

La 'startup' SkanHawk busca entrar a Argentina y Ecuador

Según la CEO de la empresa, Claudette Saab, la compañía proyecta crecer en ventas más de un 50% en 2026. En vacas flacas de exploración, ahorros cobran importancia.

Leidy Julieth Ruiz Clavijo

ANTE EL PANORAMA coyuntural por el que pasa Colombia en la actualidad, con la negativa del Gobierno de no firmar nuevos contratos de exploración y explotación de hidrocarburos, desde el sector empresarial se vislumbra que esto cambiará en el corto plazo.

Con base en lo anterior, Claudette Saab, CEO de SkanHawk mencionó que en Colombia se debe realizar mayor inversión en sísmica, también en perforación y en la exploración de petróleo y gas. Además, dio a conocer las perspectivas que se tienen para SkanHawk en el corto plazo.

¿Cómo van los ingresos?

Somos un startup bien particular, porque además del crecimiento en ventas, como los startups típicamente crecen en ventas, nosotros también hemos crecido en ganancias y en margen Ebitda.

¿Cómo les fue en las ventas en el 2025?

Crecimos un 50% y para el próximo año creo que vamos a duplicar eso.

¿Cuál es el avance tecnológico?

Nosotros lo que hacemos es capturar datos de la operación, del comportamiento de la gente y de mantenimiento de los equipos, del comportamiento también de los activos y lo que hace-

mos es no solo tener la data en tiempo real, sino que le metemos analítica, IoT, machine learning, todo esto para convertir esa data en información que permita tomar decisiones en tiempo real. No es la data que a ti te llegan los datos o una filmación, un video, no. Aquí te llegan alertas, te llegan alarmas, te dicen: estás saliendo de las variables, entonces tú puedes actuar inmediatamente, tanto a nivel operacional como a nivel de mantenimiento de los motores y en el comportamiento de las personas.

¿Al implementar esta tecnología cuánto se han ahorrado las empresas?

En operación hemos logrado optimizar la operación en un 22%. Eso son horas ahorradas de taladro y eso tiene un impacto econó-

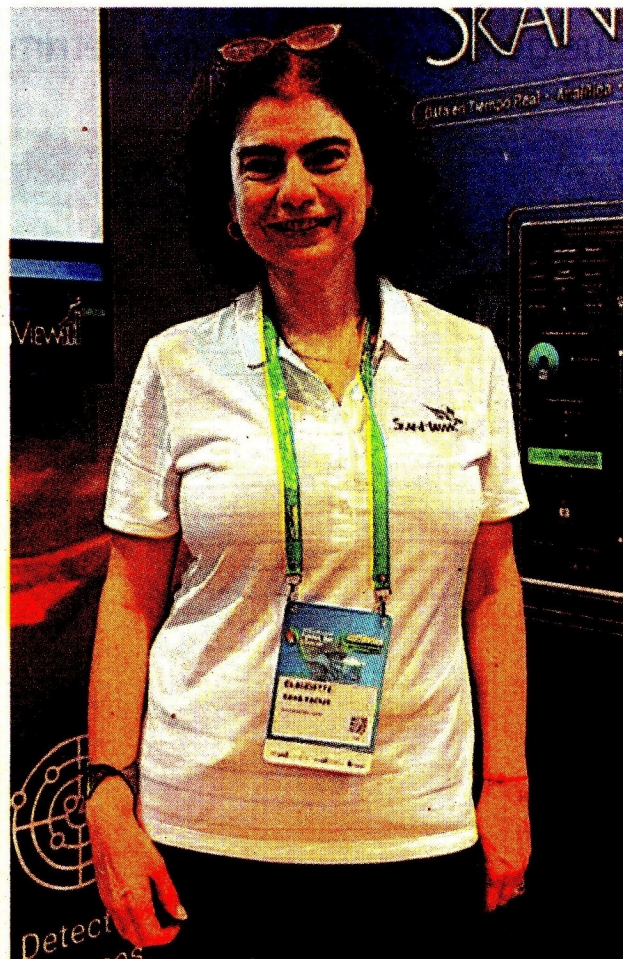
mico muy grande teniendo en cuenta que esta empresa paga por horas. Entonces, por ejemplo, te lo puedo dar en dimensiones. Uno de nuestros clientes se ahorró contratar dos taladros más anuales con la eficiencia que logró con uno. Entonces, eso es económicamente un impacto muy grande.

¿Qué otros proyectos tienen?

