GUÍA DEL GAS

COLOMBIA **2027**

Informe Especial La hora del GNL



www.guiadelgas.com

HEROSE | OXIREDES SAS





CRYOGENIC VALVES

Diseñadas para **temperaturas extremadamente bajas.**

Desde válvulas criogénicas que operan a temperaturas de hasta -270°C, hasta sistemas de protección contra sobrepresión de hasta 1.200 barg, ofrecemos soluciones confiables para el sector de los gases industriales.

Respaldadas por décadas de experiencia, cuentan con soporte local de **OXIREDES SAS** Colombia y nuestra nueva filial **HEA-HEROSE** Américas, localizada en Charlotte, NC USA.

Cuenta con inventario local dedicado, que garantiza una rápida respuesta y tiempos de entrega reducidos en toda América.

HEROSE Americas, Inc.
15050 Choate Circle, Suite E,
Charlotte, NC 28273 - America
www.herose.com

OXIREDES SAS
Carrera 72 M Bis 36 A 07 Sur
Bogotá - Colombia
www.oxiredesltda.com

Built to Endure

INGENIERÍA CON CRITERIO

HNA, 25 años construyendo conocimiento, formando ingenieros y creando soluciones que generan valor.

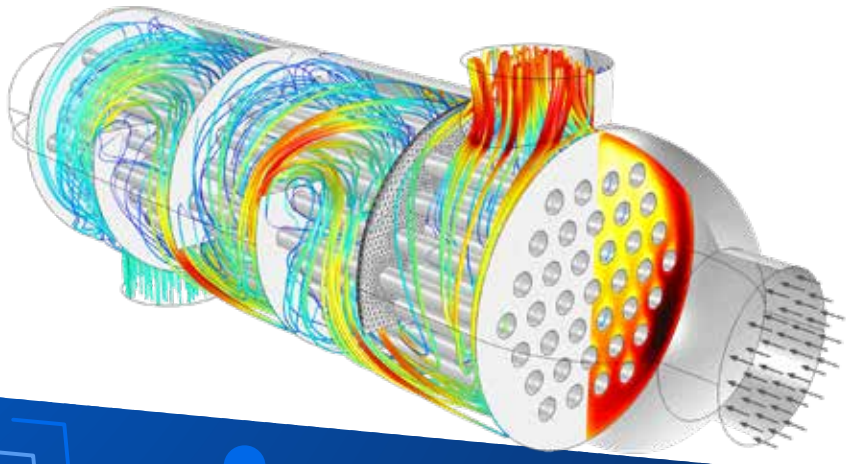
Ninguna de las disciplinas de la ingeniería es autónoma. Todas se requieren entre sí. El diseño y el cálculo ejecutados con calidad eliminan la incertidumbre y reducen el riesgo operacional. Así, un grupo multidisciplinario de ingenieros con liderazgo intelectual convierte una idea en un proyecto eficiente, rentable y exitoso.

Estas premisas aplicadas de manera constante garantizan que una empresa de consultoría en Ingeniería desarrolle exitosamente las actividades para las cuales fue creada y aporte efectivamente al ecosistema de producción del país y al tejido social. Entender esta función de hacer empresa es motivo de celebración para cada uno de sus miembros.

Para un CEO, gerente técnico, director/coordinador de proyectos o líder de equipos de ingeniería, su más desafiante y enriquecedora tarea debe ser la formación de las nuevas generaciones de ingenieros, con capacidad para superar los límites del conocimiento específico de su área, con el fin de obtener una visión amplia y crítica de todas las disciplinas que interactúan con el diseño de cada proyecto.

HNA INGENIERÍA

Los exitosos 25 años de **HNA INGENIERÍA** entregando a sus clientes ingeniería de valor, que en un alto porcentaje corresponde a ampliaciones y optimizaciones de facilidades de superficie e instalaciones industriales existentes, son motivo de orgullo, no solo para sus fundadores, sino también para ese maravilloso grupo de profesionales y técnicos que nos han acompañado, que son el motor del ascenso empresarial, cuyo compromiso es obtener diseños innovadores y de alta calidad.



Nuestro desafío siempre ha sido ejecutar con planeación estratégica todas las tareas, aprovechando al máximo los recursos de cada proyecto, para aumentar su productividad, teniendo en cuenta el entorno operativo y analizando las iniciativas del equipo ejecutor y el futuro operador, para obtener diseños eficientes y resultados óptimos.

Impulsar la formación de las nuevas generaciones de ingenieros, manteniendo la congruencia en sus decisiones técnicas y perseverando en desarrollar cada vez mejores y más innovadoras soluciones de ingeniería, es la hoja de ruta que como empresa de consultoría establecimos para cumplir con la misión de construir el futuro de Colombia.

HNA INGENIERÍA ha generado una cultura de diseño en la que se piensa integralmente y se definen con eficiencia alternativas de solución. Cuando abordamos un reto de optimización o un desarrollo de infraestructura de producción, construimos un escenario cuya complejidad involucra la operación y el mantenimiento, motivando así la imaginación de los ingenieros, que entienden que dar valor agregado al cliente será siempre el factor determinante de su creación técnica.

HÉCTOR HIGUERA NIÑO
C.E.O. HNA INGENIERÍA
hector.h@hna.com.co

Toda la cadena del GAS
en una sola solución VERAGAS



- Suministro y comercialización de GNC
- Tratamiento, compresión y deshidratación
- Transporte y logística del Gas
- Descompresión, regulación y medición
- Alquiler de equipos especializados

GLP Autogas:





- Almacenamiento estratégico de GLP
- Transporte de GLP
- Estaciones de AutoGLP
- Comercialización de GLP

21 años VERAGAS Soluciones energéticas

¿Necesita una solución integral para su operación de gas?
¡Con gusto le asesoramos!

PBX: 601-384 4785
(+57) 300 595 8042
www.veragas.com.co

HIDROPROB®

Laboratorio de pruebas hidrostáticas

EXPERTOS EN INTEGRIDAD, CONFIANZA Y RESULTADOS

Ensayos NDT acreditados y certificados para el sector Oil & Gas.



SERVICIOS

- Pruebas hidrostáticas en campo hasta **30.000 psi.**
- Mant. preventivo y correctivo de sistemas y herramientas.
- Venta y mant. de sistemas y soluciones para almacenamiento y transporte de **GNC.**
- Cobertura Nacional y para toda la Región.

ACREDITACIONES QUE NOS RESPALDAN

ONAC ACREDITADO

Acreditación ONAC vigente
ISO/IEC 17025:2017
Código de acreditación:
15-LAB-049

Acreditación ONAC vigente
ISO/IEC 17020:2012
Código de acreditación:
24-OIN-062

CERTIFICACIONES QUE NOS AVALAN

CERTIFICACIÓN DOT D 9 5 8 HIDROPROB MOSQUERA Department of Transportation USA.

CERTIFICACIÓN DOT H 1 2 3 HIDROPROB MEDELLÍN Department of Transportation USA.

CERTIFICACIÓN DOT H 1 2 4 HIDROPROB BARRANQUILLA Department of Transportation USA.

CERTIFICACIÓN DOT H 4 3 1 HIDROPROB CALI Department of Transportation USA.



SEGURIDAD A TODA PRUEBA

www.hidroprob.com

Hidroprob

@hidroprob

SURENERGY S.A.S E.S.P 30 Años

30 AÑOS
DE ENERGÍA QUE TRANSFORMA

Una historia que comenzó con una visión y que hoy conecta gas, energía, tecnología y desarrollo.

Desde 1996, **Surenergy ha evolucionado junto con la industria colombiana**, construyendo proyectos que han llevado soluciones de gas y energía a diferentes territorios del país.

Fue el ingeniero **Yesid Gasca,** fundador, estratega y pionero, quien entendió desde muy temprano que más que un recurso, el gas podía ser una herramienta para generar desarrollo, competitividad y bienestar.

Hoy, 30 años después, esa visión sigue creciendo.



Yesid Gasca
Fundador, estratega y pionero



CAMPO LLANOS 34 – Tigana.

30 AÑOS CONSTRUYENDO CAPACIDAD

La experiencia se mide en cifras. El impacto, en lo que esas cifras hacen posible.

+100 MW
en activos propios de generación eléctrica operados.

18
centros de generación térmica en operación continua.

104
unidades de generación bajo operación y mantenimiento.

+204 MMSCFD
de experiencia en compresión y tratamiento de gas.

30.000 HP
instalados en sistemas de compresión.

±83.000
barriles de crudo respaldados.

LAS PERSONAS DETRÁS DE LA ENERGÍA

**La tecnología puede transformar una operación.
Las personas transforman una compañía.**

Durante 30 años, **Surenergy** ha conformado un equipo técnico altamente especializado, comprometido con la excelencia operacional, la seguridad, el cumplimiento normativo y los más altos estándares de calidad.

Ese conocimiento acumulado es el que le ha permitido operar **18 centros de generación, 104 unidades y sistemas de compresión con 30.000 HP instalados**, entre otras capacidades que hoy respaldan operaciones críticas de la industria.



ECONOMÍA CIRCULAR APLICADA A LA ENERGÍA

Surenergy fue pionera en Colombia en el **aprovechamiento del gas**, que antes se quemaba en teas, transformándolo en energía útil para los propios proyectos de Oil & Gas.

Para **Surenergy,** la economía circular no es solo una tendencia: es una forma de hacer industria, aprovechando mejor los recursos disponibles y generando valor económico y ambiental.



CAMPO SINÚ 9 – Tren de compresión de gas.

ENERGÍA QUE CIERRA BRECHAS

Surenergy cree que llevar la molécula de gas a más colombianos contribuye a cerrar brechas sociales y económicas, porque la energía genera posibilidades de desarrollo para hogares, empresas, industrias y territorios.

Durante estos 30 años, **Surenergy** ha llevado conocimiento y soluciones a diferentes regiones del país, entendiendo que cada territorio tiene necesidades distintas y que el verdadero impacto se construye trabajando con las comunidades y los actores locales.

Una perspectiva de **valor compartido**: crecer como compañía mientras contribuye al desarrollo económico y social de los territorios.

INNOVAR SIN PERDER LA ESENCIA

Durante estas tres décadas, **Surenergy** ha sido parte de la evolución energética del país: desde la **pionera conversión de vehículos a gas**, hasta el desarrollo de soluciones de compresión, tratamiento y transporte de gas, y la generación y el aprovechamiento energético.

También ha participado en procesos de construcción y fortalecimiento de **normas técnicas para la industria del gas en Colombia**, aportando conocimiento para una industria más segura, confiable y profesional.

UN ECOSISTEMA PARA LA NUEVA ENERGÍA

Treinta años de experiencia en gas le han permitido a **Surenergy** construir conocimiento, infraestructura y capacidades al servicio de la transición energética, con un portafolio que evoluciona con las necesidades de la industria:

GIRSOL

Transición energética
Integra soluciones de generación fotovoltaica para avanzar hacia una matriz energética más diversificada, eficiente y sostenible.

airmagic

Eficiencia energética
Tecnología que optimiza el consumo energético y mejora la eficiencia de los sistemas de climatización, convirtiéndolos en una oportunidad de ahorro y sostenibilidad.

50 AÑOS RIVAL +tubos+

Tecnología y eficiencia operacional
La tubería flexible de RIVAL amplía las capacidades para responder a aplicaciones críticas de Oil & Gas, con soluciones orientadas a flexibilidad, confiabilidad, resistencia y eficiencia operacional.

30 AÑOS. UN PAÍS. UNA NUEVA REGIÓN.

Surenergy quiere llevar su know-how, experiencia y capacidades a la industria energética de los países vecinos, acompañándola en sus desafíos de confiabilidad, eficiencia, transición y sostenibilidad. Porque 30 años no representan un punto de llegada. Representan la capacidad para construir lo que viene.

Gas + eficiencia energética + transición energética + tecnología

www.surenergy.com.co
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Tels: + 57 601 9143940
+ 57 316 0175734
dcomercial@surenergy.com.co

SURENERGY S.A.S E.S.P 30 Años



GUÍA DEL GAS
COLOMBIA 2027

www.guiadelgas.com

ISSN: 2346-0040
Año XIV

Editor
GRUPO COMUNICAR

Director
MARTÍN ROSAS
director@guiadelgas.com

Redacción
STELLA BELALCÁZAR
info@guiadelgas.com

Diseño y Diagramación
JAVIER ENRIQUE NIETO
javiernietodiaz@gmail.com

Dirección Comercial
STEPHANY RONDEROS
comercial@guiadelgas.com

Impresión
MULTI IMPRESOS

Una publicación de
GRUPO COMUNICAR
Carrera 74 # 76-71, Of 213
Teléfono: +57 318-6232944
Bogotá – Colombia

GRUPO COMUNICAR

MEDIA PARTNER
Somos media partner de los principales eventos de Petróleo, Gas y Energía

CONGRESO NATURGAS 2026

5TO SUMMIT INTERNACIONAL DE GLP Agremgas

8° CONGRESO INTERNACIONAL DEL GLP

IX Cumbre del Petróleo, Gas y Energía

acipet

hidrotest®
engineering&supplies

SOMOS LA EMPRESA
PIONERA Y **LÍDER** EN
INSPECCIÓN Y **RECALIFICACIÓN**
DE CILINDROS DE ALTA PRESIÓN
CON LA MÁS AVANZADA
TECNOLOGÍA.



NOS SENTIMOS

ORGULLOSOS
DE CUMPLIR

23 años

Más de dos décadas de grandes y pequeños proyectos que nos han puesto a prueba para dar lo mejor de nosotros.

www.hidrotest.com

CONTENIDO

10
ENTREVISTA
25 AÑOS IMPULSANDO LA INGENIERÍA CON INNOVACIÓN Y COMPROMISO

12
GAS NATURAL
DE MODELO MUNDIAL A VERGÜENZA NACIONAL

14
CAPÍTULO 1
INFORME ESPECIAL

EL GNL EN COLOMBIA / **15**

RDP, GAS PARA EL OCCIDENTE COLOMBIANO / **16**

PUERTO BAHÍA LNG, OTRA REGASIFICADORA EN CARTAGENA / **18**

AMAZÓNICA LNG ENTRARÍA EN 2028 / **20**

LA APUESTA DE TGI: DEL PROYECTO AL SUMINISTRO / **21**

CÓMO SELECCIONAR VÁLVULAS CRIOGÉNICAS / **22**

LA SEGURIDAD SE CONSTRUYE ENTRE EL MAR Y LA TIERRA / **24**

TCL, 40 AÑOS DESARROLLANDO EL GAS NATURAL EN AMÉRICA LATINA / **25**



26
CAPÍTULO 2
INFORME GLP

DINÁMICA DEL MERCADO DEL GLP / **28**

33
CAPÍTULO 3
HIDRÓGENO

CÓMO CONSOLIDAR EL HIDRÓGENO DE BAJAS EMISIONES EN COLOMBIA / **34**

37
CAPÍTULO 4
BIOGASES

BIOGÁS Y BIOMETANO: SEGURIDAD ENERGÉTICA Y APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS / **38**

41
CAPÍTULO 5
INFORME DEL GESTOR

INFORME DEL MERCADO DE GAS NATURAL EN COLOMBIA 2019-2026 / **42**

49
CAPÍTULO 6
DIRECTORIO

BIENES Y SERVICIOS / **50**

Cinsa

Ingeniería que transporta confianza, soluciones que impulsan el futuro.



MÁS DE 50 AÑOS DE EXPERIENCIA

Más de medio siglo comprometidos con el desarrollo del sector del GLP, cumpliendo normativas nacionales e internacionales para ofrecer **soluciones seguras, confiables y de alto estándar de calidad.**

CILINDROS



TANQUES ESTACIONARIOS



CARROTANQUES Y CISTERNAS





EXPERIENCIA QUE GENERA CONFIANZA

Somos líderes en diseño, fabricación y mantenimiento de cilindros, tanques, cisternas y carrotanques para el almacenamiento y transporte de GLP.

NUESTROS SERVICIOS

- Fabricación de cisternas para GLP
- Fabricación de tanques estacionarios
- Mantenimiento y reparación especializada
- Ingeniería de gas
- Diseño y montaje de carrocerías
- Soluciones industriales integrales

SEGURIDAD Que protege vidas

CALIDAD Que respalda cada proceso

EXPERIENCIA Que construye confianza

INNOVACIÓN Que impulsa el futuro

PRESENCIA ESTRATÉGICA EN COLOMBIA

- **PLANTA PRINCIPAL - CÚCUTA**
  Avenida 4A # 7N-118 Zona Industrial
- **AGENCIA MOSQUERA**
  Kilómetro 4 Vía a la Mesa Vereda Balsilla
- **AGENCIA YUMBO**
  Kilómetro 2,5 Vía Yumbo - Vijes

LÍNEA DE ATENCIÓN Y WHATSAPP
310 781 2641
www.cinsaindustrias.com

icontec ISO 9001 IQNET

Cinsa

FABRICACIÓN | MANTENIMIENTO | INGENIERÍA DE GAS

25 AÑOS IMPULSANDO LA INGENIERÍA CON INNOVACIÓN Y COMPROMISO

La GUÍA DEL GAS habló con el ingeniero civil Héctor Higuera, fundador y CEO de HNA Ingeniería, firma consultora que cumple 25 años al servicio del sector energético colombiano.

Ingeniero, ¿cuáles serían los principales aprendizajes que le han dejado estos 25 años de ejercicio de la profesión?

El principal aprendizaje es que el recurso humano es lo más importante en el desarrollo de una empresa. Si no formas recurso humano eficiente y eficaz, no logras sacar adelante exitosamente una empresa de consultoría.

El desarrollo de ingeniería de alta complejidad para el sector industrial y especialmente el de Oil & Gas de Colombia, ha sido principalmente atendido por grandes consultoras multinacionales y la transferencia de tecnología que estas hacen es muy poca; entonces, el otro aprendizaje es que a partir de la formación de profesionales es posible desarrollar ingeniería de muy alta calidad con talento local.

En esa línea, ¿qué tanto pesan por un lado la academia y por otro lado la experiencia en el logro de esos estándares de calidad en la ingeniería?

El de la academia en Colombia es un peso grande, porque las universidades tanto públicas como



HÉCTOR HIGUERA, CEO de HNA Ingeniería.

