su gestión de crisis de COVID y nuestra divulgación de ESG.

La segunda mitad de 2021 está en marcha y estamos avanzando en todos los aspectos de nuestro negocio. Tenemos 6 plataformas en funcionamiento. Nuestro equipo continúa identificando nuevos y atractivos clientes potenciales y prospectos en nuestra gran base terrestre y está completamente comprometido en sacar del suelo cada molécula de petróleo y gas de manera segura, limpia y rentable [dificultad técnica].

También estamos trabajando con todos nuestros socios, como en el bloque CPO-5 para desarrollar opciones y alternativas para acelerar la ejecución de nuestro programa de trabajo. Estamos perforando de 20 a 23 pozos más durante el segundo semestre y apuntamos a un crecimiento de la producción de aproximadamente 39.000 a 42.000 barriles por día. Y acabamos de iniciar un proyecto clave para conectarnos a la Red Nacional de Energía en Colombia a fines del próximo año, lo que reducirá los costos, los riesgos operativos y mejorará nuestra huella de carbono.

Nuestro equipo también ha iniciado nuestro ejercicio anual de asignación de capital para construir nuestro programa de trabajo y presupuesto para 2022, seleccionando los mayores proyectos de valor agregado para los accionistas en base a parámetros estratégicos, técnicos, económicos, sociales y ambientales.

Esperamos pasar tiempo con nuestros equipos de administración de activos mientras realizamos este ejercicio crítico para asegurar nuestra disciplina de capital y el valor de flexibilidad [dificultad técnica] para nuestros accionistas.

Nuestra enorme base de tierras orgánicas y nuestro rico inventario de nuevos proyectos potenciales inorgánicos brindan un conjunto de oportunidades abundante y emocionante, que incluye prospectos de exploración muy atractivos en nuestro bloque principal Llanos 34, nuestro bloque CPO-5, así como nuestra superficie de exploración Llanos adyacente a Llanos 34 donde nos estamos asociando con Ecopetrol .

Durante este proceso, también determinamos el efectivo que se asignará para devolver a los accionistas y / o utilizarlo para seguir reduciendo nuestra empresa. Hoy, el Directorio aprobó duplicar nuestro dividendo trimestral para nuestros accionistas.

Gracias, estaremos encantados de responder cualquier pregunta que pueda tener.

Sesión de preguntas y respuestas

Operador

[Instrucciones del operador]. Ricardo Rezende de JPMorgan.

Ricardo Rezende

Un par de preguntas por mi parte. Entonces, cuando piensa en la producción de la segunda mitad, en los 39.000 a 40.000 barriles por día, ¿cómo cree que se reanudará la producción durante el trimestre? Y supongo que aquí lo que estoy tratando de pensar es, ¿cómo deberíamos pensar en la producción activa de este año para pensar en la producción de 2022?

Y luego la segunda pregunta es sobre la gestión de su cartera. Entonces, mencionó que está buscando algunas alternativas para sus activos en Argentina, pero no he visto nada sobre Chile. Entonces, ¿cuáles son sus planes para sus bloques chilenos?

Andrés Ocampo

Ricardo, muchas gracias por tu pregunta y espero que te esté yendo bien también. [Dificultad técnica] y luego Martin pasará a la producción de la segunda mitad que pediste.

El otro día mencionamos en el comunicado que iniciamos un proceso con respecto a nuestros activos en Argentina, y ese proceso va bien. Estamos en medio de presentaciones de gestión y ofertas no vinculantes. Y cuando tengamos, siempre que tengamos más información, continuaremos actualizando a los inversores a través de comunicados de prensa. Nuestra expectativa es poder cerrar, o no cerrar, pero al menos tener algo firmado y asegurado, con suerte antes de fin de año. Pero lo actualizaremos a medida que llegue más información.

Con respecto a su comentario sobre Chile, creo que hemos hablado en el pasado y mencionamos muchas veces que algunos de los activos o los activos de menor rendimiento fuera de Colombia que también tienen una ventaja más limitada están sujetos - en nuestra empresa están sujetos a [dificultad técnica].