En Colombia queremos llegar a que las operadoras, como Ecopetrol y Parex, contraten directamente nuestro servicio porque así unificamos la forma de medir la operación y podemos sacar buenas prácticas generalizadas para el país y eso llevaría al país a un nivel mucho más alto de operación. Nuestro objetivo es llegar a los países grandes productores de petróleo, Estados Unidos, México, los países árabes, Brasil, con este producto que tenemos hoy. Y a la vez estamos abriendo investigaciones en sectores muy parecidos al nuestro como es en la operación, pero sí intensivos en activos, como es minería, puertos y transporte.

¿De cuánto sería la inversión?

Son inversiones importantes en hardware, en gente, porque es gente muy especializada. Entonces, son inversiones importantes para poder lograr el producto que nosotros tenemos;



Claudette Saab, CEO de SkanHawk. Foto: Leidy Ruiz / Portafolio

es tiempo, conocimiento y dinero. En 2026, te voy a decir, nosotros estamos pensando en inversiones adicionales porque, como te digo, generamos ganancias que podemos meterle a nuestro ojo, pero de inversiones externas podemos estar hablando de unos dos millones de dólares que necesitaría para el crecimiento.

Estamos creciendo mu-

cho en Colombia, pero nuestro objetivo es en el primer semestre del 2026 lograr el crecimiento y el escalamiento en Argentina y en Ecuador.

¿Cómo ve la coyuntura del sector?

A pesar de que pasó eso de la caída de los taladros, nosotros crecimos. ¿Por qué? Porque tanto las ope-

radoras como las prestadoras de servicio se dieron cuenta que esta era la manera más efectiva y eficiente de mejorar sus costos. Entonces, independientemente del número de taladros, los que estaban nos contrataron.

¿Y cómo es el sector en general actualmente?

Yo estoy muy positiva, yo estoy segura de que el sector va a repuntar. Tenemos que invertir más en sísmica, en perforación, en exploración para poder mantener en el tiempo la producción en Colombia, pero yo estoy muy positiva. Este es un sector que genera demasiado desarrollo y además en los lugares de la Colombia profunda donde no hay casi oportunidades, entonces llega un taladro y, como te digo, llega una mediana empresa a generar ingresos, a generar bienestar, a generar desarrollo. Y eso tenemos que apoyar.

¿Qué necesita el país?

Es clave la sísmica, clave la exploración y yo creo que clave llegar a un acuerdo con las zonas productoras para que la comunidad pueda ser un aliado con todas sus capacidades y todo su conocimiento para el crecimiento de la región. Porque a veces las relaciones entre el petróleo y la comunidad pueden ser muy en contraposición. Yo creo que si nosotros logramos que sea una relación de sinergia y de mutuo crecimiento y que no sea confrontadora, sino que sume, yo creo que eso potencializaría de manera impresionante la producción en Colombia.

¿Colombia debe hacer fracking?

Desde mi punto de vista también es otro de los elementos importantes para que el sector, con responsabilidad y con todo, crezca, pero no lo hacemos ese petróleo se va a quedar ahí.

La gasolina bajará desde febrero

Leidy Julieth Ruiz Clavijo

EL MINISTRO DE MINAS Y Energía, Edwin Palma anunció que a partir del 1 de febrero del 2026 comenzará la reducción del precio de la gasolina en Colombia. Esto debido a que mencionó que ya se pagó la deuda que se tiene en el Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles (Fepc).

El jefe de la cartera mencionó que el saneamiento del Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles empieza a reflejarse en beneficios concretos para la ciudadanía. Aseguró que esto se da luego de años en los que el déficit del Fondo se utilizó para aparentar precios bajos a costa de una deuda creciente. "Estamos revisando las cifras de manera res-

ponsable junto con el Ministerio de Hacienda. Lo cierto es que la promesa del señor presidente empieza a hacerse realidad desde el primero de febrero, con una disminución gradual y progresiva, pensada para cuidar la economía del país y el bolsillo de la gente" agregó. Es de resaltar que desde el 1 de enero de 2026 entró en vigencia un nuevo aumento en los

precios de la gasolina corriente y el diésel en Colombia. El incremento promedio nacional fue de \$90 por galón para la gasolina corriente y de \$99 por galón para el Acpm frente a los precios vigentes hasta el 31 de diciembre de 2025. Al iniciar el año, el precio promedio de la gasolina corriente en las 13 principales ciudades quedó en \$16.057 por galón.