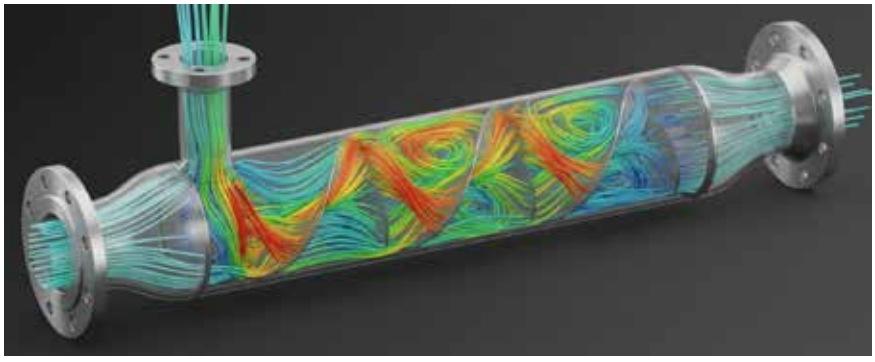
privadas han venido mejorando sus asignaturas con la asesoría de profesionales de alta experiencia, y esto se ve, por ejemplo, en la Universidad industrial de Santander con su Escuela de Ingeniería de Petróleos, ellos desde hace muchos años están muy involucrados con la industria, y también conozco experiencias de universidades como la América y Los Andes.

¿Cuáles diría usted que son los principales aportes que puede hacer la ingeniería en esta coyuntura del país, tanto en la reconstrucción del occidente como en la reactivación del sector energético?

Pues en cuanto a la reconstrucción posterior al terremoto, el foco en ingeniería que debemos tener es que se desarrollen estudios de patología y vulnerabilidad sísmica de manera muy seria, apegados a la normatividad, tanto nacional como internacional; si no lo hacemos, vamos a tener un proceso de reconstrucción deficiente.

En cuanto a la reactivación energética, hay dos focos que deben manejarse. El primero es priorizar el uso de los recursos naturales que tenemos en el país, enfocarnos en su búsqueda, en el desarrollo de las prefactibilidades y las factibilidades, porque es muy importante que el país explote sus propios recursos.

Y el segundo foco es corregir algo que viene padeciendo Colombia desde hace varios años, y es que limitamos el tamaño de nuestra infraestructura por decisiones de tipo financiero o de riesgo legal, minimizando los aspectos técnicos.



Debemos tener un enfoque de primer mundo, porque si no, no vamos a crecer. Necesitamos tener una infraestructura grande, proyectada con optimismo a volúmenes de producción importantes y amplio espectro operativo, que haga que la infraestructura, por ejemplo, de tratamiento y transporte de hidrocarburos, viabilice la exploración y la producción.

En estos 25 años, ¿cuáles son los principales proyectos que ha desarrollado HNA Ingeniería?

Normalmente uno se enfoca en los de mayor valor económico, pero yo no clasifico los proyectos desarrollados por HNA solamente por el valor, sino por la importancia de la infraestructura que se diseñó en el momento histórico que tenía el país.

Hay un proyecto muy importante para nosotros que fue la estación de tratamiento y compresión de gas de Santa Rita, de Hocol, que se hizo en su totalidad, desde la ingeniería conceptual hasta poner en marcha el sistema. Fue la primera estación de producción de gas de Hocol, y HNA Ingeniería desarrolló ese proyecto.

Otro proyecto igualmente importante, fue Bonga Mamey, también una estación de tratamiento y compresión de gas natural que actualmente opera el grupo Promigas, donde hicimos la ingeniería conceptual y la básica extendida, a partir de la cual se adjudicó exitosamente un contrato BOMT.

También hay una serie de proyectos de baja inversión, pero de gran impacto, que son importantes por su objetivo de optimización de facilidades de superficie, logrando una alta eficiencia energética que minimiza los costos OPEX.

En este país, que produce petróleo en pequeñas cantidades y en diferentes sitios, pues esas pequeñas estaciones de producción al sumarlas son de gran importancia, y nosotros hemos desarrollado a lo largo de la historia de la compañía la optimización de ese tipo de infraestructuras de manera exitosa, algo muy importante para nuestra empresa.



Finalmente, ¿qué proyectos está ejecutando HNA Ingeniería?

En este momento estamos ejecutando varios proyectos, pero hay tres de alta importancia: primero la **Regasificadora del Pacífico**, el segundo proyecto de importación de GNL en el país, pero el primero que opera con transporte terrestre de isocontenedores y regasificación *on shore*, y su volumen de operación será el más grande de Latinoamérica. Nosotros estuvimos en la formulación del proyecto para la adjudicación por parte de Ecopetrol de un contrato take or pay y actualmente somos *owner´s-engineering* de las fases 1 y 2, que corresponden a los volúmenes que adjudicó Ecopetrol y a una primera ampliación de capacidad que atenderá a otros comercializadores.

El segundo, somos los interventores a nivel nacional de las **obras de TGI** en cuanto a ampliación y optimización de sus sistemas de transporte. Ya le hicimos interventoría a dos IPAT, que son proyectos de importancia nacional para mejorar la infraestructura de transporte de gas.

Y el tercero es de altísima responsabilidad, corresponde a la auditoría designada por la UPME para el proyecto de **bidireccionalidad del gasoducto Ballena-Barranquilla.** Este es un proyecto prioritario para el país, porque este ducto es el que va a recibir los gases importados por el Caribe y la producción del *off shore*, que está en este momento en desarrollo y será el futuro de la seguridad energética del país.



DE MODELO MUNDIAL A **VERGÜENZA NACIONAL**

La fecha del primero de diciembre de 2024 quedará marcada en la historia energética de Colombia. Ese día el país perdió la autosuficiencia en gas natural, lo que desencadenó una cascada de consecuencias negativas.

En los años setenta, Colombia se montó en la ola gasífera que recorría al mundo, aunque ya desde finales de los cincuenta había comenzado en la costa Caribe una incipiente industria del gas a raíz del descubrimiento de Cicuco, el primer campo de gas natural libre en el país, y la posterior construcción del gasoducto hasta Barranquilla.

Luego, buscando petróleo en La Guajira, la Texas Petroleum Company (hoy Chevrón) descubrió entre 1972 y 1975 unos enromes campos de gas no asociado. Se trataba de Chuchupa, Ballena y Riohacha, con reservas de siete terapiés cúbicos (TPC). Esos descubrimientos dieron inicio a la masificación del energético en el país con el programa denominado 'La revolución del gas natural'.

Desde entonces y a lo largo de 50 años, el gas natural logró llegar a más de 12 millones de hogares que dejaron atrás la leña, el cocinol y otros combustibles contaminantes y peligrosos. Un ejemplo de mostrar en el mundo.

En paralelo, y a raíz del apagón de 1992, se desarrolló el parque de generación térmica a gas, que hoy tiene una capacidad instalada de 5,9 GW, el 28% de la generación eléctrica del país, que sirve de respaldo en épocas de baja hidrología, como en el recurrente fenómeno de El Niño.

Además, la industria encontró en el gas natural un combustible eficiente, económico y abundante, y también se convirtieron más de 700 mil vehículos, aunque se estima que hoy solo una tercera parte rueda con GNV.

Pero esos logros comenzaron a derrumbarse el primero de diciembre de 2024. A raíz de la pér-

dida de autosuficiencia en gas natural, la industria vio cómo los precios superaban los 20 dólares por millón de BTU, pero lo peor era que ningún comercializador les daba garantía de contratos con firmeza, por lo que algunas tuvieron que regresar a otros combustibles, como GLP y carbón principalmente. Se estima que el 60% de la destrucción de demanda industrial de gas natural (cerca de 60 GBTUD) fue absorbida por el GLP.

Por otra parte, el sector residencial vio como las tarifas se incrementaban hasta en un 30% en algunas zonas del país, la conversión de carros se ralentizó y las térmicas ahora deben pagar un mayor precio por el gas importado.

Luego de un pico de reservas probadas en 2011 de 5,4 TPC y una relación reservas producción (R/P) de 13,4 años, las reservas se desplomaron en 2025 a 1,7 TPC y una relación R/P de solo 5,9 años.

Pese a que el consumo también ha caído, a finales de 2026 las importaciones de gas ya rondaban el 35% de la demanda nacional, y a corto plazo no se vislumbra una fuente de suministro segura.

La pérdida de autosuficiencia derivada de varios años en que no se adjudicaron nuevos contratos de exploración, la cancelación de los proyectos piloto de yacimientos no convencionales, la debacle de la producción de Canacol y la falta de arranque del gas asociado al carbón, llevaron al país a poner sus esperanzas en el campo Sirius costa afuera, pero este gas solo llegará a tierra en 2031, en el mejor de los casos.

Para recuperar la senda de la autosuficiencia, se estima que el sector debe invertir 9.000 millones de dólares en los próximos cuatro años en toda la cadena.

Un su Informe anual del sector de 2026, Promigas propuso cinco acciones en concreto: Asegurar y diversificar las importaciones, recuperar la oferta nacional, fortalecer el transporte y la confiabilidad, recuperar la capacidad técnica de la CREG y la UPME, y proteger la competitividad y a los consumidores.

Lo que en su momento fue un modelo mundial de la masificación del gas natural, 50 años después, es una muestra de retroceso, un ejemplo de cómo un país pierde la seguridad energética por no tomar decisiones a su debido tiempo.





1

CAPÍTULO

INFORME ESPECIAL

LA HORA DEL GNL

EL GNL EN COLOMBIA

A finales de 2016, Colombia ingresó al mercado del GNL con la entrada en operación de la planta de regasificación de la Sociedad Portuaria El Cayao (SPEC), ubicada en Cartagena y concesionada por la Agencia Nacional de Infraestructura, para atender las necesidades de combustible de la termoeléctricas de la costa Caribe. SPEC consta de una terminal con una unidad flotante de almacenamiento y regasificación (FSRU, por sus siglas en inglés) de 170.000 metros cúbicos, un muelle de 760 metros de longitud y un gasoducto de 10 kilómetros que conecta la terminal con el Sistema Nacional de Transporte.

La infraestructura tenía una capacidad inicial de regasificación de 400 millones de pies cúbicos por día (MPCD), pero con ampliaciones progresivas llegó a 533 MPCD desde finales de 2026.

MICRO LNG

Por el mismo año de 2016, Canacol importó una pequeña planta de licuefacción (micro LNG) que se mantuvo varios meses en la Aduana hasta que Turgas en asocio con Metalmecánica Méndez la pusieron a funcionar con la fabricación de las facilidades de almacenamiento. La planta tiene una capacidad de 2,4 (MPCD), dividida en cuatro unidades, de las cuales dos trabajan para entregas en firme y las otras dos como respaldo.

Por parte de la demanda, Empresas Púbicas de Medellín (EPM) se convirtió en el cliente del GNL al comenzar a cambiar los sistemas de gasoductos virtuales de gas natural comprimido (GNC) por el gas licuado.

Ahora, diez años después y a raíz de la pérdida de la autosuficiencia en gas natural desde finales de 2024, se plantearon más de diez proyectos de regasificación en el país, uno en la costa Pacífica y los demás en la costa Caribe. Avances.



RDP, GAS PARA EL **OCCIDENTE COLOMBIANO**

Después de SPEC, en Cartagena, y luego de diez años, Colombia cuenta con una segunda planta de regasificación para atender el creciente déficit de gas natural.

Desde noviembre de 2026 entró en operación la segunda planta de regasificación de Colombia: la **Regasificadora del Pacífico** (RDP), que se construyó en tiempo récord en Buga, Valle del Cauca.

La planta tiene una capacidad inicial de 90 millones de pies cúbicos diarios (MPCD), pero arrancó con 80 MPCD, 60 para Ecopetrol y 20 para Alcanos. Una segunda etapa podría sumar 50 MPCD adicionales para un total de 140 MPCD, de acuerdo con Óscar Isaza, CEO de Puertos, Inversiones y Obras (PIO SAS), propietaria del proyecto.

A diferencia de SPEC y ante la ausencia de gasoducto, RDP utiliza el sistema de isocontenedores para llevar por tierra el gas natural licuado (GNL) desde la FSU Tura fondeada en Buenaventura hasta la planta de regasificación en Buga. Un trayecto de 120 kilómetros que diariamente recorren por lo menos 60 camiones dedicados. En Buga, la planta tiene una capacidad para descargar diez isotanques simultáneamente, que pasan el GNL a doce tanques con una capacidad cada uno de 250 metros cúbicos y que Jesús Urías, gerente general de RDP, no llama de almacenamiento sino de proceso o amortiguamiento, pues el liquido pasa constantemente al proceso de vaporización para entregarlo gasificado a la red del Sistema Nacional de Transporte.



JESÚS URÍAS, gerente de RDP.



Según Urías, la del Pacífico es la segunda planta de América que opera con el sistema de transferencia en el mar (ship to ship), labor que tarda unas 36 horas, y luego trasvasarlo a isocontendores.

La otra planta en el continente es La Paz, en Baja California, México, donde Urías trabajó durante cinco años, pero esta solo tiene una capacidad de 30 MPCD y está destinada a alimentar plantas térmicas.

¿CÓMO OPERA EL SISTEMA?

La operación de RDP comienza a seis kilómetros de la costa, donde está fondeado Tura, un metanero adaptado como unidad flotante de almacenamiento (FSU, por sus siglas en inglés), con una capacidad de 145 mil metros cúbicos de GNL.

RDP EN CIFRAS

Área
10 hectáreas, El Vínculo, Buga.

Regasificación
90 millones de pies cúbicos diarios en la primera etapa.

FSU Tura
145.000 metros cúbicos de almacenamiento.

Pargo Rojo
Barcaza para 72 isocontenedores.

Piagua
Barcaza para 72 isocontenedores, en construcción.

Puertos
TCBuen (principal) y Aguadulce (alterno).

Isocontenedores
312

Distancia
120 kms entre Buenaventura y Buga.

Trailers
60 operados por EntreKarga y Summo.

El Tura transfiere simultáneamente el GNL a 72 isocontenedores, que es la capacidad máxima de la barcaza Pargo Rojo, que luego los lleva al puerto TCBuen, donde son cargados en los camiones que los llevan hasta Buga, donde está la regasificadora y el punto de conexión al gasoducto de TGI.

Cada isocontenedor tiene una capacidad de 50 metros cúbicos, aproximadamente un millón de pies cúbicos. La compra inicial fueron 162 isocontenedores, pero a comienzos de 2027 se completará un parque de 312.

La logística por carretera está a cargo de dos empresas transportadoras: EntreKarga y Summo Logistics, que arrancaron con 30 camiones cada una, pero que irán sumando unidades en la medida que la demanda vaya creciendo.

Finalmente, RDP tiene un componente social en Buenaventura, donde instaló una pequeña planta de regasificación con capacidad de un MPCD para tender el consumo de la ciudad y no depender del gas comprimido.

Así, en noviembre de 2026 arrancó la Regasificadora del Pacífico, la segunda que entra en operación en Colombia, después de SPEC, y la más grande del continente que utiliza el sistema de llenado de isocontenedores en el mar.

Kenbran

OFRECEMOS
SOLUCIONES QUÍMICAS
Para la producción de
PETRÓLEO Y GAS



Inhibición de corrosión e incrustación
INTEGRIDAD
Control microbiológico (MIC y fouling)
Control de H_2S
Espumantes y antiespumantes para optimizar separación y flujo
Mejoramiento de flujo y viscosidad
Dispersión de orgánicos
Rompimiento de emulsiones directas e inversas



Visita www.kenbran.com



PUERTO BAHÍA LNG, OTRA REGASIFICADORA EN CARTAGENA

El tercer proyecto de regasificación que entra en Colombia es Puerto Bahía, ubicado en Cartagena, en las facilidades de la Sociedad Portuaria Puerto Bahía S.A., propiedad de Frontera Energy.

Puerto Bahía LNG contará con una unidad flotante de almacenamiento y regasificación (FSRU, por sus siglas en inglés) con capacidad de almacenamiento de 151.000 metros cúbicos.

Además, podrá inyectar hasta 400 millones de pies cúbicos diarios (MPCD) al Sistema Nacional de Transporte de Gas Natural, a través del gasoducto de Promigas.

Con una inversión de Capex estimada en 90 millones de dólares, el proyecto está programado para que entre en operación en el primer trimestre de 2027.

Puerto Bahía tiene suscrito con Ecopetrol un contrato por siete años para la prestación del servicio de regasificación.

La capacidad contratada en firme es de 126 MPCD durante los dos primeros años y de 300 MPCD desde el tercer año hasta la finalización del contrato.

Por su parte, Ecopetrol informó a mediados de 2026 que cerró con éxito la comercialización de gas importado por Puerto Bahía, con asignación de molécula a trece empresas distribuidoras y de generación térmica.

Se estima que el 63% del gas contratado se destinará para cubrir la demanda del interior del país.

Con este proyecto, el país contaría a comienzos de 2027 con una capacidad de importación de más de 1.000 MPCD, si se suman la Regasificadora del Pacífico y la ampliación de SPEC a 533 MPCD, con lo cual se cubriría el déficit de producción nacional.

XXVII INFORME DEL

SECTOR GAS NATURAL

2026



PROMIGAS | InfoGAS PROMIGAS

InfoGas propone una hoja de ruta con cinco decisiones prioritarias para asegurar el abastecimiento de gas natural, fortalecer la confiabilidad del sistema y proteger la competitividad del sector y el bienestar de los consumidores.

1. Asegurar y diversificar las importaciones
2. Recuperar la oferta nacional
3. Fortalecer el transporte y la confiabilidad
4. Recuperar la estabilidad regulatoria
5. Proteger la competitividad y a los consumidores

CIFRAS RELEVANTES 2025



RESERVAS

Reservas probadas: **1.717 Gpc**

Producción fiscalizada: **459 Gpc**

Factor R/P: **5,9 años**



TRANSPORTE GAS NATURAL

Red de gasoductos: **7.737 KM**
(Interior del país: **64%**
Costa Caribe: **36%**)

Volumen transportado: **966 MPCD**
(Interior del país: **63%**
Costa Caribe: **37%**)



SPEC LNG

2.927.658 m³ GNL

42 buques de GNL recibidos

Capacidad de regasificación

475 MPCD
a partir de octubre 2026
↓
533 MPCD

359 días regasificados

99,5% disponibilidad operativa acumulada

63.354 MPC de gas natural entregados a clientes



USUARIOS DE GAS NATURAL

Usuarios **12,3 M** usuarios residenciales, comerciales e industriales.

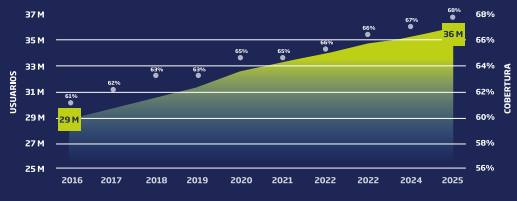
+391.000 Conectados en 2025

Departamentos **28**

Municipios **770**

Estratos 1, 2 y 3 **85%**

Cobertura de Gas Natural: **68%**





CONSUMO DE GAS NATURAL

Consumo de gas natural: **886 Mpcd***

*960 Gbtud.