Por lo general, la situación con Chile e históricamente ha sido más difícil porque Chile es un mercado particular. Básicamente, somos efectivamente la única empresa privada del país, la empresa petrolera del país. Eso limita nuestra opción. Pero el equipo ha estado trabajando en el desarrollo de diferentes opciones para que podamos evaluar algunas, definir efectivamente cuáles serán las alternativas estratégicas para Chile. Todavía no tenemos nada definitivo que podamos comunicar. Pero es parte de la cartera que, debido a su limitada ventaja actual, es probable que esté sujeto a seguir ese camino en lugar de ser un activo a largo plazo de la empresa.

Y luego, volviendo a tu pregunta sobre la producción en la segunda mitad, dejaré que Martin responda a eso.

Martín Terrado

Thanks, Andrés. Ricardo, so for the second half of the year, we're expecting total production to be between 39,000 and 42,000 barrels of oil equivalent per day. Our exit point would be between 40,000 to 43,000 barrels of oil equivalent. Roughly 85% of that is our Colombia production, and that increase in production is based on the activity that we already have going on. As Jim was mentioning, we have 3 rigs drilling in our Llanos

34 block. We're moving a rig in Platanillo to drill 2 wells, and we're also expecting a start of drilling operations in the CPO-5 block by the end -- by the last quarter of this year.

Operator
Operador

Nuestra siguiente pregunta proviene de Alejandro Demichelis de Nau Securities.

Alejandro Demichelis

Solo una pregunta para dar seguimiento a la anterior en cuanto a tu estrategia. ¿Cómo es eso lo que piensas ahora sobre, digamos, el resto de América Latina? ¿Es esto en - con Argentina como que se está vendiendo, con lo que han hecho en Brasil, deberíamos pensar que GeoPark se adentrará más en Colombia? Y como seguimiento a partir de ahí, también mencionaste la cartera de productos inorgánicos o la cartera de proyectos que tienes. Así que quizás también puedas comentar un poco sobre eso.

Andrés Ocampo

Sure. Thank you, Alejandro, Andrés here. With respect to your question about the rest of LATAM and our approach and view of the rest of LATAM, really, and as you know, and we always say the same thing, we look at the region first with no borders. We start from the subsurface and look at the basins. And I think it is more asset quality nature and upside rather than where the asset is located. So currently with the portfolio that we have today organically, we have our hands really full with a massive portfolio of una cartera masiva de oportunidades increíbles para perforar. Yo diría que el 95% de eso está dentro de Colombia. E incluso dentro de Colombia, probablemente alrededor de Llanos 34. Así que eso es Llanos 34, CPO-5 y todo el resto de la superficie de exploración a su alrededor.

Entonces, con la cartera de activos que tenemos hoy, tenemos un inventario enorme de cosas que podemos consolidar en Colombia. Entonces, creo que cuando miras nuestra cartera orgánica, sí, esa es una estrategia centrada en Colombia. Eso no significa que si encontramos y si nosotros, nuestro equipo descubre o encuentra un activo tan hermoso e increíble como CPO-5 o incluso Llanos 34, eso es, estamos ubicados en Brasil, entonces no creo las fronteras o la ubicación del país deberían limitarnos por [dificultad técnica] un activo como ese.

Entonces, la forma de verlo desde nuestro punto de vista es realmente la calidad del subsuelo de los activos. Y obviamente, tendría que estar ubicado en países donde estamos abiertos al público, ¿verdad? Hay algunos países que están fuera de nuestro alcance en América Latina. Pero esa es la forma en que yo lo diría.

Y en cualquier caso, dada la increíble cartera orgánica que tenemos, tenemos muchas cosas que hacer y cumplir en los últimos años de adiciones de activos que le hemos hecho a la empresa. Por lo tanto, esperamos que 2022 sea un año muy ajetreado para comenzar a perforar y aprovechar algunas de esas grandes perspectivas que pudimos incorporar a la empresa durante ese famoso acaparamiento de tierras que hicimos en 2019.

Lamento la respuesta larga, pero espero que sea más o menos clara la forma en que estamos pensando sobre el enfoque colombiano versus si todavía miramos a la región o no.