MOVILIDAD SOSTENIBLE

Vehículos acumulados convertidos a GNV: **703.542**

Vehículos dedicados a GNV: **639**

Consumo GNV: **61 Gbtud**

AMAZÓNICA LNG ENTRARÍA EN 2028

Otro proyecto de regasificación que avanza en el Caribe colombiano es Amazónica LNG, que espera iniciar operación comercial a comienzos de 2028.

Ubicado en la zona portuaria Palermo en el municipio de Sitio Nuevo, Magdalena, se encuentra en una zona estratégica del río Magdalena, frente a Barranquilla.

De acuerdo con sus promotores, el proyecto será escalable con capacidad de entregar hasta 150 millones de pies cúbicos diarios (MPCD) regasificados.

La característica de este proyecto es que el almacenamiento y la regasificación se harán en tierra. Inicialmente contará con dos tanques de almacenamiento de 15.000 metros cúbicos cada uno, lo que permitirá recibir buques de hasta 30.000 metros cúbicos.

"Amazónica representa una solución flexible para atender la creciente demanda de gas de la región y el país. Es una inversión de largo plazo que refuerza la confiabilidad energética", asegura Alberto Consuegra, CEO de la compañía.

La terminal contempla una inversión estimada de USD 180 millones, cuya financiación se encuentra bajo mandato del banco Mitsubishi Financial Group (MUFG).

En septiembre de 2026, Amazónica LNG formalizó el contrato EPC con la firma china Jereh Group, a través de su sucursal Jereh Oil & Gas Colombia. Un paso fundamental que, junto con la culminación de la ingeniería de detalle y la totalidad de los permisos requeridos, permite la condición de *"Ready to Build"* (listo para construcción).

Con la firma, el contratista avanza en la conformación del equipo de ingeniería, la contratación de proveedores de bienes y servicios, la colocación de órdenes de compra de equipos y demás actividades para preparar la fase constructiva.

"En el país, Jereh aporta experiencia previa en proyectos de infraestructura, implementación de tecnologías para GNL, y sistemas de compresión y transporte mediante gasoductos virtuales", afirma Consuegra.

A finales de 2026 el proyecto había alcanzado hitos como la obtención del licenciamiento ambiental y portuario, el contrato EPC, la contratación de los barcos y la adquisición de la molécula de GNL en el mercado internacional, mediante una alianza con Vitol.

La infraestructura incluirá dos trenes de regasificación, un cargadero de cisternas de GNL y un muelle exclusivo tanto para la recepción como para el despacho de buques metaneros.

El gas será entregado principalmente al Sistema Nacional de Transporte operado por Promigas, a la altura de Barranquilla, pero también se espera que pueda proveer combustible para generación de electricidad en las inmediaciones de la zona portuaria de Palermo.



LA APUESTA DE TGI: DEL PROYECTO AL SUMINISTRO

TGI avanza en la estructuración y ejecución de proyectos estratégicos que diversifican el abastecimiento, amplían la capacidad de transporte y conectan nuevas fuentes de gas natural con los principales centros de consumo, entre ellos la regasificadora de La Guajira, con una capacidad de 250 MPCD.

TGI contempla en su plan de trabajo 8 de los 12 proyectos estratégicos definidos en el Plan de Abastecimiento de Gas Natural realizado por la UPME. El portafolio incluye ampliaciones, bidireccionalidades, conexiones y nuevas capacidades para enlazar las nuevas fuentes de suministro con el interior del país. Entre esos proyectos está la ampliación del gasoducto Ballena-Barrancabermeja, que debería incorporarse al nuevo Plan de Abastecimiento, pues esta infraestructura será crucial para recibir parte del gas de Sirius y de nuevas fuentes importadas.

Asegurar el abastecimiento de largo plazo exige planear con el mismo horizonte, anticipar decisiones y contar con estabilidad regulatoria. Por eso, para materializar el portafolio se requieren decisiones ágiles y señales claras en regulación, planeación, licenciamiento, permisos y contratación.

TGI EN CIFRAS

- **8 de 12:** Proyectos del PAGN que TGI está lista para desarrollar.
- **250 MPCD:** Proyecto planta regasificadora de La Guajira.
- **215 MPCD:** Capacidad para la segunda entrada a Bogotá.
- **200 MPCD:** Ampliación Vasconia – La Belleza.
- **250 MPCD:** Bidireccionalidad Yumbo – Mariquita.
- **1,1 MPCD:** Ampliación Centauros – Granada.
- **120 MPCD:** Ampliación La Belleza, El Porvenir - Cusiana, con conexión a Cusiana - Apiay.
- **17 MPCD:** Ampliación Gualanday – Neiva.

TGI
GrupoEnergíaBogotá
energía para crecer



CÓMO SELECCIONAR **VÁLVULAS CRIOGÉNICAS**

Una válvula es un dispositivo mecánico que sirve para abrir, cerrar o regular el paso de un fluido, como un líquido o un gas, dentro de una tubería o sistema. Su función básica es controlar el flujo y, en muchos casos, también aislar una línea o proteger un equipo.

En las industrias que trabajan con gases licuados y fluidos a temperaturas extremadamente bajas, la seguridad y la confiabilidad son esenciales.

Es allí donde las válvulas criogénicas HEROSE marcan la diferencia, ofreciendo tecnología alemana, diseñadas para operar con máxima eficiencia en aplicaciones de gas natural licuado (GNL), Nitrógeno, Oxígeno, Argón y otros fluidos criogénicos.

Las válvulas criogénicas están desarrolladas para trabajar en condiciones severas, con temperaturas desde -100°C hasta extremos cercanos a -269°C. Su diseño incorpora vástagos extendidos que alejan el volante o actuador de la zona fría, garantizando una operación segura y mayor vida útil de la válvula.

La correcta selección de una válvula depende de variables tales como: temperatura, presión y tipo de fluido.

VÁLVULAS CRIOGÉNICAS DE GLOBO

Cuando la aplicación requiere regulación precisa y cierre confiable, la válvula de globo es la solución



ideal. Diseñada para controlar fluidos criogénicos, incluso en posiciones intermedias, permite estrangular el flujo con alta precisión y mantener estabilidad operacional.

Principales ventajas

- Excelente capacidad de control.
- Apertura y cierre seguros.
- Ideal para procesos donde la regulación de caudal es crítica.
- Disponible con accionamiento manual o neumático.

VÁLVULAS CRIOGÉNICAS DE COMPUERTA

Están diseñadas para aplicaciones donde se requiere apertura total o cierre completo del flujo criogénico, con mínima pérdida de carga.

Permiten el paso prácticamente libre del fluido cuando están totalmente abiertas, convirtiéndose en la alternativa ideal para sistemas donde la eficiencia hidráulica es prioritaria.

Son especialmente recomendadas para:

- Sistemas de GNL.
- Líneas de proceso criogénico.
- Aplicaciones que requieren aislamiento seguro.
- Operaciones de baja restricción al flujo.

VÁLVULAS CRIOGÉNICAS DE BOLA

Estas válvulas garantizan un sellado eficiente, incluso bajo presión, proporcionando aislamiento seguro, bajo una maniobra sencilla mediante palanca de accionamiento.

Beneficios principales

- Apertura y cierre rápidos.
- Paso pleno del fluido.
- Alta hermeticidad.
- Diseño compacto y resistente.

VÁLVULAS DE SEGURIDAD

Están diseñadas para actuar automáticamente cuando el sistema supera los límites establecidos, liberando presión y evitando daños críticos.

Estas válvulas protegen tanques, tuberías y equipos frente a escenarios de riesgo, convirtiéndose en un componente indispensable para la integridad operacional.

OPERACIÓN Y SEGURIDAD

Para la operación segura de las válvulas criogénicas se requiere el uso obligatorio de equipo de protección personal: gafas o casco con visor, guantes para criogenia, ropa y zapatos de seguridad.

Otros aspectos a tener en cuenta son:

- **Límites operativos:** Nunca se deben superar las presiones o temperaturas máximas indicadas en la placa de características de cada válvula.
- **Manipulación:** No se permite el uso de herramientas adicionales (como palancas) para aumentar el par de giro del volante. Además, la válvula no debe usarse como escalón ni colgarse del volante durante su transporte.
- **Compatibilidad con Oxígeno (O_2):** Las válvulas marcadas para Oxígeno deben mantenerse estrictamente libres de aceite y grasa para evitar riesgos de ignición.
- **Revisiones periódicas:** Cada 5 años (o 500 cambios de carga) se debe realizar una comprobación interna que incluya la sustitución de todos los elementos de estanqueidad. A los 10 años, es necesaria una prueba de resistencia completa con inspección detallada.
- El uso de repuestos originales es indispensable para garantizar la seguridad de funcionamiento y reiniciar la vida útil técnica del producto, pudiendo superar los 10 años de servicio operativo.

Alrededor del mundo, las válvulas HEROSE combinan ingeniería de precisión, materiales de alta calidad y desempeño comprobado en aplicaciones criogénicas.



TCL 40 años
CONECTA LO ESENCIAL
1986 -2026

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA NUESTRO CATALOGO

40 años conectando lo esencial. Innovación, calidad y confianza al servicio del gas natural en América Latina.

MEDIDORES DE GAS

VÁLVULAS PARA GAS

PE/AL/PE

CONECTORES FLEXIBLES

TUBERIAS


TCL SAS • Info@tcl.com.co • Tel +57 317 509 8441
www.tcl.com.co

LA SEGURIDAD SE CONSTRUYE **ENTRE EL MAR Y LA TIERRA**

El capitán Jorgen Grindevoll, uno de los mayores expertos en GNL del país, subraya que la seguridad de las FSRU depende tanto de la tecnología como de la formación de quienes las operan.

Jorgen Grindevoll ha pasado más de 25 años en el mar. Empezó a los 14 en un pesquero de su natal Noruega y llegó a capitán de buques metaneros. Ha participado en 19 proyectos de GNL y fue parte del equipo que supervisó la construcción de ocho FSRU.

Hoy, radicado en Colombia, defiende una idea: la tecnología del GNL es tan segura como la preparación de quienes la operan. Y ahí, entre el mar y la tierra, hay un puente por construir.

Colombia ya importa gas natural y las FSRU, unidades flotantes que almacenan y regasifican el GNL, son parte de su matriz energética. Ahora vienen nuevos proyectos y con ellos una exigencia nueva.

La Resolución 250 de 2026 de DIMAR fijó las reglas para las operaciones de cargue, descargue y almacenamiento de GNL en aguas colombianas, incluidas las transferencias buque a buque.

Para Grindevoll, cumplir la norma es apenas el piso. La seguridad, insiste, no es un documento, es una forma de operar. Ahí entran el HAZID y el HAZOP: identificar los peligros y prever qué puede fallar antes de que ocurra, eso es anticipación.



CAPITÁN JORGEN GRINDEVOLL, gerente de Rawbai.

La bandera de Grindevoll es acercar a los equipos en tierra el conocimiento que tiene un marino experto.

Lo mismo con el Sistema de Gestión de la Seguridad que exige el Código IGS, que ordena, audita y sostiene la operación en el tiempo. No una carpeta que se abre cuando llega el auditor.

Las operaciones *ship to ship* son el mejor ejemplo. Transferir GNL de un buque a otro en el agua exige protocolo, maniobra y control absoluto. No hay margen de error. El GNL está a 162 grados bajo cero, por lo que manejar densidad, temperatura, almacenamiento y cada proceso es lo que separa una operación segura de un accidente.

Algunos profesionales que operan los terminales vienen de otras industrias y no siempre han vivido el mundo marítimo. Por eso, la bandera de Grindevoll es capacitar: acercar a los equipos en tierra el conocimiento que tiene un marino experto. Una FSRU rinde, dice, cuando quienes la operan entienden a fondo lo que tienen enfrente. Esa convicción es el motor de Rawbai, la consultora que cofundó y desde la que asesora proyectos de GNL y FSRU en Colombia y la región.

Colombia le apuesta al gas importado para asegurar su energía. Grindevoll recuerda que, además de infraestructura, esa apuesta requiere el conocimiento operativo del mar puesto al servicio de la tierra.

Ese muchacho noruego que a los 14 años se embarcó sigue sin parar: reparte su tiempo entre verificar operaciones seguras, acompañar los terminales y formar a las tripulaciones y a los equipos en tierra.

TCL, 40 AÑOS DESARROLLANDO EL GAS NATURAL EN AMÉRICA LATINA

CONECTA LO ESENCIAL

El 20 de noviembre de 2026, **TCL SAS** celebró 40 años de trayectoria, una historia de crecimiento, innovación y compromiso con el desarrollo del sector del gas natural en América Latina.

La empresa, que tuvo sus inicios en Barranquilla, se ha convertido en un grupo empresarial con presencia internacional, reconocido por ofrecer soluciones confiables para acometidas domiciliarias y comerciales de gas natural y agua potable.

La compañía fue fundada por **Jorge Puche**, quien inició su actividad empresarial en el negocio de la tornillería. Sin embargo, su visión le permitió identificar una importante oportunidad cuando el gas natural comenzaba a expandirse en Colombia en los años ochenta.

Convencido del potencial de esta industria para transformar la calidad de vida de millones de personas, decidió orientar el negocio hacia la comercialización de válvulas y productos especializados para acometidas domiciliarias de gas natural.

Con esa decisión, **TCL** inició la importación de válvulas italianas y accesorios de latón de alta calidad, participando activamente en el crecimiento de las redes de distribución de gas natural.



JORGE PUCHE, gerente de TCL.

Gracias a su compromiso con la calidad, la seguridad y el servicio, TCL se consolidó como un aliado estratégico para empresas distribuidoras de servicios públicos, contratistas, constructoras y ferreterías que atienden los sectores residencial y comercial.

A comienzos de la década del 2000, la organización dio un paso decisivo al desarrollar productos bajo su propia marca mediante alianzas con fabricantes especializados.

Esa estrategia le permite ofrecer soluciones adaptadas a los requerimientos técnicos y regulatorios de cada mercado, fortaleciendo su presencia en la región.

La visión de crecimiento impulsada por don Jorge Puche llevó a **TCL** a expandirse más allá de Colombia, alcanzando mercados como Perú, Ecuador, República Dominicana, México, Panamá y Estados Unidos.

Especialmente en Colombia y Perú, la compañía ha logrado consolidar una posición de liderazgo, reflejo de una estrategia basada en la confianza, el conocimiento del sector y la cercanía con sus clientes.

Al cumplir 40 años, **TCL SAS** celebra mucho más que un aniversario. Celebra el legado de un empresario visionario que supo anticiparse a las oportunidades de una industria en transformación y construir una organización con alcance regional.

Gracias al liderazgo de **Jorge Puche**, la compañía continúa proyectándose hacia el futuro con el mismo propósito que la inspiró desde sus inicios: ofrecer soluciones confiables y contribuir al desarrollo sostenible del sector del gas natural en Colombia y América Latina.



2

CAPÍTULO

INFORME GLP

EGSA SUDAMÉRICA

ESPECIALISTAS EN EQUIPOS EN TODA LA CADENA DE MANEJO DEL GLP

GLP

Equipos, repuestos y servicios para toda la cadena de manejo del GLP y plantas de aire propanado para respaldo o sustitución de Gas Natural.

Reguladores, Válvulas y Accesorios:

Reguladores de primera y segunda etapa, de alta capacidad y de uso industrial. Válvulas, mangueras, carretes, acoples y conexiones.

Bombas y compresores:

Bombas y compresores para trasiego de GLP y recuperación de vapores en plantas de almacenamiento, autotanques y carrotanques.

Medición y control:

Medidores másicos para descargue de transportes y cargue de autotanques. Registros electrónicos. Medidores de nivel ultrasónicos, presión y temperatura para control de inventario.

Vaporización y Mezcla (Aire Propanado):

Vaporizadores de fuego directo, de agua caliente y eléctricos. Plantas de mezcla aire propanado para respaldo o sustitución de gas natural.



Escanea y consulta el catálogo completo y solicita tu cotización

Calle 50 Norte # 5CN-07, Barrio La Flora — Cali, Valle del Cauca, Colombia

+57 311 204 9516 (WhatsApp) · jjaramillo@egsacolombia.com
Para Bogotá; +57 312 6644425 jpnino@egsacolombia.com

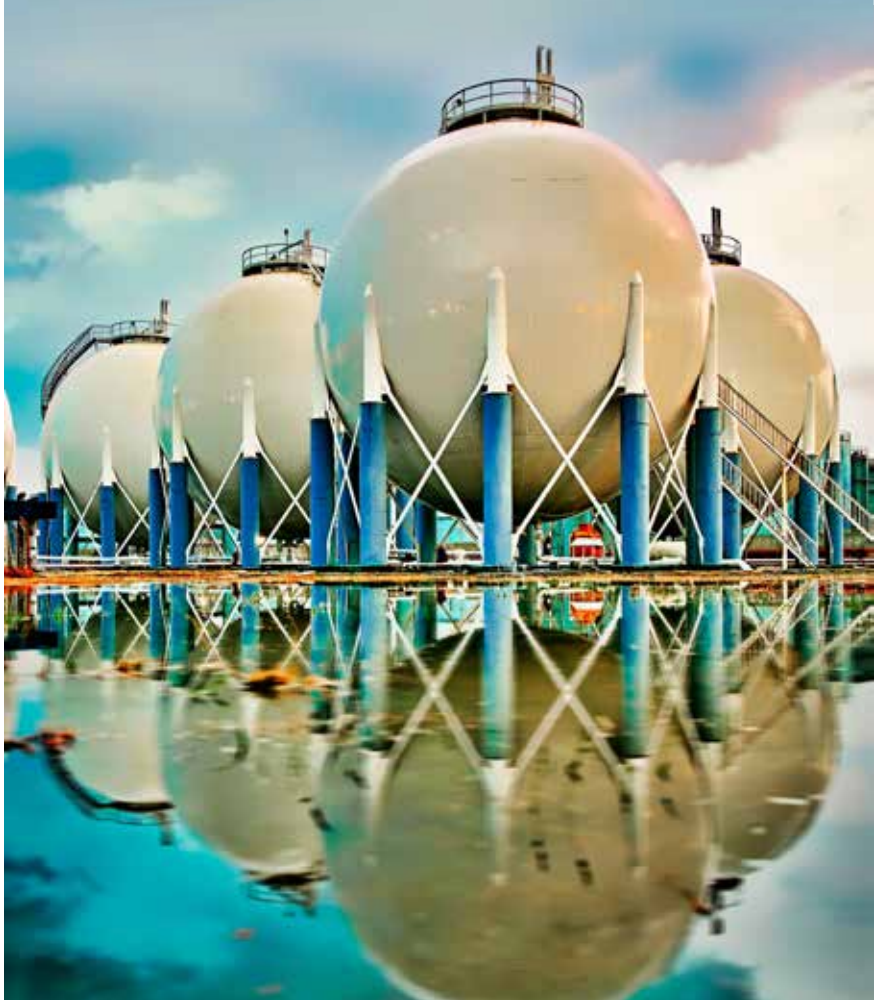
REGO · RED SEAL MEASUREMENT · Pegasus · PYPESA · Blackmer · Algas SDI · CORKEN · Gates · Industrial Ochoa · OXFORD FLOW

MEC · RAGASCO · WORCESTER · Rototherm · ROCHESTER GAUGES, LLC · ASCO · BRC IMPCO · ELAFLEX · FULL CIRCLE

EGSA Sudamérica S.A.S.

Asesoría Suministro Servicio Stock local

egsacolombia.com



DINÁMICA DEL **MERCADO DEL GLP**

Resumen del Informe del Sector, elaborado por la Asociación Colombiana del GLP – Gasnova.

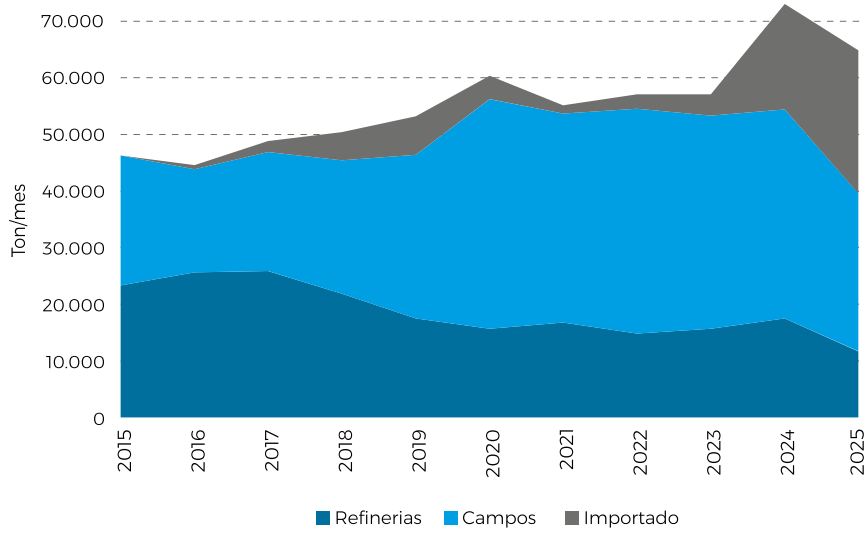
Ecopetrol, que históricamente había sido el principal proveedor de GLP en Colombia, viene reduciendo su participación, al punto que en 2025 proveyó el 53% de la demanda, con un promedio de 32.418 toneladas mensuales. Este descenso ha sido compensado en mayor medida por importaciones (40%), y por otros campos nacionales menores (7%).

Por otra parte, la escasez de gas natural desde finales de 2024 marcó un punto de inflexión en la dinámica del abastecimiento, debido a que el GLP entró a ser parte de la solución, especialmente para el sector industrial.

Como resultado del incremento en la demanda y la disminución de la oferta de producto nacional, las importaciones de GLP se incrementaron de manera sostenida, pasando de 3.767 toneladas mensuales en 2023 a 18.542 en 2024 y a 29.216 en 2025.

Frente a esa situación, se emprendieron inversiones en infraestructura portuaria. A finales de 2024 se inició la ampliación del puerto de Okianus para incrementar su capacidad de importación de 20.900 a 30.900 toneladas mensuales en los próximos tres años. Paralelamente, Frontera Energy, en alianza con Gasco, anunció la construcción de nuevas instalaciones en Puerto Bahía (Cartagena), con una capacidad de importación inicial de 20.000 toneladas mensuales, que comenzaron a entrar en operación progresiva desde 2026.

OFERTA DE GLP 2015-2025



Fuente: **Declaración de producción (MME, 2025), OPC Ecopetrol 2024-II. Cálculos GASNOVA.**

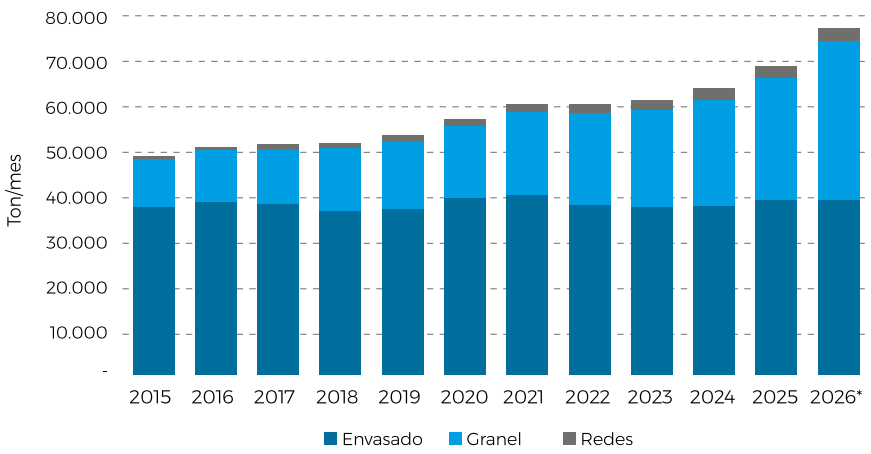
Para 2025, la oferta nacional sumó en promedio 39.417 Ton/mes (61%) frente a un total de ventas de 68.633 Ton/mes. La diferencia se atendió mediante importaciones (29.216 Ton/mes).

CONSUMO NACIONAL DE GLP

En 2025, el consumo promedio mensual de GLP alcanzó las 68.872 toneladas, mostrando un aumento de 7,8% respecto al año anterior. En el periodo de enero-abril de 2026, el consumo promedio fue de 77.156 toneladas mensuales, un incremento de 18,7% en comparación con el mismo periodo de 2025.

En los últimos 5 años, el consumo de GLP en Colombia creció 20%, pasando en promedio de 56 mil a 68 mil toneladas mes, lo que refleja una mayor adopción del GLP en sectores tanto residencial como industrial.

CONSUMO DE GLP POR SEGMENTO 2015-2026*



Fuente: **Ventas reportadas al SUI - O3 (SSPD, junio 2026)* 2026 valores de enero-abril.**

Para 2025, el crecimiento destacado se observó en el segmento de granel (16,2%) y redes de distribución urbanas (4,6%), mientras el envasado experimentó un 2,5%. En el primer semestre de 2026 se registró un aumento en todos los segmentos de consumo, así: granel (41,3%), redes (10,9%) y envasado (2,5%).

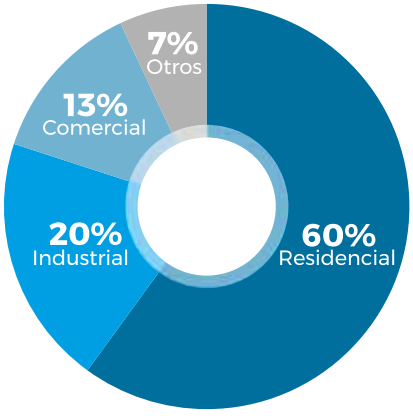


Desde 2020 hasta junio de 2026, el consumo de GLP a través de redes de distribución urbana ha registrado un crecimiento promedio de 14,9%, impulsado por los subsidios al consumo y los incentivos del Gobierno Nacional para cofinanciar proyectos de infraestructura y conexión.

CONSUMO POR SECTORES

En 2025, el GLP mantuvo su importancia en el sector residencial, al representar el 60% del consumo total. Su portabilidad y eficiencia lo convierten en la opción preferida para millones de hogares, en particular en estratos bajos y medios, así como en áreas rurales y apartadas, donde ofrece una alternativa más limpia y segura frente a la leña y el carbón. Por su parte, los sectores industrial, comercial y otros concentraron el 40% del consumo en 2025.

CONSUMO DE GLP POR SECTORES 2025

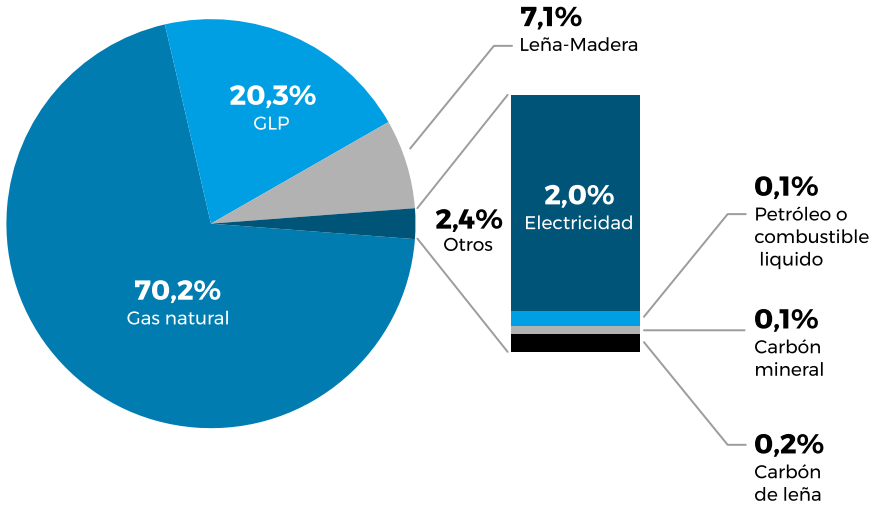


Fuente: **Ventas reportadas al SUI - O3 (SSPD, feb 2026).**

GLP Y SUSTITUCIÓN DE LEÑA

Más de 12 millones de personas (3,8 millones de hogares), en el 98% de los municipios del país, consumen GLP. Se utiliza principalmente para la cocción de alimentos, convirtiéndose en el segundo energético más utilizado con este propósito después del gas natural.

ENERGÉTICOS EN LA COCCIÓN DE ALIMENTOS - ECV 2025



Fuente: **Encuesta de calidad de vida (DANE, 2025).**

Pero un factor preocupante es el alto consumo de leña, utilizada por 4 millones de personas, es decir, 1,4 millones de familias (7,2 % de las familias colombianas) donde el 94% de ese consumo se da en centros poblados y rural disperso.

La UPME publicó en 2023 el Plan Nacional de Sustitución de Leña (PNSL), que orienta la transición hacia energéticos más limpios en zonas rurales, donde evaluó alternativas como GLP, electricidad, gas natural y biogás.

El análisis determinó que el GLP tiene alta viabilidad técnica para sustituir el uso de leña en la mayoría de los departamentos, ya que puede implementarse rápidamente sin grandes inversiones, gracias a su disponibilidad, logística de distribución y facilidad de acceso.

El programa de sustitución de leña se apoya en dos herramientas principales: la entrega e instalación de una estufa de dos puestos, un regulador y una manguera conectada al cilindro de GLP; y la asignación de un subsidio al consumo, calculado como un porcentaje del consumo mínimo de subsistencia. La combinación de estos apoyos permite llevar el servicio de gas combustible domiciliario a zonas de difícil acceso, con precios asequibles.

GLP POR REDES

El crecimiento de las redes de GLP ha surgido como una solución eficiente en zonas donde la construcción de gasoductos resulta técnica y financieramente ineficiente. Actualmente, el GLP por redes representa el 4% del consumo total en el país, llegando a más de 374.000 hogares en 19 departamentos, principalmente en estratos 1 y 2.

Al igual que otros servicios públicos domiciliarios, los usuarios del GLP por redes reciben subsidios al consumo para los estratos más vulnerables.

El caso de Ibagué es especialmente representativo: más de 50.000 personas consumen GLP por redes en esa ciudad, a través de 180 pro-

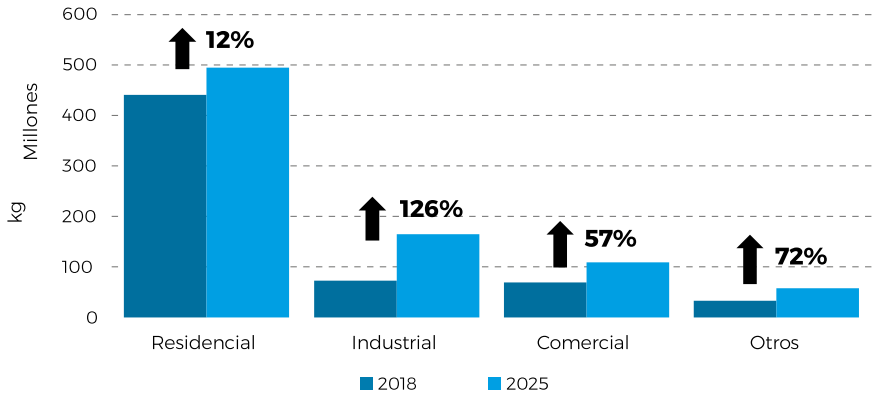
yectos residenciales y empresas que han adoptado esta alternativa. También en Nariño, donde se han conectado más de 25.000 usuarios en 29 municipios durante los últimos cuatro años.

SECTOR INDUSTRIAL

Existe un creciente interés por el GLP por parte de la industria y el comercio, como alternativa para garantizar continuidad operativa y respaldo energético en sus procesos productivos. Este comportamiento se ha acentuado desde finales de 2024, cuando el desabastecimiento de gas natural impulsó a la industria a incrementar su demanda de GLP.

Entre 2018 y 2025, el consumo de GLP creció con un dinamismo destacado en los sectores industrial y comercial. Por otro lado, aunque el sector residencial sigue siendo el principal consumidor, su participación pasó del 72% en 2018 al 60% en 2025.

CONSUMO POR SECTORES 2018 VS. 2025



Fuente: **SUI- GASNOVA**

Es importante tener en cuenta que el precio del GLP en el país ha llegado a ser competitivo frente al gas natural, debido al incremento de importaciones de este último y a que la escasez del mismo ha





llevado a que el gas nacional se cotice a precios similares a los del gas importado.

AUTOGLP

El AutoGLP es una alternativa competitiva para el sector transporte. Se destaca por su mayor poder calorífico en comparación con el gas natural y un costo más bajo frente a la gasolina y el diésel.

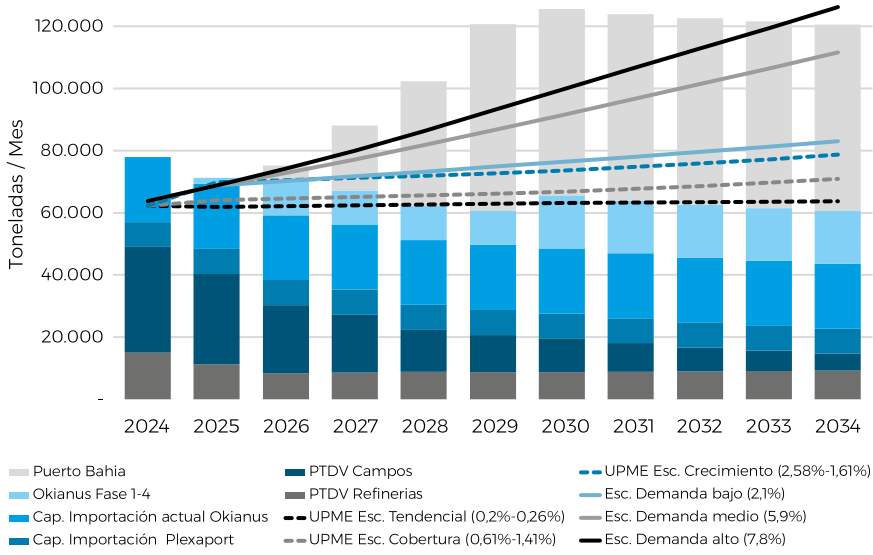
Su penetración en el mercado depende principalmente de su competitividad frente a combustibles tradicionales como el diésel y la gasolina. Sin embargo, también influyen factores como las políticas públicas, el respaldo político, las restricciones a vehículos diésel, disponibilidad de infraestructura y la percepción ciudadana.

En Colombia, uno de los principales obstáculos para el desarrollo del mercado de AutoGLP ha sido la existencia de subsidios a la gasolina y el diésel. Este mecanismo ha permitido que los precios de estos combustibles se mantengan artificialmente bajos frente a las referencias internacionales, lo que ha generado una competencia desigual frente al AutoGLP, cuyo precio responde a las condiciones del mercado global.

No obstante, el panorama ha comenzado a cambiar con el desmonte gradual de los subsidios a la gasolina desde finales de 2022. A medida que los precios de la gasolina se han ajustado al alza y el GLP ha mantenido una tendencia más estable, su competitividad en el transporte ha mejorado.

A comienzos de 2026 operaban en el país 30 estaciones de AutoGLP, distribuidas en Bogotá, Cartagena, Medellín, Rionegro, Itagüí, Sabaneta, Cali, Armenia, Manizales, Soledad, Villavicencio, Cúcuta, Fusagasugá y Pasto. Así mismo, se completaron más de 5.000 conversiones de vehículos livianos, y se estima un consumo superior a los 320.000 galones mensuales.

BALANCE GLP 2026-2034



Fuente: **MME -Declaración de Producción 2026-2030. SUI-SSPD. Cálculos Gasnova.**

PROYECCIÓN BALANCE OFERTA DEMANDA DE GLP

Con base en la declaración de producción publicada por el Ministerio de Minas y Energía en junio de 2026, es posible estimar la oferta futura de GLP en Colombia hasta el 2034. Los escenarios considerados son: (i) bajo crecimiento (2,1%, promedio de ventas entre 2023 y 2024), (ii) crecimiento medio (5,9%, promedio de ventas 2024-2025), y (iii) crecimiento alto (7,8%, correspondiente al promedio de crecimiento en 2025). Con estos supuestos, se proyecta el siguiente balance oferta-demanda:

El balance proyectado para el corto plazo (2027-2030) muestra que las importaciones de GLP se mantendrán como una necesidad estructural del mercado, con cantidades mensuales estimadas entre 39.000 toneladas (escenario de baja demanda) y 43.800 toneladas (escenario de alta demanda).

Con la información disponible a diciembre de 2025, se estima que para 2027 la participación de los productores nacionales en la cobertura de la demanda será del 41%.

En el primer semestre de 2026, las ventas totales de GLP crecieron 17,8% frente al mismo periodo de 2025, impulsadas principalmente por el segmento a granel (41,3%), seguido por redes (10,9%) y envasado (2,5%). Este ritmo superaría el escenario de crecimiento alto contemplado en las proyecciones (7,8%), lo que anticipa unas importaciones superiores a las inicialmente estimadas.