Alejandro Demichelis

That's very clear. And just to kind of put into a bit of a framework here between kind of leverage, CapEx to develop those assets that you're talking about and return to shareholders, how should we think about what's the optimal leverage for GeoPark, particularly with what you're talking about, the increase in production in the second half of the year, the free cash flow and then more growth into 2022?

Andrés Ocampo

Sure. So if you look at our last couple of years, we've prioritized 100% of the CapEx to be fully funded within our own cash flows. That's top priority and that's the basic element that our work programs -- after which our work programs are defined.

And then the second element for us to allocate capital to is basically a combination of debt reduction and shareholder value returns. We básicamente una combinación de reducción de la deuda y rendimiento del valor para los accionistas. Hoy anunciamos que duplicamos nuestros dividendos y continuamos ejecutando nuestras recompras. Pero también a principios de este año, hicimos una transacción de gestión de pasivos para lograr principalmente 2 cosas. El primero fue reducir el tamaño total de nuestra deuda en aproximadamente $ 100 millones [dificultad técnica] más que eso, reducir el costo de la deuda, pero también estructurar nuestra deuda de manera que tengamos la opción de continuar reduciendo el total. tamaño de la deuda cada vez que tengamos un exceso de efectivo o podemos tener ese tipo de opcionalidad en este momento. Entonces, hoy, nuestra deuda total está separada en 2 instrumentos, los montos restantes en 2024 y el bono de $ 500 millones que vence en 2027.

Por lo tanto, debería pensar en el 2024 como algo que se pagará gradualmente en el transcurso del próximo, no sé, quizás un par de años, ojalá antes. Pero esa es la fracción de la deuda que básicamente desaparecerá en el transcurso de los próximos años.

Y luego mantener los $ 500 millones para 2027, eso es más o menos, eso más o menos le da dónde estamos en términos de zona de confort. Con los niveles de EBITDA que estamos estimando para este año, el próximo año, eso debería colocarnos en algún lugar por debajo de 1x deuda neta a EBITDA en términos de apalancamiento. Así que eso es - yo llamaría a eso más o menos nuestra zona de confort. Siempre trabajaremos para intentar reducir el tamaño total de nuestra deuda.

Operador

[Instrucciones del operador]. Nuestra siguiente pregunta viene de Stephane Foucaud de Auctus.

Stephane Foucaud

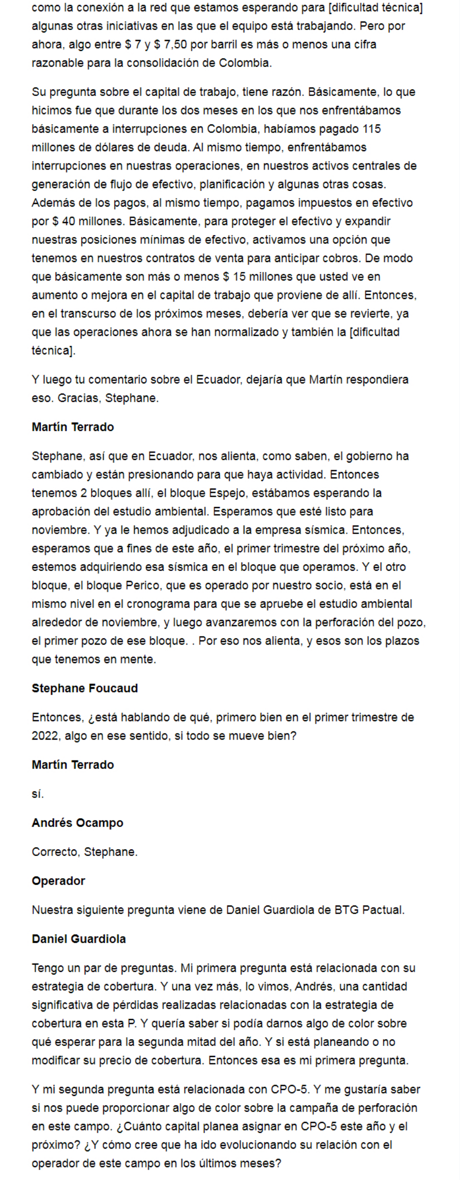
Algunas preguntas mías. La primera, vi que por segundo trimestre consecutivo, el OpEx para Colombia es, creo, al norte de $ 7 el barril. Y me preguntaba si se trata de una tasa de ejecución, una nueva tasa de ejecución o esperaría que baje.

Segunda pregunta, creo que hay un gran movimiento de capital de trabajo positivo este trimestre que ha tenido un impacto positivo en el flujo de caja. Y me preguntaba si deberíamos esperar revertir el próximo trimestre o si, nuevamente, es más una corrección de la situación histórica. [Dificultad técnica] ¿una actualización de su vista base con respecto a cuándo comenzaría a perforar en Ecuador?

Andrés Ocampo

Stephane, gracias por tu pregunta. Con respecto a su pregunta sobre el OpEx en Colombia, este trimestre hubo un pequeño aumento debido a que tuvimos a Platanillo cerrado por un período de tiempo. Y básicamente, hubo una reducción en los inventarios y eso generó algo como $ 0,30, $ 0,40 por barril de aumento en el OpEx. Pero más o menos la tasa de ejecución para todo el año está más o menos en el promedio de entre - para Colombia, entre $ 7 y $ 7,50 por barril consolidado. Ese es más o menos el número que estamos viendo.

En cualquier caso, Martin y su equipo continuamente tienen y están trabajando en iniciativas, diferentes iniciativas para bajar esos números



como la conexión a la red que estamos esperando para [dificultad técnica] algunas otras iniciativas en las que el equipo está trabajando. Pero por ahora, algo entre $ 7 y $ 7,50 por barril es más o menos una cifra razonable para la consolidación de Colombia.

Su pregunta sobre el capital de trabajo, tiene razón. Básicamente, lo que hicimos fue que durante los dos meses en los que nos enfrentábamos básicamente a interrupciones en Colombia, habíamos pagado 115 millones de dólares de deuda. Al mismo tiempo, enfrentábamos interrupciones en nuestras operaciones, en nuestros activos centrales de generación de flujo de efectivo, planificación y algunas otras cosas. Además de los pagos, al mismo tiempo, pagamos impuestos en efectivo por $ 40 millones. Básicamente, para proteger el efectivo y expandir nuestras posiciones mínimas de efectivo, activamos una opción que tenemos en nuestros contratos de venta para anticipar cobros. De modo que básicamente son más o menos $ 15 millones que usted ve en aumento o mejora en el capital de trabajo que proviene de allí. Entonces, en el transcurso de los próximos meses, debería ver que se revierte, ya que las operaciones ahora se han normalizado y también la [dificultad técnica].

Y luego tu comentario sobre el Ecuador, dejaría que Martín respondiera eso. Gracias, Stephane.

Martín Terrado

Stephane, así que en Ecuador, nos alienta, como saben, el gobierno ha cambiado y están presionando para que haya actividad. Entonces tenemos 2 bloques allí, el bloque Espejo, estábamos esperando la aprobación del estudio ambiental. Esperamos que esté listo para noviembre. Y ya le hemos adjudicado a la empresa sísmica. Entonces, esperamos que a fines de este año, el primer trimestre del próximo año, estemos adquiriendo esa sísmica en el bloque que operamos. Y el otro bloque, el bloque Perico, que es operado por nuestro socio, está en el mismo nivel en el cronograma para que se apruebe el estudio ambiental alrededor de noviembre, y luego avanzaremos con la perforación del pozo, el primer pozo de ese bloque. . Por eso nos alienta, y esos son los plazos que tenemos en mente.

Stephane Foucaud

Entonces, ¿está hablando de qué, primero bien en el primer trimestre de 2022, algo en ese sentido, si todo se mueve bien?

Martín Terrado

sí.

Andrés Ocampo

Correcto, Stephane.

Operador

Nuestra siguiente pregunta viene de Daniel Guardiola de BTG Pactual.