En este contexto, las inversiones en infraestructura portuaria y logística, como las ampliaciones en Okianus y los nuevos desarrollos en Puerto Bahía, serán esenciales para garantizar la continuidad y seguridad del suministro de GLP en el país.



3

CAPÍTULO

HIDRÓGENO

CÓMO CONSOLIDAR EL HIDRÓGENO DE BAJAS EMISIONES EN COLOMBIA

Colombia parte de una posición favorable para desarrollar una industria de hidrógeno de bajas emisiones.

Por: KAREN PERALTA BALLÉN
Directora de la Cámara de Hidrógeno y Gases Renovables ANDI-NATURGAS.

La disponibilidad de recursos renovables, una matriz eléctrica con una alta participación de fuentes de bajas emisiones y su ubicación geográfica estratégica constituyen ventajas relevantes de Colombia frente a otros mercados.

Sin embargo, en un contexto internacional, en el que cada vez más países buscan posicionarse en las nuevas cadenas globales de valor energético, contar con recursos naturales no es suficiente. El desafío consiste en transformar esas ventajas comparativas en condiciones concretas de competitividad, atracción de inversiones y proyectos en operación.

El hidrógeno está llamado a desempeñar un papel relevante en la descarbonización de sectores en los que la electrificación directa presenta mayores limitaciones, entre ellos la industria pesada, la producción de fertilizantes, el transporte marítimo, la aviación y determinados procesos petroquímicos. No obstante, su desarrollo comercial aún se encuentra en una fase inicial.

La producción mundial de hidrógeno de bajas emisiones representa una fracción mínima del mercado, y una parte importante de los proyectos anunciados enfrenta dificultades asociadas a los costos de producción, la ausencia de demanda firme, acceso a financiamiento y la incertidumbre regulatoria. Esta aparente desaceleración representa una oportunidad para países como Colombia.

Mientras las grandes economías diseñan mecanismos para consolidar sus mercados internos, el país todavía tiene margen para



estructurar una política pública que incorpore las lecciones aprendidas y permita desarrollar una industria más competitiva desde sus primeras etapas.

La Cámara de Hidrógeno y Gases Renovables ANDI NATURGAS plantea una hoja de ruta estructurada en tres horizontes: corto, mediano y largo plazo, buscando:

i) Generar certidumbre institucional y regulatoria,
ii) Reducir las barreras que limitan la inversión y la creación de demanda, y,
iii) Consolidar mecanismos que permitan escalar, reducir costos y desarrollar una cadena de valor nacional.

CONFIANZA PARA ATRAER INVERSIÓN

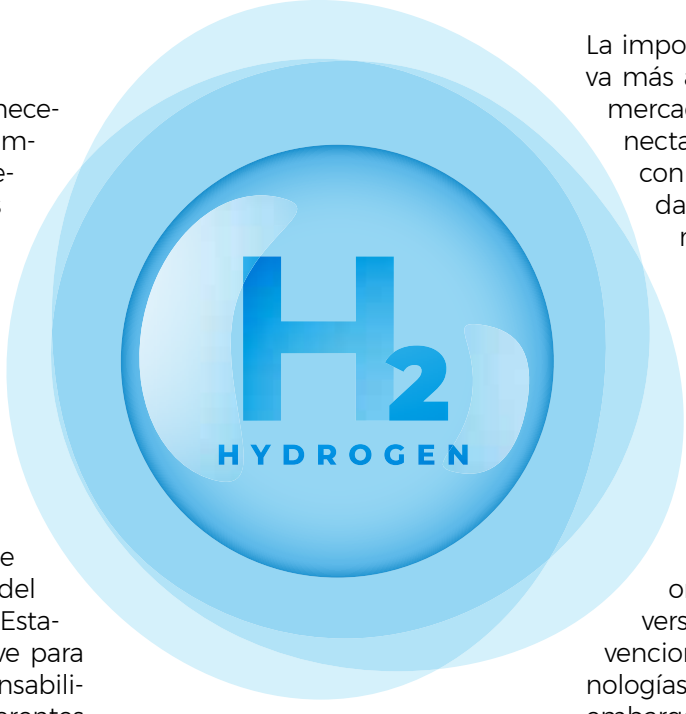
Toda industria emergente necesita un entorno de certidumbre. En el caso del hidrógeno, donde los proyectos demandan inversiones billonarias y horizontes de recuperación superiores a una década, la estabilidad institucional resulta tan importante como la disponibilidad de recursos financieros.

En esa dirección, el CONPES de Hidrógeno, que convierte el desarrollo del sector en una política de Estado, es un instrumento clave para coordinar objetivos, responsabilidades y metas entre las diferentes entidades públicas involucradas, garantizando continuidad, independientemente de los cambios administrativos.

La necesidad de esta coordinación responde a que el hidrógeno involucra simultáneamente política energética, desarrollo industrial, transporte, comercio exterior, ambiente, agricultura, infraestructura y hacienda. Sin un marco común, las decisiones pueden avanzar a ritmos distintos, generando incertidumbre para los inversionistas.

FINANCIAMIENTO VERDE Y CÍRCULO DE LA DEMANDA

Uno de los principales desafíos para cualquier proyecto de hidrógeno es acceder a capital competitivo. Por ello, se propone actualizar la Taxonomía Verde de Colombia, incorporando toda la cadena de valor del hidrógeno de bajas emisiones y sus derivados, incluyendo el amoníaco verde, los combustibles sintéticos y los combustibles sostenibles de aviación (SAF).



Otro obstáculo para la consolidación del mercado es el denominado "círculo de la demanda". Los productores enfrentan dificultades para tomar decisiones de inversión cuando no cuentan con compradores dispuestos a contratar volúmenes de largo plazo.

Al mismo tiempo, los consumidores tienen pocos incentivos para sustituir insumos convencionales, mientras el hidrógeno de bajas emisiones mantenga costos superiores y exista incertidumbre sobre su disponibilidad futura. Romper ese círculo requiere mecanismos que generen demanda temprana y predecible.

En Colombia, uno de los sectores con mayor potencial para cumplir esta función es el de los fertilizantes. Por ello, resulta pertinente fortalecer instrumentos como el programa FAIA, orientándolos progresivamente hacia la producción y utilización de fertilizantes con menor intensidad de emisiones, incluyendo aquellos cuya cadena productiva incorpore hidrógeno de bajas emisiones.

La importancia de esta estrategia va más allá de la creación de un mercado inicial. Permitiría conectar la política de hidrógeno con objetivos de productividad agrícola, seguridad alimentaria y reducción de emisiones, generando una demanda con fundamento económico y estratégico.

HACER EFECTIVOS LOS INCENTIVOS

Colombia cuenta con instrumentos tributarios orientados a promover inversiones en fuentes no convencionales de energía y tecnologías de bajas emisiones. Sin embargo, los tiempos de trámite, la interpretación de los requisitos y la interacción entre diferentes entidades pueden convertirse en barreras adicionales para los desarrolladores.

Por esta razón, además de revisar los instrumentos existentes, es ne-



cesario mejorar su implementación. Una mayor articulación entre la UPME y la DIAN, mediante mesas técnicas, protocolos de coordinación y mecanismos de seguimiento, permitiría reducir tiempos de certificación y aumentar la predictibilidad de los procesos.

El objetivo no debería ser únicamente crear nuevos incentivos, sino garantizar que los instrumentos disponibles sean accesibles, transparentes y consistentes con las necesidades reales de los proyectos.

DEL POTENCIAL A LOS HUBS ESTRATÉGICOS

Una vez consolidadas las condiciones institucionales, el siguiente desafío consiste en transformar las ventajas naturales del país en polos de desarrollo industrial. La propuesta de crear **Hubs Estratégicos de Hidrógeno** responde precisamente a esta necesidad.

No todas las regiones poseen las mismas condiciones para desarrollar esta industria. Algunas cuentan con recursos eólicos excepcionales; otras tienen acceso a infraestructura portuaria, demanda industrial o disponibilidad de agua y energía.

Actualmente, producir hidrógeno de bajas emisiones continúa siendo más costoso que producir hidrógeno convencional a partir de combustibles fósiles.

En lugar de dispersar esfuerzos, se plantea concentrar inversiones en regiones con ventajas competitivas, promoviendo zonas francas especializadas, infraestructura compartida, esquemas logísticos eficientes y programas de financiamiento específicos. Este enfoque permite reducir costos mediante economías de escala y facilita la creación de ecosistemas industriales.

REDUCIR LA BRECHA ENTRE LOS PROYECTOS

Actualmente, producir hidrógeno de bajas emisiones continúa siendo más costoso que producir hidrógeno convencional a partir de combustibles fósiles. Esta diferencia no obedece únicamente al precio de la electricidad renovable, sino también a los costos de los electrolizadores, la infraestructura y el costo de financiamiento.

Por ello, en el largo plazo, se plantea avanzar en un esquema de subsidios parciales al CAPEX, para proyectos estratégicos, con el objetivo de acelerar la curva de aprendizaje, aumentar la escala de producción y permitir que los costos disminuyan progresivamente.

Adicionalmente, es importante plantear otras medidas orientadas a desarrollar una cadena de valor completa, que incluya fabricación de componentes, ingeniería especializada, servicios técnicos, logística, almacenamiento, transporte y producción de derivados.

En línea con lo anterior, es clave entender que la competitividad del hidrógeno, como vector que debe estar integrado al sistema energético, dependerá en gran medida de los costos de la energía eléctrica.

La hoja de ruta está trazada. El siguiente paso corresponde a la capacidad del país para transformar las recomendaciones en decisiones concretas y avanzar con la velocidad que exige un mercado global cada vez más competitivo.



4

CAPÍTULO

BIOGASES



BIOGÁS Y BIOMETANO: SEGURIDAD ENERGÉTICA Y APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS

El biogás y el biometano se han consolidado como pilares estratégicos para fortalecer la seguridad energética, reducir emisiones y aprovechar residuos de manera sostenible.

Por: KAREN PERALTA BALLÉN
Directora de la Cámara de Hidrógeno y Gases Renovables ANDI-NATURGAS.

A nivel internacional existen más de 1.800 plantas de biometano en operación. Países como Alemania, Brasil, Francia y Dinamarca han impulsado esta industria mediante marcos regulatorios estables, incentivos económicos y mecanismos que promueven la demanda, consolidando al biometano como un componente clave de sus estrategias de seguridad energética y competitividad.

Colombia cuenta con opciones para el aprovechamiento de residuos y convertirlos en energía eléctrica y gas combustible, una oportunidad especialmente relevante en el escenario actual con aumento de las importaciones de gas natural y el fenómeno de El Niño, lo cual requiere sumar capacidad eléctrica desde diferentes fuentes.

En este contexto, el biogás y el biometano se consolidan como gases renovables estratégicos, al integrar la gestión sostenible de residuos con la producción de energía y combustibles de bajas emisiones.

A diferencia de otras fuentes renovables, estos energéticos ofrecen un atributo diferencial: permiten transformar residuos agrícolas, pecuarios, agroindustriales, municipales y de aguas residuales en un recurso energético aprovechable,

promoviendo simultáneamente la economía circular, la reducción de emisiones contaminantes y la complementariedad con el gas natural.

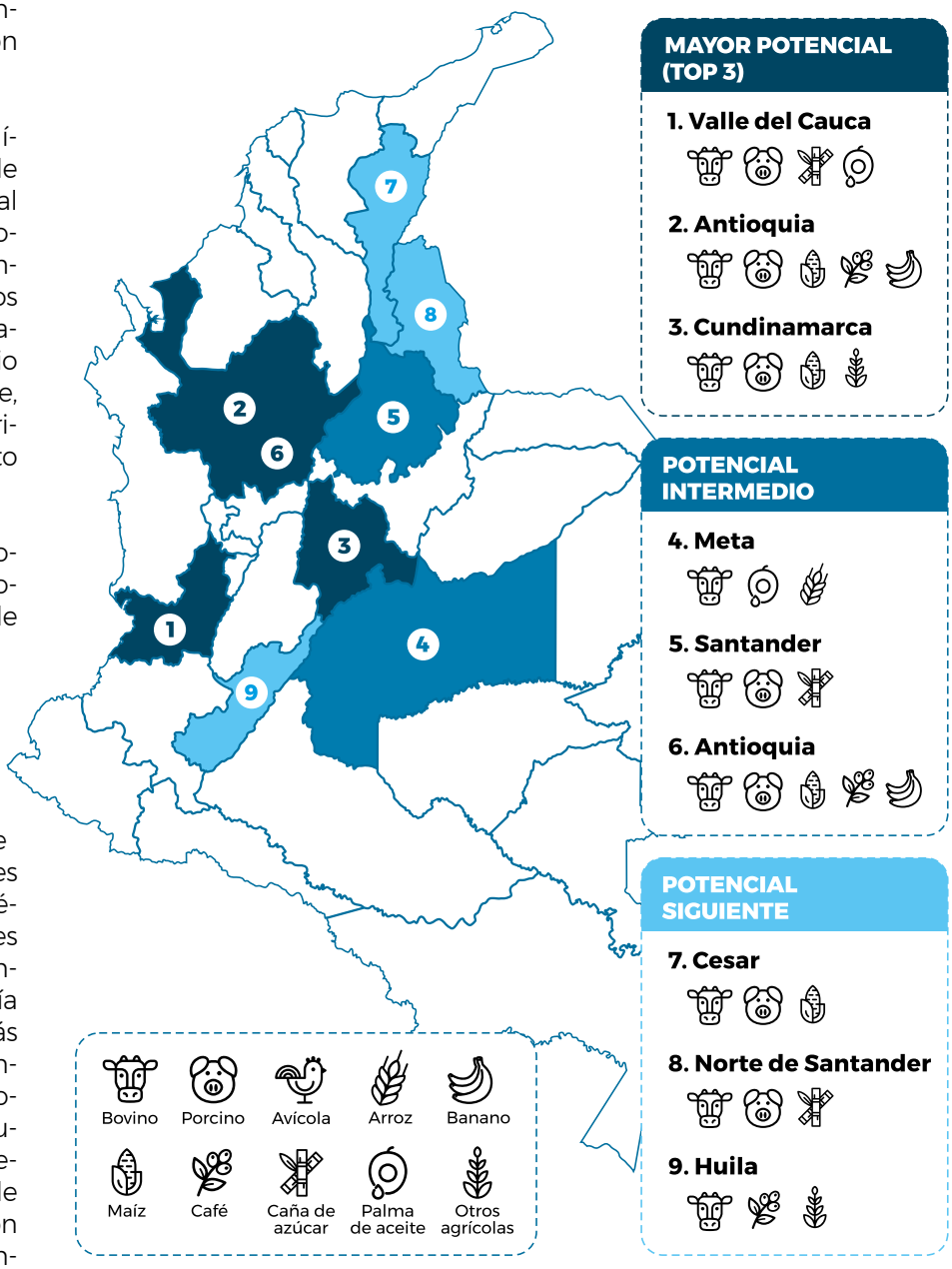
La convergencia entre las políticas energética, climática y de gestión de residuos convierte al biogás y al biometano en tecnologías habilitadoras para el cumplimiento de los compromisos asumidos por Colombia en materia de mitigación del cambio climático y desarrollo sostenible, a la vez que fortalece la seguridad energética en un momento crucial.

Colombia cuenta con condiciones excepcionales para desarrollar una industria competitiva de biogás y biometano:

La amplia disponibilidad de biomasa proveniente de los sectores agropecuario, agroindustrial y urbano constituye una de las mayores fuentes potenciales de gases renovables de América Latina. Estudios recientes estiman que el aprovechamiento de estos recursos permitiría producir un volumen de biogás equivalente a aproximadamente el 11% de la demanda nacional de gas natural, una contribución que adquiere especial relevancia en la coyuntura actual de disminución de la producción nacional y creciente dependencia de las importaciones.

El desarrollo de esta industria representa una oportunidad para fortalecer la seguridad energética, diversificar la matriz de abastecimiento, reducir la vulnerabilidad frente a los mercados internacionales y generar nuevas fuentes de ingreso y empleo en las regiones.

Departamentos con mayor potencial de aprovechamiento de Biomasas



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos de producción de biomasas t/año.**

AVANCES NORMATIVOS Y RUTA REGULATORIA

Durante los últimos años, Colombia ha construido un marco normativo que reconoce progresivamente el papel de los gases renovables dentro de la transición energética.

La Ley 1715 de 2014 incorporó mecanismos para promover las fuentes no convencionales de energía renovable (FNCER); posteriormente, la Ley 2099 de 2021 amplió este marco al reconocer explícitamente al hidrógeno, el biogás y el biometano como energéticos de interés nacional.

Aprendizajes internacionales clave

PAÍS	INSTRUMENTO PRINCIPAL	RESULTADOS OBTENIDOS	LECCIONES PARA COLOMBIA
Alemania	Tarifas reguladas y remuneración estable; apoyo a la inversion, tarifas reguladas y mecanismos de remuneración estable para la generación con biogás y biometano; apoyo a la inversión y prioridad de conexión a red.	Mercado consolidado con miles de plantas e integración del biometano a la red de gas natural.	La estabilidad regulatoria y la previsibilidad de ingresos son determinantes para atraer inversión de largo plazo.
Brasil	Políticas de creación de demanda, certificación de biometano y aprovechamiento agroindustrial de residuos.	Rápido crecimiento de proyectos asociados a porcicultura, agroindustria y residuos urbanos; expansión del uso vehicular del biometano, disminuyendo costos en movilidad.	La demanda asegurada y los certificados de origen dinamizan el mercado.
Colombia	Reconocimiento del biogás y biometano como FNCER; incentivos tributarios; regulación de inyección.	Avances regulatorios, pero mercado en etapa temprana.	Fortalecer señales económicas, coordinación institucional y valorización ambiental.

De manera complementaria, la Ley 2169 de 2021 estableció objetivos de carbono neutralidad y fortaleció el desarrollo de tecnologías orientadas a la reducción de emisiones, mientras que la regulación expedida por la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) permitió definir las condiciones técnicas para la inyección de biometano a las redes de distribución de gas natural.

Estos avances evidencian una evolución positiva del entorno regulatorio; sin embargo, aún persisten vacíos normativos, institucionales y de mercado que limitan la materialización de proyectos a escala comercial y restringen la consolidación de una industria nacional competitiva.

En consecuencia, el principal desafío es ampliar y ajustar el marco regulatorio, y acelerar la transición desde una etapa de proyectos a pequeña escala hacia un mercado plenamente desarrollado, como ha sucedido en países de la región como Brasil y en otras geografías como en Europa.

FACTORES CRÍTICOS PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

Si bien existe interés creciente por parte del sector productivo, las inversiones a gran escala continúan enfrentando barreras relacionadas con:

- Ausencia de señales económicas adecuadas y dificultades para estructurar modelos de negocio bancables.
- Fragmentación institucional y limitada articulación entre los sectores energético, agropecuario, ambiental y de gestión de residuos.
- Falta de claridad respecto a la valorización de los atributos ambientales del biometano.

Superar estas brechas permitirá convertir el amplio potencial del país en proyectos de inversión, desarrollo regional y empleo, al tiempo que posicionará al biogás y al biometano como pilares de la seguridad energética y de la competitividad de Colombia durante las próximas décadas.

La Cámara de Hidrógeno y Gases Renovables propone una agenda nacional con siete medidas clave orientadas a superar las brechas e incorporar rápidamente los gases verdes en la matriz energética del país:

1. **Crear** un mecanismo de valorización económica del biometano, mediante contratos de largo plazo y metas de incorporación progresiva de gases renovables.
2. **Diseñar** un programa nacional de incentivos para proyectos de biogás y biometano.
3. **Incluir** el biogás y el biometano dentro de los instrumentos nacionales de transición energética y seguridad de abastecimiento.
4. **Crear** una Comisión Intersectorial para el Desarrollo del Biogás y Biometano.
5. **Implementar** una Ventanilla Única para proyectos de biogás y biometano.
6. **Reconocer** los atributos ambientales del biometano dentro del mercado nacional de carbono.
7. **Flexibilización** regulatoria para permitir inyección de biometano en redes de gas natural mediante la actualización de la Resolución CREG – 240.



5

CAPÍTULO

INFORME DEL GESTOR

INFORME DEL MERCADO DE GAS NATURAL EN COLOMBIA 2019-2026

La información más reciente muestra que el mercado colombiano del gas natural atraviesa un periodo de estrés. La reducción progresiva de la producción nacional, el mayor protagonismo del gas importado para complementar la demanda, la disminución de la contratación firme de largo plazo y la esperada entrada de proyectos de nueva oferta están modificando la forma en que se abastece y contrata el gas natural en el país.

Estos hechos reflejan un cambio en la configuración del mercado, que busca garantizar la disponibilidad física de las moléculas, las condiciones contractuales bajo las cuales se comercializan y la oportunidad con la que las nuevas fuentes podrán incorporarse al sistema.

Uno de los principales hechos que explica esta transformación es la evolución de las declaraciones de producción. Entre 2021 y 2026, las cantidades declaradas pasaron de niveles superiores a los 1.100 GBTUD a 808 GBTUD en 2026, evidenciando una reducción importante de la oferta nacional. Asimismo, el panorama a futuro mantiene una tendencia decreciente.

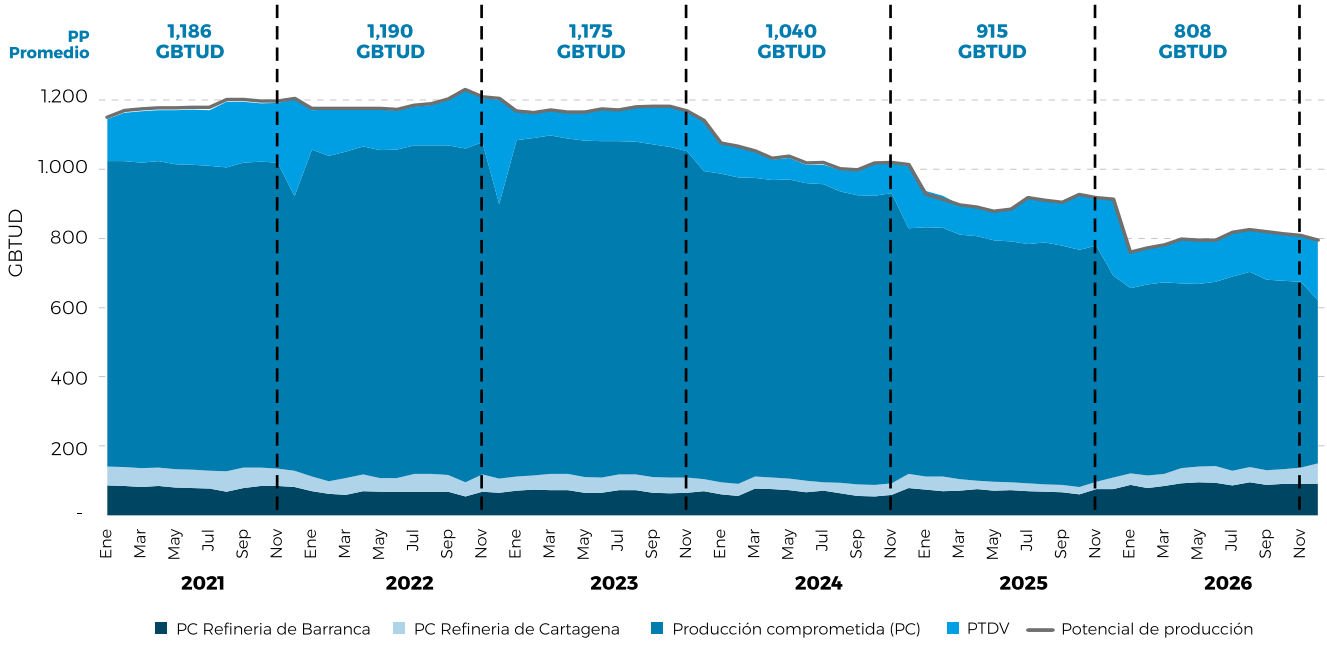
Adicionalmente, es necesario diferenciar entre las cantidades identificadas como potencial de producción y el suministro efectivamente entregado al mercado. La información histórica desde 2019 muestra que, en promedio, aproximadamente el 86 % del potencial de producción declarado se ha convertido en suministro efectivo.

Al desagregar el suministro por tipo de campo, se observa que la reducción de la oferta nacional se concentra principalmente en los campos mayores y menores.

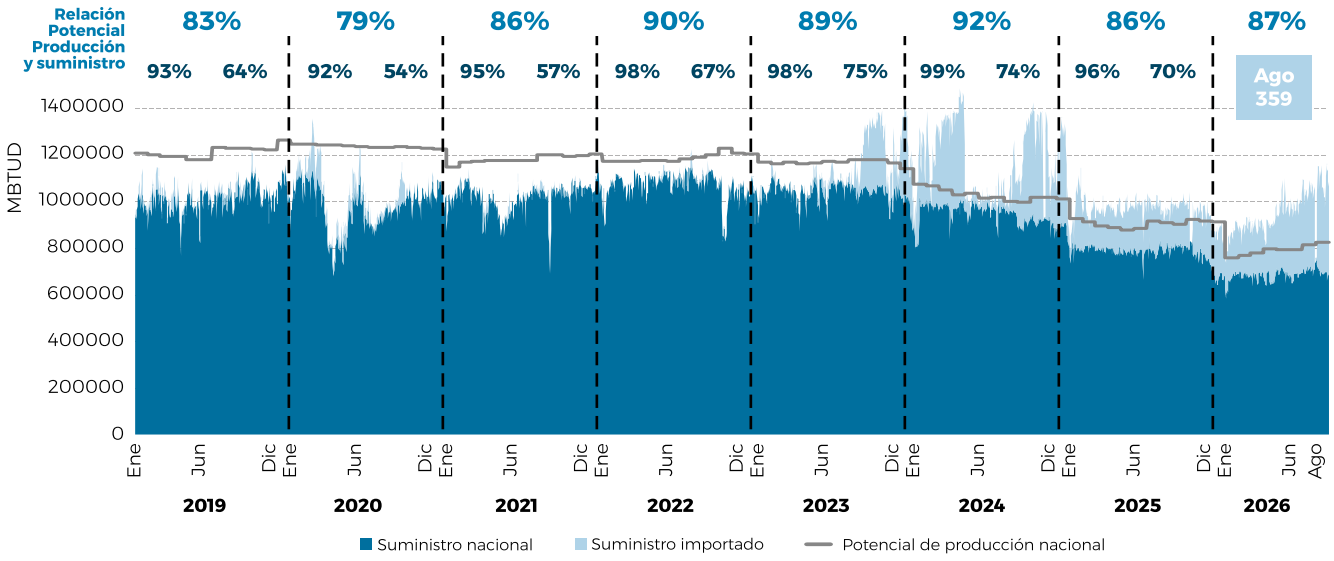
Entre 2019 y 2026, el suministro promedio anual de los campos mayores pasó de 701 a 481 GBTUD, una disminución cercana al 31%, mientras que los campos menores redujeron su aporte de 220 a 85 GBTUD, una caída aproximada del 61%.

En contraste, el gas importado y los campos en pruebas extensas han ganado participación y han compensado la pérdida de suministro de origen nacional. Para agosto de 2026, el volumen importado llego a 261 GBTUD lo que representa el 28% del suministro total.

Declaraciones de producción de gas natural (2021-2026)

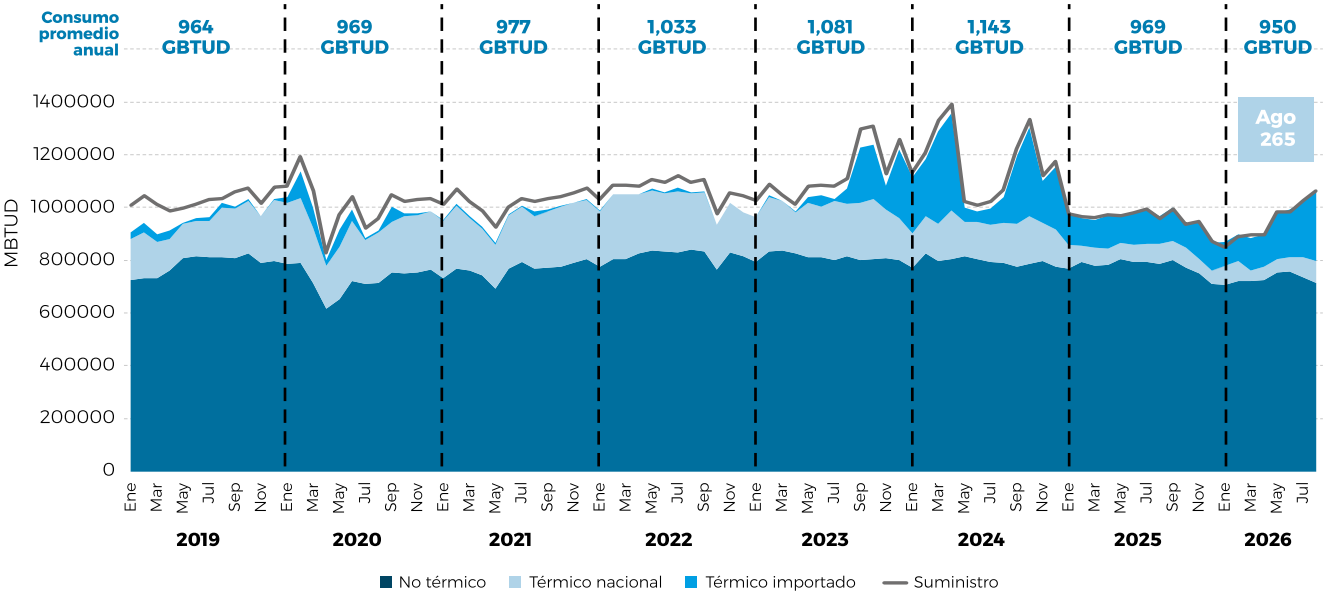


Potencial de producción y suministro total nacional e importado



2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 ene-ago
1,012 GBTUD (98%)	979 GBTUD (96%)	1,018 GBTUD (99%)	1,070 GBTUD (99%)	1,042 GBTUD (93%)	944 GBTUD (81%)	781 GBTUD (81%)	688 GBTUD (72%)
17 GBTUD (2%)	37 GBTUD (4%)	5 GBTUD (1%)	3 GBTUD (0.3%)	85 GBTUD (7%)	225 GBTUD (19%)	179 GBTUD (19%)	261 GBTUD (28%)
1,029 GBTUD	1,016 GBTUD	1,023 GBTUD	1,073 GBTUD	1,127 GBTUD	1,169 GBTUD	960 GBTUD	949 GBTUD

Consumo térmico, no termico y suministro de gas natural (nacional e importado)



2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 ene-ago
785 GBTUD (81%)	727 GBTUD (75%)	764 BTUD (78%)	816 GBTUD (79%)	812 GBTUD (75%)	795 GBTUD (70%)	778 GBTUD (81%)	729 GBTUD (76%)
164 GBTUD (17%)	207 GBTUD (21%)	209 GBTUD (21%)	214 GBTUD (21%)	194 GBTUD (18%)	149 GBTUD (13%)	66 GBTUD (7%)	63 GBTUD (7%)
15 GBTUD (2%)	35 GBTUD (4%)	5 GBTUD (1%)	3 GBTUD (0.3%)	75 GBTUD (7%)	199 GBTUD (17%)	116 GBTUD (12%)	158 GBTUD (17%)

DEL POTENCIAL DECLARADO AL GAS QUE LLEGA AL MERCADO

Durante varios años, la producción nacional atendió prácticamente la totalidad del consumo del país, incluida una parte importante de la demanda de generación térmica. Sin embargo, desde finales de 2023 se observa una reducción del suministro nacional asociada a la declinación de diferentes campos productores, dando paso a una mayor utilización de gas natural importado, inicialmente destinado a la generación térmica para atender el fenómeno de El Niño del 2023-2024 y la condición hidrológica critica registrada en el segundo semestre de 2024.

Aunque la infraestructura de regasificación había sido utilizada como respaldo para la generación térmica, desde finales de 2024 el gas importado comenzó a complementar el abastecimiento de la demanda no térmica.

Este cambio marca una diferencia frente a la estructura que caracterizó al mercado en años anteriores, en la medida en que la importación dejó de ser exclusivamente un respaldo para el sector eléctrico y pasó a formar parte del balance general de la demanda de gas natural.

¿QUÉ SECTORES SE HAN AFECTADO POR LA MENOR DISPONIBILIDAD DE GAS?

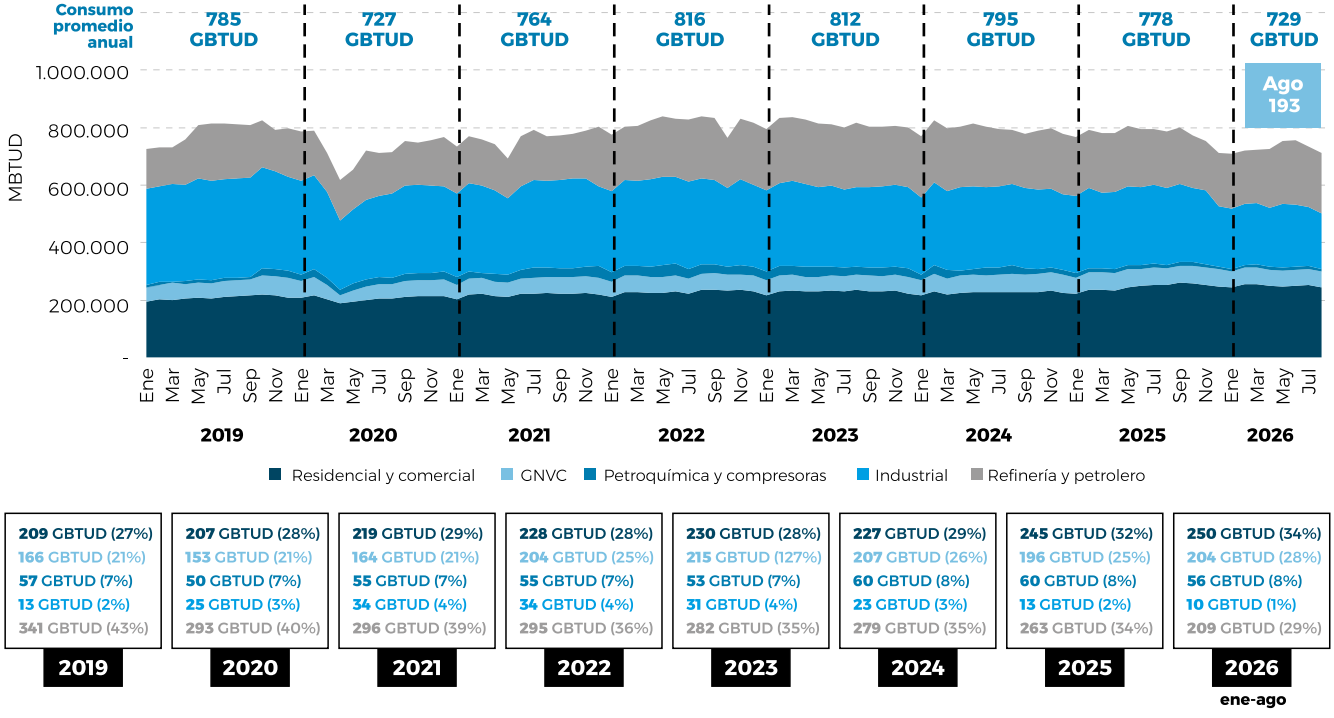
La reducción de la disponibilidad no ha afectado de la misma manera a todos los sectores de consumo. La información operativa muestra que el consumo residencial y comercial regulado ha crecido, mientras que otros consumos, distintos al industrial, se han mantenido relativamente estables o han presentado variaciones moderadas. El mayor impacto se observa en la disminución del consumo industrial.

La reducción de las cantidades declaradas para negociación bajo modalidades firmes, junto con el crecimiento de la demanda esencial y los resultados deficitarios de los balances comerciales, ha generado condiciones de priorización en la comercialización del gas, limitando la capacidad de los sectores no esenciales para asegurar su abastecimiento. Esto ha contribuido a reducir el consumo industrial de gas y, en varios casos, a su sustitución por otros energéticos.