Daniel Guardiola

Tengo un par de preguntas. Mi primera pregunta está relacionada con su estrategia de cobertura. Y una vez más, lo vimos, Andrés, una cantidad significativa de pérdidas realizadas relacionadas con la estrategia de cobertura en esta P. Y quería saber si podía darnos algo de color sobre qué esperar para la segunda mitad del año. Y si está planeando o no modificar su precio de cobertura. Entonces esa es mi primera pregunta.

Y mi segunda pregunta está relacionada con CPO-5. Y me gustaría saber si nos puede proporcionar algo de color sobre la campaña de perforación en este campo. ¿Cuánto capital planea asignar en CPO-5 este año y el próximo? ¿Y cómo cree que ha ido evolucionando su relación con el operador de este campo en los últimos meses?

Andrés Ocampo

Gracias, Daniel. La - su pregunta con respecto a la cobertura, desafortunadamente, el resultado de la cobertura, las pérdidas realizadas siempre dependen de los precios realizados. Por lo tanto, es difícil de pronosticar y siempre depende de los precios obtenidos. Como comentamos sobre [dificultad técnica], hay 2 efectos que comienzan a ocurrir a partir del 1 de julio o comenzaron a ocurrir a partir del 1 de julio. Uno es el hecho de que los techos comenzaron a ser más altos que la primera mitad. Y luego también el porcentaje total de producción cubierta fue menor.

So the first half of the year, we had nearly 80% of our production hedged with ceilings of $52, $53 per barrel. So we just went through the worst part, I would say. So the biggest losses have already been recorded.

For the second half of the year, it depends on what the realized prices are going to be. But if you estimate something like a $70 Brent flat, $65, $70 Brent flat, that could generate $20 million to $25 million of additional cash losses, realized losses over the course of the second half of the year.

en efectivo adicionales, pérdidas realizadas en el transcurso de la segunda mitad del año.

Para que os hagáis una idea, tenemos más o menos un 57% en el tercer trimestre y un 51% en el cuarto trimestre más o menos cubiertos. Y luego los techos son de $ 62 en el tercer trimestre y el cuarto trimestre es de $ 64 y eso es para la producción cubierta, entonces, que es aproximadamente la mitad de nuestra producción. Así que más o menos te da una idea de lo que nos espera en la segunda mitad del año. Y luego, con esos niveles de precios, no esperamos ninguna pérdida [dificultad técnica] porque los topes que tenemos allí están por encima de los $ 75 por barril para las porciones que hemos cubierto.

Con respecto a su comentario sobre la estrategia de cobertura, como dije, estamos pasando por la parte más difícil de la cobertura, que es que tenemos muchos barriles cubiertos que se hicieron cuando los precios del petróleo estaban bajos, donde probablemente estábamos cubiertos por debajo. nuestros objetivos esperados. Y es por eso que hoy estamos sufriendo estas pérdidas. Pero esta es una parte del ciclo donde se deben agregar más coberturas para los siguientes trimestres.

Así que mantenemos nuestra disciplina. Seguimos apuntando a tener aproximadamente un 40%, 50% de nuestra producción cubierta más o menos hasta 12 meses antes. Y en estos tiempos en los que los precios del petróleo están en niveles altos, aquí es donde creemos que esas coberturas deben implementarse. Lo estamos haciendo de forma lenta, conservadora, capa por capa, monitoreando el mercado a diario. Y cada vez que encontramos una buena ventana, [dificultad técnica] un par de miles de barriles más a esos setos. Esa es más o menos la forma en que esperamos seguir ejecutando esta estrategia.

No somos especulativos. Solo estamos tratando de proteger el rendimiento para nuestros accionistas relacionado con las inversiones que estamos haciendo. Tenemos el lujo de que podemos obtener retornos de dos o tres dígitos en nuestras inversiones y que no necesitamos precios muy altos para lograr esos retornos, y es por eso que esperamos continuar de esa manera.

Y luego, Martin, dejaré que Martin responda ... más color en CPO-5.

Martín Terrado

Daniel, entonces en CPO-5, perforaremos el primer pozo de desarrollo, Indico 4, en el cuarto trimestre de 2022 - 2021, lo siento. Este pozo está a unos 0,5 kilómetros de Indico 1. Indico 1, todavía produce más de [dificultad técnica]. Tiene un acumulado de 4,5 millones de barriles. Así que seguimos muy entusiasmados con este activo.