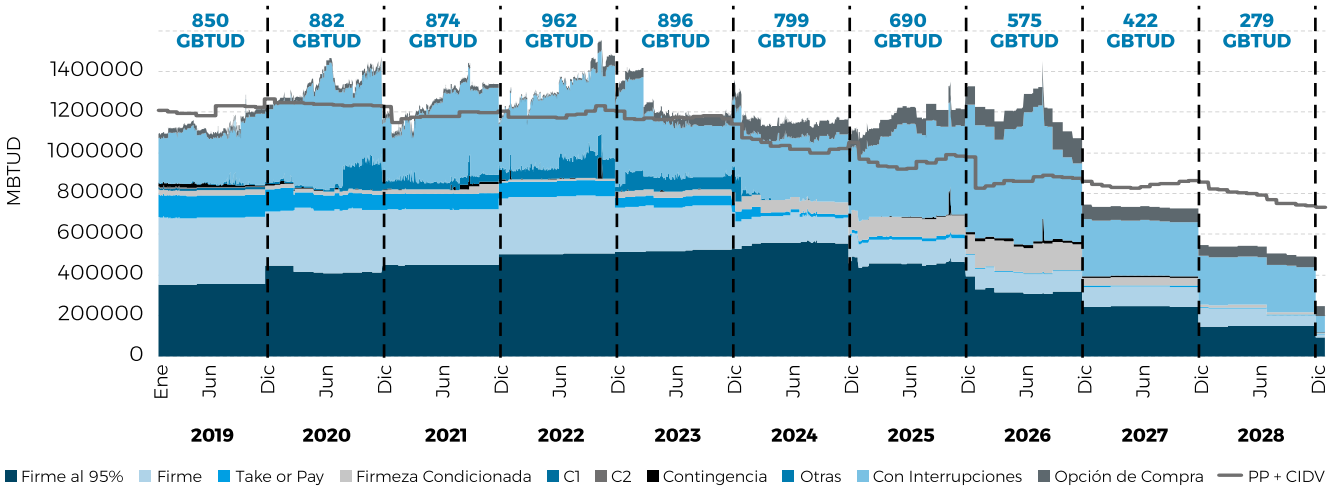
EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN

La evolución de la contratación también refleja los cambios del mercado. Históricamente, una proporción importante de las cantidades contratadas correspondía a modalidades que garantizan firmeza y, una vez finalizados los contratos, estas cantidades se volvían a suscribir con nueva oferta de gas firme.

Consumo no térmico por sector (nacional e importado)

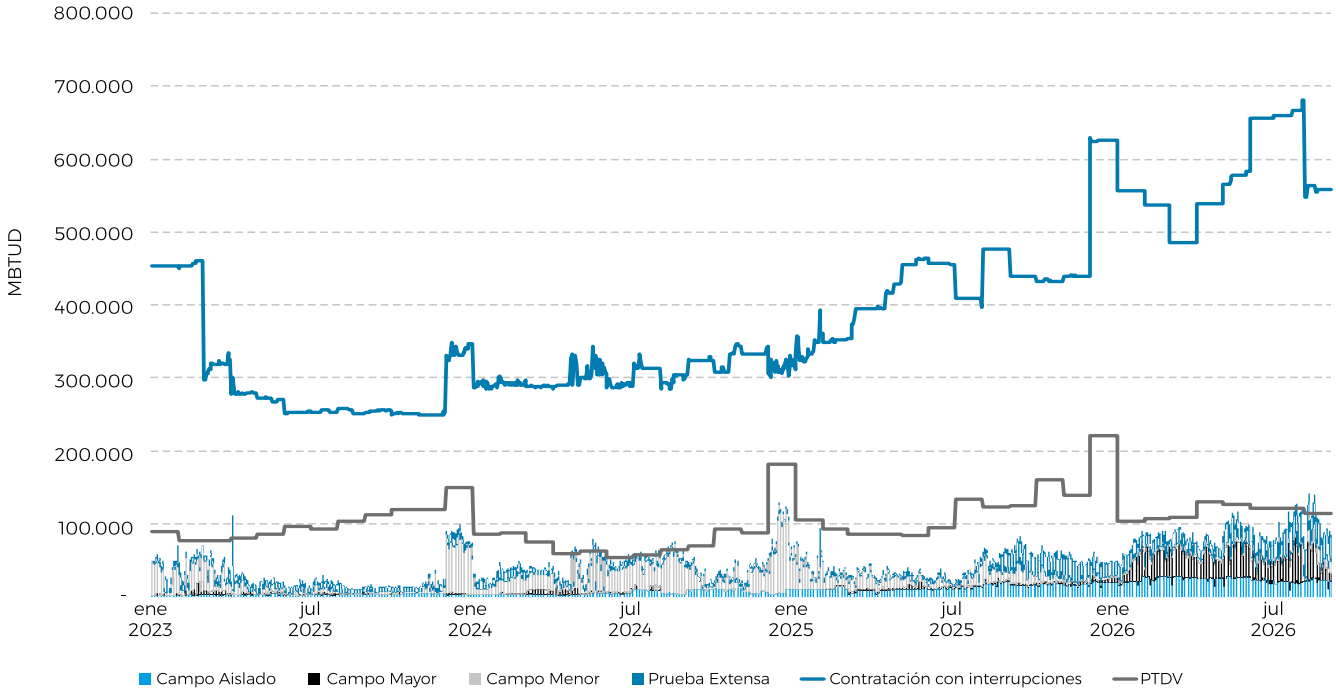


Contratacion por tipo de modalidad y potencial de producción



GBTUD	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Firme al 95 %	354,985	420,283	447,866	503,672	517,000	554,593	456,807	322,880	244,389	147,492
Firme	326,091	299,606	274,524	281,521	219,483	132,551	117,008	99,956	98,723	73,354
Take or pay	111,105	84,745	76,091	75,248	48,938	24,231	16,114	4,179	4,212	4,244
Firmeza condicionada	23,752	18,552	26,700	10,932	30,783	60,055	95,756	133,290	39,351	12,040
Opción de compra	23,250	21,510	19,779	17,107	43,934	74,180	81,305	99,609	68,184	54,040
Con interrupciones	263,396	434,802	365,345	357,696	311,396	308,104	409,737	536,326	272,305	232,577
Otras modalidades firmes y "otras"	34,349	55,606	49,281	84,553	66,662	13,216	4,269	14,461	6,895	0

Producción total disponible para la venta, contratacion y nominaciones finales de contratos con interrupciones (2021-2026)



Sin embargo, desde 2024 se evidencia una menor disponibilidad de moléculas para reponer la contratación finalizada, situación que se ha repetido en 2025 y 2026 y que se ha acentuado en la medida en que prácticamente no se han vuelto a poner a disposición para la venta cantidades significativas de gas firme.

Por su parte, la contratación con interrupciones ha ganado participación como mecanismo para complementar las necesidades de la demanda. Dada su naturaleza, las cantidades contratadas bajo esta modalidad pueden superar el potencial disponible para la venta, ya que su ejecución está sujeta a disponibilidad y no implica que todos los contratos deban atenderse simultáneamente.

Como se observa en la gráfica, la contratación con interrupciones ha llegado a representar hasta cinco veces las cantidades declaradas disponibles para la venta bajo modalidades que no garantizan firmeza. Sin embargo, la entrega física de estas cantidades se ha aproximado cada vez más a la disponibilidad declarada, lo que evidencia que, aunque contractualmente no garantizan firmeza, una proporción importante termina siendo efectivamente suministrada al mercado.

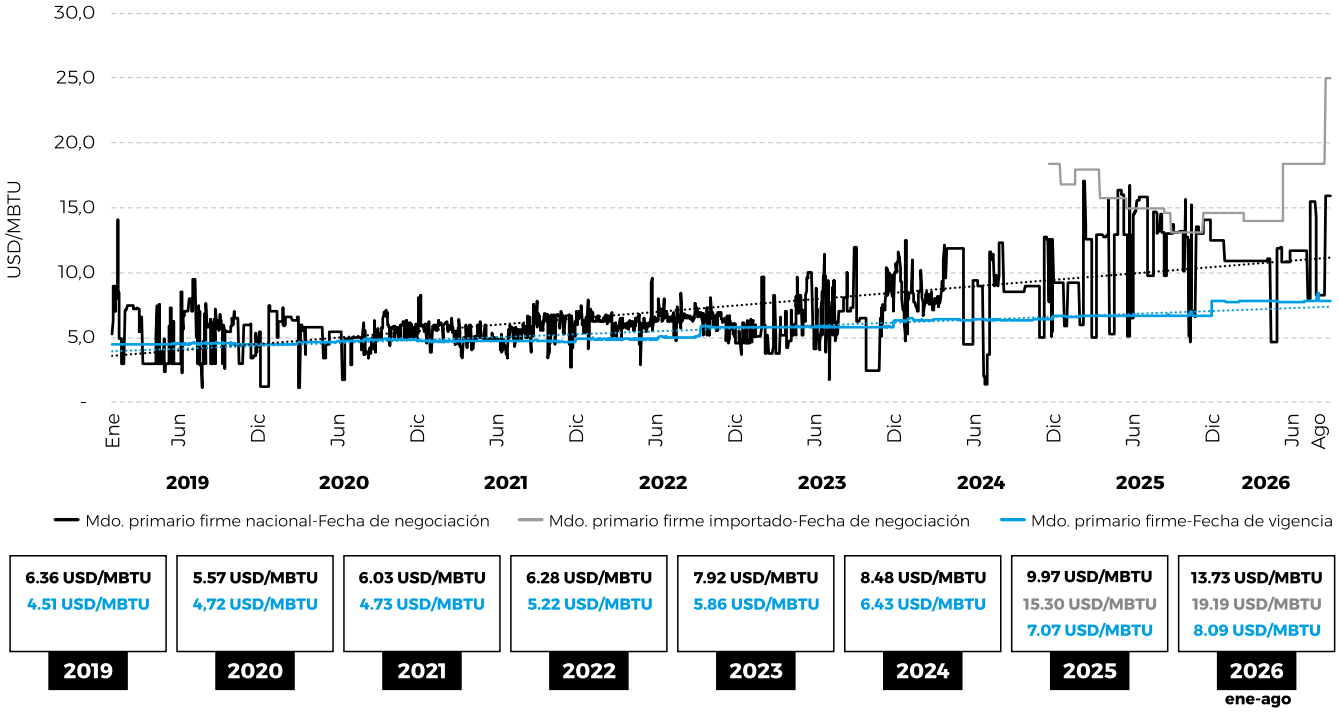
PRECIOS DE CONTRATOS QUE GARANTIZAN FIRMEZA DEL MERCADO PRIMARIO Y SECUNDARIO[1]

La evolución de los precios de los contratos firmes, tanto en el mercado primario como en el secundario, refleja las condiciones de mayor estrechez del mercado. Al comparar los precios por fecha de negociación y de vigencia, se observa que los contratos más recientes se suscriben a valores superiores al promedio de aquellos que permanecen vigentes, entre los cuales aún se encuentran contratos de largo plazo suscritos en años anteriores, algunos de ellos desde 2015.

Como se observa en las siguientes gráficas, los precios de los contratos en el mercado primario y secundario han mostrado una tendencia convergente hacia el precio del gas natural importado, particularmente en las negociaciones realizadas desde 2025.

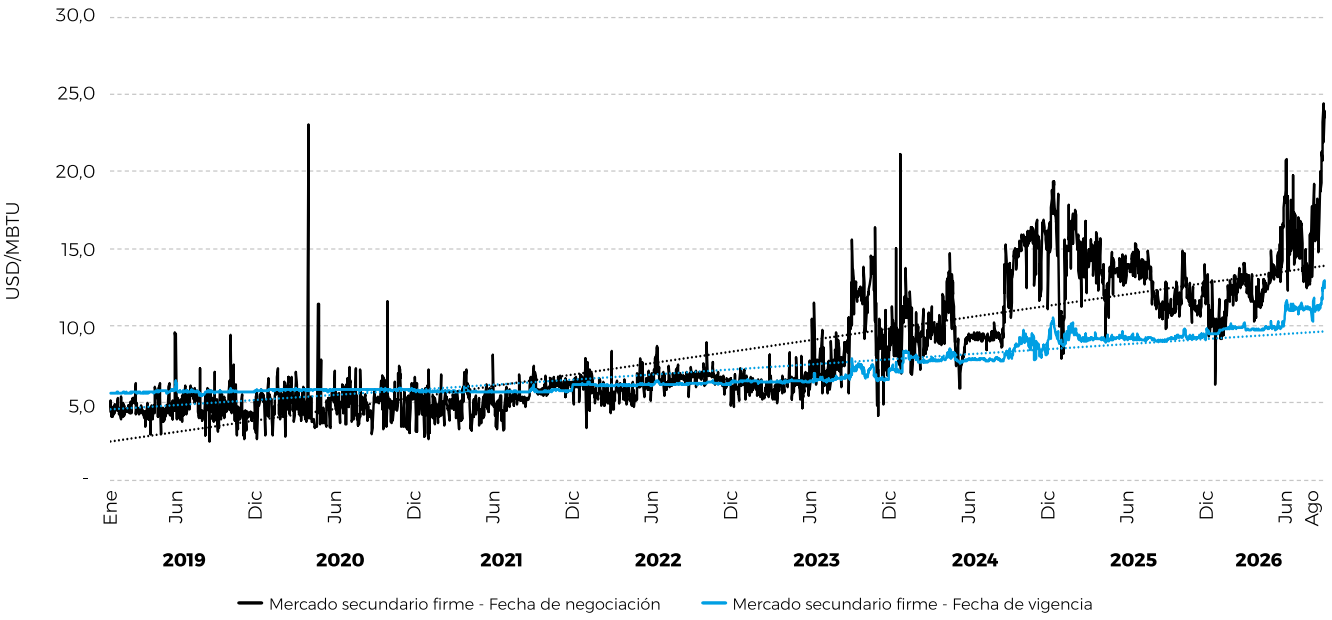
En un contexto de mayor dependencia del gas importado para atender la demanda y de incrementos en sus precios asociados a las condiciones geopolíticas internacionales, se incrementa la presión al alza sobre los precios del gas natural en el mercado nacional.

Precios de contratación firme mercado primario - fecha de negociación y vigencia

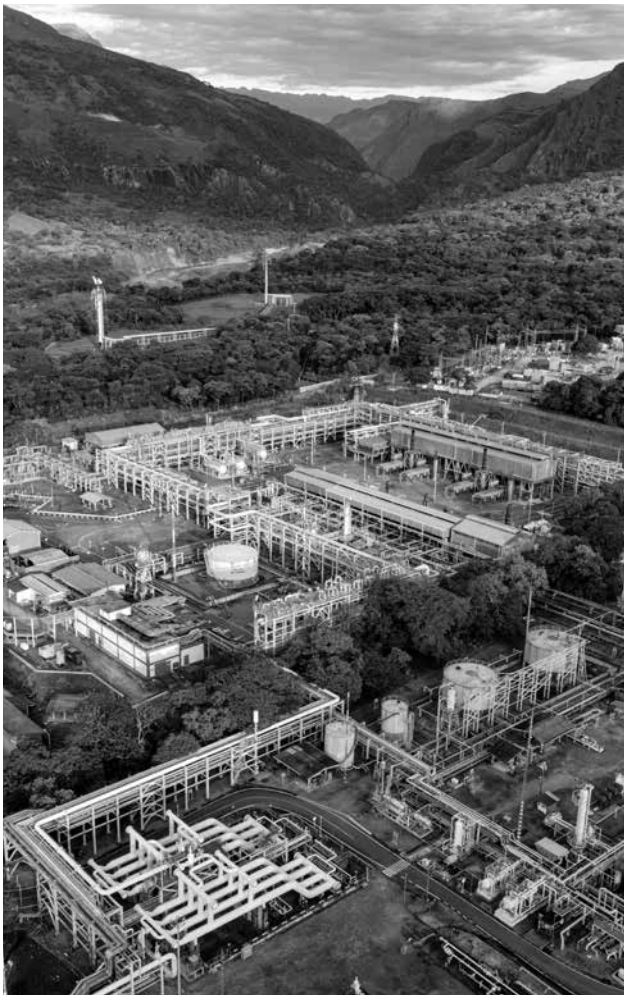


1. Los precios vigentes corresponden al precio de la totalidad de cantidades contratadas para ejecutarse en el correspondiente periodo, independientemente de su periodo de negociación. Los precios negociados corresponden a los precios de las cantidades transadas en cada periodo, independientemente de la vigencia del contrato.

Precios de contratación firme mercado secundario - fecha de negociacion y vigencia



2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 ene-ago
5.07 USD/MBTU	5.32 USD/MBTU	5.69 USD/MBTU	6.38 USD/MBTU	8.58 USD/MBTU	12.22 USD/MBTU	13.14 USD/MBTU	15.22 USD/MBTU
5.72 USD/MBTU	5.84 USD/MBTU	5.79 USD/MBTU	6.22 USD/MBTU	6.64 USD/MBTU	8.20 USD/MBTU	9.23 USD/MBTU	10.42 USD/MBTU



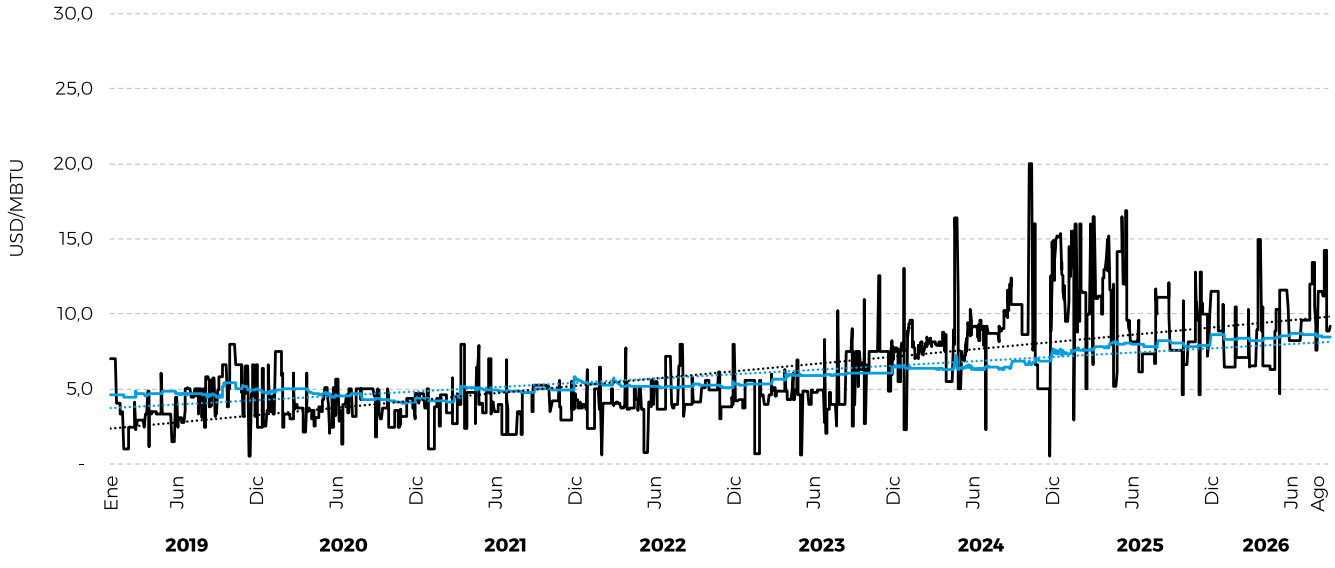
PRECIOS DE CONTRATOS CON INTERRUPCIONES DEL MERCADO PRIMARIO Y SECUNDARIO

A pesar de tratarse de contratos que no garantizan firmeza en la entrega de gas, los precios de las nuevas negociaciones han aumentado de manera significativa. Tanto en el mercado primario como en el secundario, estas modalidades pasaron de registrar precios relativamente bajos, asociados a su condición de no garantizar firmeza, a niveles que se aproximan a los precios del gas firme y del gas importado, particularmente en las negociaciones realizadas desde 2025.