Following the drilling of that well, we will drill 1 to 2 exploratory wells and the campaign will move continuously into 2022. So we expect activity to tanto, esperamos que la actividad continúe aumentando y estabilizándose con 2 plataformas perforando desde el último trimestre de este año en adelante. Actualmente, producimos alrededor de 13.000 barriles de petróleo por día.

Y en cuanto a la cuestión de nuestra relación, la seguimos nutriendo. Les daré un ejemplo. Tuvimos un mes muy duro cuando ocurrieron los bloqueos. Y en conjunto entre ambos socios, logramos trabajar juntos para que los camiones estuvieran disponibles para minimizar la cantidad de aceite que tendremos que apagar. Entonces estamos trabajando en eso. Y ahora mismo, como mencionó Jim, hay una alternativa [dificultad técnica] para que podamos acelerar el programa de trabajo.

Daniel Guardiola

Gracias, Martin. Si se me permite, seguimientos muy breves. ¿Puede compartir con nosotros cuánto capital planea asignar en CPO-5 este año?

Martín Terrado

Ciertamente. Así que, en lo que va de año, tenemos $ 5 millones. Y para fin de año, esperamos estar en el orden de $ 10 millones a $ 15 millones de nuestra participación activa.

Daniel Guardiola

Bueno. Genial. Gracias, Martin. Y Andrés, me gustaría hacer un breve seguimiento de la estrategia de cobertura. Entiendo que quiero decir que tiene una estrategia de cobertura en la que básicamente ha puesto márgenes y collares de costo cero. Pero quería saber si está considerando modificar un poco su estrategia para bloquear su futuro, o una parte de su producción del segundo trimestre, su futura generación de flujo de efectivo. ¿Es eso algo que está considerando en este momento o está fuera de la mesa?

Andrés Ocampo

No. Gracias, Daniel. Nada está fuera de la mesa. Las diferentes estructuras y las diferentes opciones, y hemos ejecutado diferentes estructuras y diferentes opciones en el pasado. Y nada está fuera de la mesa. Somos - consideramos todo. Trabajamos internamente. Contamos con expertos internos y asesores externos que nos ayudan y buscamos continuamente lo mejor para nuestra empresa.

Entonces, hasta ahora, la forma en que nos hemos acercado a estos precios más altos del petróleo es para tratar de asegurar pisos mínimos y tratar de mantener algo de alza, y estamos limitando estos precios. Básicamente, si tuviéramos que arreglar el - tratar de arreglar los precios actuales hoy, eso significaría que limitaríamos el alza a un número mucho menor. Hasta ahora, hemos seleccionado y preferido [dificultad técnica] un margen amplio de alrededor de $ 20 o más de margen.

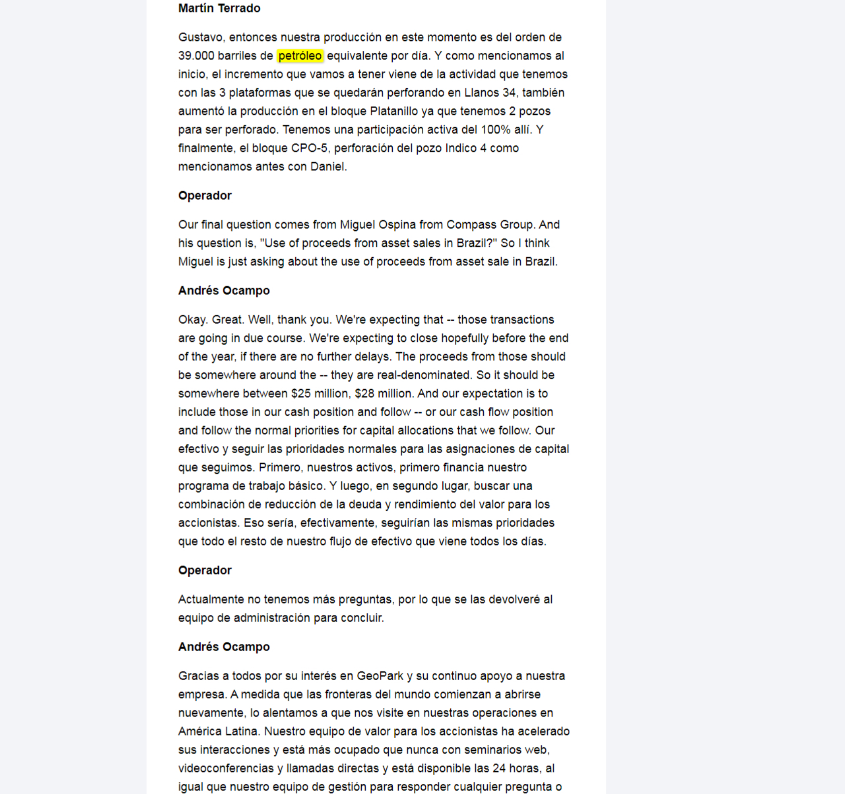
Pero nuevamente, como dije, estamos dispuestos a considerar cualquier opción y todas las opciones diferentes que podamos encontrar mejor para lo que estamos buscando. Y solo como recordatorio, reconocemos que cuando los marcamos, las pérdidas en el balance general son dolorosas para todos. Pero creo que hubo más de 200 quiebras y $ 12 mil millones en pérdidas de cobertura que leí solo en algún lugar de los EE. UU. Por lo tanto, no estamos solos, pero algunas de las empresas que han tenido éxito y han sobrevivido a esa recesión fueron básicamente aquellas que contaban con estrategias de cobertura adecuadas.

Operador

Nuestra siguiente pregunta viene de Gustavo Sadka de Bradesco BBI.

Gustavo Sadka

Tengo una pregunta rápida sobre producción. Al observar su orientación, tiene un promedio de entre 42,000 y 43,000 barriles por día en la segunda mitad de 2021. Entonces, mi pregunta es, ¿dónde se encuentra la producción ahora? ¿Y cuáles son los hitos necesarios para lograr este objetivo?



Martín Terrado

Gustavo, entonces nuestra producción en este momento es del orden de 39.000 barriles de petróleo equivalente por día. Y como mencionamos al inicio, el incremento que vamos a tener viene de la actividad que tenemos con las 3 plataformas que se quedarán perforando en Llanos 34, también aumentó la producción en el bloque Platanillo ya que tenemos 2 pozos para ser perforado. Tenemos una participación activa del 100% allí. Y finalmente, el bloque CPO-5, perforación del pozo Indico 4 como mencionamos antes con Daniel.

Operador

Our final question comes from Miguel Ospina from Compass Group. And his question is, "Use of proceeds from asset sales in Brazil?" So I think Miguel is just asking about the use of proceeds from asset sale in Brazil.

Andrés Ocampo

Okay. Great. Well, thank you. We're expecting that -- those transactions are going in due course. We're expecting to close hopefully before the end of the year, if there are no further delays. The proceeds from those should be somewhere around the -- they are real-denominated. So it should be somewhere between $25 million, $28 million. And our expectation is to include those in our cash position and follow -- or our cash flow position and follow the normal priorities for capital allocations that we follow. Our efectivo y seguir las prioridades normales para las asignaciones de capital que seguimos. Primero, nuestros activos, primero financia nuestro programa de trabajo básico. Y luego, en segundo lugar, buscar una combinación de reducción de la deuda y rendimiento del valor para los accionistas. Eso sería, efectivamente, seguirían las mismas prioridades que todo el resto de nuestro flujo de efectivo que viene todos los días.

Operador

Actualmente no tenemos más preguntas, por lo que se las devolveré al equipo de administración para concluir.

Andrés Ocampo

Gracias a todos por su interés en GeoPark y su continuo apoyo a nuestra empresa. A medida que las fronteras del mundo comienzan a abrirse nuevamente, lo alentamos a que nos visite en nuestras operaciones en América Latina. Nuestro equipo de valor para los accionistas ha acelerado sus interacciones y está más ocupado que nunca con seminarios web, videoconferencias y llamadas directas y está disponible las 24 horas, al igual que nuestro equipo de gestión para responder cualquier pregunta o