El incremento en los precios de estos contratos resulta relevante al evidenciar la mayor ejecución que ha adquirido la modalidad con interrupciones en un escenario de menor disponibilidad de gas firme, como se mostró en el análisis de la contratación por modalidad.

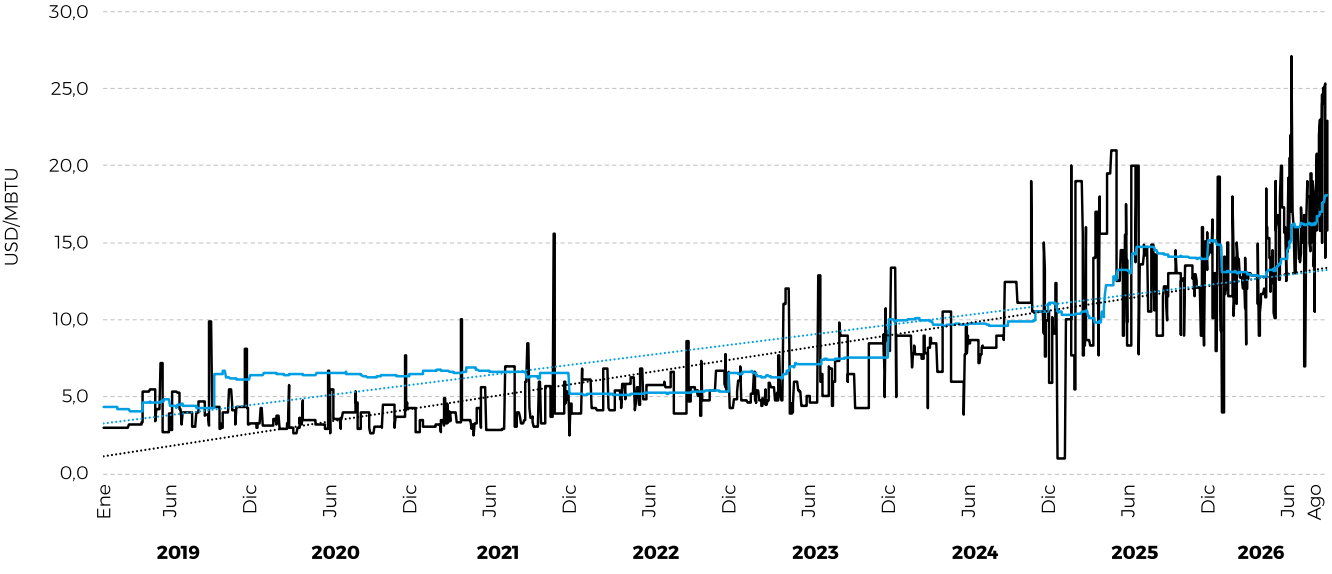
A diferencia de la contratación firme, los precios por fecha de negociación y de vigencia de los contratos con interrupciones se mantienen relativamente cercanos y muestran una mayor convergencia, lo que refleja que las contrataciones bajo esta modalidad en el mercado secundario tienden a tener una ejecución de corto plazo, mayormente diaria.

Precio de contratación con interrupciones mercado primario - fecha de negociación y vigencia



2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 ene-ago
5.22 USD/MBTU	4.13 USD/MBTU	4.80 USD/MBTU	5.06 USD/MBTU	6.41 USD/MBTU	11.06 USD/MBTU	10.24 USD/MBTU	9.86 USD/MBTU
4.81 USD/MBTU	4.56 USD/MBTU	4.88 USD/MBTU	5.23 USD/MBTU	5.86 USD/MBTU	6.62 USD/MBTU	7.97 USD/MBTU	8.46 USD/MBTU

Precio de contratación con interrupciones mercado secundario - fecha de negociación y vigencia



2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 ene-ago
5.53 USD/MBTU	5.77 USD/MBTU	5.02 USD/MBTU	6.10 USD/MBTU	7.11 USD/MBTU	10.20 USD/MBTU	13.29 USD/MBTU	16.46 USD/MBTU
5.56 USD/MBTU	6.45 USD/MBTU	6.50 USD/MBTU	5.36 USD/MBTU	7.18 USD/MBTU	9.95 USD/MBTU	13.61 USD/MBTU	14.77 USD/MBTU



6

CAPÍTULO

DIRECTORIO

ÍNDICE

AUTOMATIZACIÓN / **50**
CILINDROS / **50**
COMERCIALIZADORAS DE GAS NATURAL / **50**
COMERCIALIZADORAS MAYORISTAS DE GLP / **52**
COMPRESORES / **52**
CRIOGENIA / **53**
FERRETERÍAS / **53**
GAS NATURAL COMPRIMIDO / **53**
GAS NATURAL LICUADO / **53**
GASODUCTOS VIRTUALES / **54**
GENERADORES DE ELECTRICIDAD / **54**
INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO / **54**
LABORATORIOS DE PRUEBAS HIDROSTÁTICAS / **55**
MEDICIÓN / **55**
ORGANISMOS DE INSPECCIÓN / **55**
PROPANODUCTOS / **55**
PROYECTOS EPC / **55**
PUERTOS / **56**
REGULADORES DE PRESIÓN / **56**
TANQUES DE ALMACENAMIENTO / **56**
TRANSPORTADORAS DE GAS NATURAL / **56**
TRANSPORTE DE GAS COMPRIMIDO / **57**
TRANSPORTE DE GLP / **57**
TRATAMIENTO DE GAS / **57**
VÁLVULAS, CONTROL Y TUBERÍAS / **57**

BIENES Y SERVICIOS

AUTOMATIZACIÓN

ENDRESS + HAUSER COLOMBIA
Bogotá, Carrera 17 # 93-09, Of. 201
Teléfono: 601-3904425
info.co@endress.com
www.co.endress.com

EQUIPOS Y CONTROLES INDUSTRIALES S.A.
Bogotá, Calle 23 # 116 – 31, Piso 4
Parque Industrial Puerto Central
Teléfono: 310-7696137
lidermercadeo@eci.com.co
www.portal.eci.co

GRUPO SYZ
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-7433799
www.grupo-syz.com
syz@grupo-syz.com

CILINDROS

BONGAS
Cartagena, Carrera 56B # 56-71, Km. 1, Mamonal
Teléfono: 605-6775866
ventas@bon-gas.com
www.bon-gas.com

CINSA
Cúcuta
Teléfonos: 607-5790010, 310 7812641
cinsa@cinsa.com.co
www.colgas.com.co

COMERCIALIZADORA CMV
Bogotá, Carrera 51 # 70-23
Teléfonos: 300-2138037
comercializdora.cmv@gmail.com

COMERCILIZADORA G&M SAS
Bogotá, Calle 6A # 32A-33
Teléfonos: 601-7454090, 300-5958039
gerencia@comercializadoragm.com
www.comercializadoragm.com

GASES DEL FUTURO
Bogotá, Calle 125 #16-45 oficina 501
Teléfono: 301-3365851
gerencia@gasesdelfuturo.com
www.gasesdelfuturo.com

INGUSA - INDUSTRIAS GUTIERREZ S.A. DE C.V.
Avenida 8 de Julio 2495 Zona Industrial
Guadalajara - Jalisco, México
Teléfonos: +52-33-32681020
info@cytsa.com.mx
rschondube@ingusa.com.mx
www.grupoingusa.com.mx

RAYOGAS S.A.S. E.S.P.
Bogotá, Av. Carrera 45 No 108-27, torre 2, oficina 1208
Teléfono: +57 3153207879
E-Mail: carlos.miranda@rayogas.com
www.rayogas.com

COMERCIALIZADORAS DE GAS NATURAL

ALCANOS DE COLOMBIA S.A. ESP
Neiva, Carrera 9 # 7-25, Altico
Teléfono: 608-8714416
www.alcanosesp.com

CALAMARÍ LNG S.A. ESP
Cartagena
Teléfono: 605-6517140
calamari@calamari-lng.com

E2 ENERGÍA EFICIENTE S.A. ESP
Barranquilla
Teléfono: 605-3306266
correo@e2energiaefciiente.com

EDALGAS S.A. ESP
Ibagué, Carrera 4 # 11-40
Teléfonos: 608-2619934
control.interno@edalgassaesp.com

EFIGÁS GAS NATURAL S.A. ESP
Manizales - Caldas
Teléfono: 606-8982323
Pereira - Risaralda
Teléfono: 606-3391430
Avenida 30 de Agosto # 32B-41
Armenia – Quindío
Teléfono: 606-7378000
www.efigas.com.co

EMERALD ENERGY PLC
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-6513500
www.emerald.com.co

EMPRESA COLOMBIANA DE PETRÓLEOS S.A.
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-2344000
www.ecopetrol.com.co

EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN
Medellín, Carrera 58 # 42-125
Teléfonos: 604-3808080, 604-3806900
epm@epm.com.co
www.epm.com.co

ENERGY TRANSITIONS SAS ESP
Bogotá, Calle 110 # 9-25, Of 807
Teléfono: +57 318 2096046
dangel@energytst.com
www.energytst.com

EQUION ENERGÍA LIMITED
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-6284241
Nominaciones.gas@equion-energia.com

FRONTERA ENERGY COLOMBIA
Bogotá, Calle 110 # 9-25
Teléfono: 601-5112000
notificaciones@fronteraenergy.ca

GAS NATURAL CUNDIBOYACENSE S.A. ESP
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-3144500

GAS NATURAL DEL CESAR S.A. ESP
Bucaramanga, Diagonal 13 # 60 A-54
Teléfono: 607-6833300
www.gasnacer.com

GAS NATURAL DEL ORIENTE S.A. ESP
Bucaramanga, Diagonal 13 # 60 A-54, Ciudadela Real de Mina
Teléfono: 607-6833300
notificaciones.gasoriente@gasnatural.com

GASES DE LA GUAJIRA S.A. ESP
Riohacha, Carrera 15 # 14C- 33
Teléfono: 605-7273464
gasguajira@gasguajira.com

GASES DE OCCIDENTE S.A. ESP
Cali, Centro Comercial Chipichape, Bodega 2, Piso 3
Teléfono: 602-4187300
info@gdo.com.co

GASES DEL CARIBE S.A. ESP
Barranquilla, Carrera 54 # 59-144
Teléfono: 605-3306000
correo@gascaribe.com
www.gascaribe.com

GASES DEL CUSIANA S.A. ESP
Yopal, Carrera 20 # 18- 66
Teléfonos: 608-6345936 / 310 3064824
contactocusiana@grupodellano.com

GASES DEL FUTURO
Bogotá, Calle 125 #16-45 oficina 501
Teléfono: 301-3365851
gerencia@gasesdelfuturo.com
www.gasesdelfuturo.com

GASES DEL LLANO S.A. ESP
Villavicencio, Carrera 38 # 26C-95
Teléfono: 608-6819130
correspondenciallanogas@grupodellano.com

GASES DEL ORIENTE S.A. ESP
Cúcuta, Calle 10 # 5-84, Of. 201
Teléfono: 607-5748888
gasesdeloriente@gasesdeloriente.com.co
www.gasesdeloriente.com.co

GENERADORA Y COMERCIALIZADORA DE ENERGÍA DEL CARIBE S.A. ESP
Barranquilla
Teléfono: 605-3303034
www.gecelca.com.co

GAS NATURAL INDUSTRIAL DE COLOMBIA S.A. ESP
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-4270088
www.gni.com.co

INGENIERIA Y SERVICIOS S.A. ESP
Bucaramanga, Calle 51 A # 31- 45
Teléfono: 607-6472050
gerencia@insesp.com
www.insesp.com

INTEROIL COLOMBIA E&P
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-6205450
www.interoil.com.co

KEOPS Y ASOCIADOS
Bogotá, Calle 120 # 70D-84
Teléfono: 317-4024263
keopsesp@gmail.com

MADIGAS INGENIEROS S.A. ESP
Acacías, Calle 18 # 22-56
Teléfono: 608-656955

MC2 S.A.S. ESP
Bogotá, Calle 67 # 7-35, Of. 408
Teléfonos: 601-3177966
info@mc2energia.com
www.mc2energia.com

METROGAS DE COLOMBIA S.A. ESP
Calle 31 A # 26-15 Of. 504 C. E. La Florida
Floridablanca - Santander
Teléfono: 607-6384935
metrogas@metrogassaesp.com
www.metrogassaesp.com

PAREX RESORUCES COLOMBIA
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-6291716

PETRÓLEOS SUDAMERCIANOS
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-7442444

PETROMIL GAS S.A. ESP
Barranquilla, Carrera 53 # 82-86
Teléfono: 605-3100240

PLEXA S.A. ESP
Bogotá, Calle 113 # 7-21, T-A, Of. 903
Teléfonos: 601-6292026, 601-6292015
secretaria@plexa.co

PROVISERVICIOS S.A.
Bucaramanga, Carrera 31 # 52 B-12
Teléfonos: 607-6439775, 607-6835168
coordinacionsui@proviservicios.com

SURCOLOMBIANA DE GAS S.A. ESP
Neiva, Carrera 10 # 6 -27
Teléfono: 608-8717407
surgas@surgas.com
www.surgas.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

SURTIDORA DE GAS DEL CARIBE S.A. ESP
Cartagena, Avenida Pedro de Heredia Calle 13 # 47-30
Teléfono: 605-6723200
surtigas@surtigas.com
www.surtigas.com.co

TERMOMECHERO MORRO S.A.S. ESP
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-6403295
info@mecheroenergy.com

TERMOBARRANQUILLA S.A. ESP
Barranquilla
Teléfono: 605-3759800
tebsa@tebsa.com.co

TERMOEMCALI S.A. ESP
Palmira, Km 3, vía Cencar - Aeropuerto
Teléfonos: 602-6905910
correspondenciatc@termoencali.com

TERPEL ENERGÍA S.A.S. ESP
Bogotá, D.C.
Teléfonos: 601-3267878, 601-3697300
infoterpel@terpel.com

TRAFIGURA MARKETING S.A.S. ESP
Bogotá, D.C.
Teléfono: 601-7420910
contactotrafiguracolombia@trafigura.com

COMERCIALIZADORAS MAYORISTAS DE GLP

ALMALLANO S.A. ESP
Villavicencio
Teléfono: 318-3591257
almallano@gaszipa.com

CHILCO DISTRIBUIDORA DE GAS Y ENERGIA S.A.S. ESP
Bogotá, Transversal 23 # 95-53, Piso 7
Teléfonos: 601-7440580
direcciongeneral@gaspais.com

COLGAS DE OCCIDENTE S.A. ESP
Yumbo, Kilómetro 2,5 vía Yumbo-Vijes
Teléfonos: 602-6088888, 602-6088881
colgas@colgasdeoccidente.com

COMBUSTIBLES LIQUIDOS DE COLOMBIA S.A. ESP
Bogotá, Carrera 50 # 18 A-75, Piso 2
Teléfono: 601-5935999
clc@clcgas.com.co

COMERCIALIZADORA DE COMBUSTIBLES, ENERGIA Y GAS S.A.S. ESP
Bogotá, Calle 100 # 9-45, Oficina 1006
Teléfonos: 601-4863303

COMPAÑÍA DE SERVICIOS PÚBLICOS CODEGAS S.A. ESP
Madrid, Cundinamarca
Teléfonos: 601-5522261, 601-3661178
administración@codegascolombia.com

EMPRESA COLOMBIANA DE PETROLEOS S.A.
Bogotá, Carrera 13 # 36-24
Teléfono: 601-2344000
Gerencia de Gas
Calle 37 # 8-43, Piso 3
Teléfonos: 601-2344437, 601-2344438

GAS ZIPA S.A. ESP
Kilómetro 2 vía Zipaquirá – Cajicá
Teléfono: 601-6352714, 601-6352811
grupozipa@gaszipa.com

GASES DE ANTIOQUIA S.A. ESP
Bello, Antioquia
Teléfonos: 604-2619199
gasesdeantioquia@gasesdeantioquia.com.co
www.gasesdeantioquia.com.co

INVERSIONES GLP S.A.S. ESP
Bogotá, Calle 113 # 7–21 Torre A Oficina 805
Teléfonos: 601-5873400, #479
financiera@vidagas.co

LIDAGAS S.A. ESP
Yumbo - Valle del Cauca
Teléfono: 602-6570333
lidagas@gmail.com

MONTAGAS S.A. ESP
Pasto, Altos de Daza, Kilómetro 6
Teléfono: 602-7244344
www.montagas .com.co

PLEXA S.A ESP
Bogotá D.C.
Teléfonos: 601-6292026. 601-6292015
secretaria@plexa.co

RAYOGAS S.A.S. E.S.P.
Bogotá, Av. Carrera 45 No 108-27, torre 2, oficina 1208
Teléfono: +57 3153207879
E-Mail: carlos.miranda@rayogas.com
www.rayogas.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

COMPRESORES

DELTAGAS S.A.
Autopista Medellín Kilómetro 3,5, Terminal Terrestre de Carga de Bogotá,
Módulo 5, Bodega 53, Costado sur
Cota – Cundinamarca
Teléfono: 601-8415605
clientes@deltagas.com.co
www.deltagas.com.co

ENERFLEX
Bogotá, Av. Carrera 9 # 115-06, Of. 2201
Teléfonos: 601-7436879 / 84

GASMOVIL
Bucaramanga, Carrera 21 # 46-50
Teléfono: 607-6422087
postventa@gasmovil.com.co
www.gasmovil.com.co

HOERBIGER
Bogotá, Carrera 85 D # 46A-65, Bod. 19
Teléfono: 601-2630046
www.hoerbiger.com

IMW COLOMBIA LTDA
Barranquilla, Vía 40 # 69-58, Parque Industrial, Bodega A-1
Teléfono: 605-3854363
www.cleanenergyfuels.com

SHANDONG KERUI GROUP
Bogotá, Calle 90 # 19-41, Of. 703
Teléfono: 601-7447615
www.keruigroup.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

CRIOGENIA

CRYOSYSTEMS SAS
Chía, Cundinamarca. Calle 5 # 5-04 Casa A
Teléfonos: 311-2961354 / 310-2037528
comercial@cryosystems.com.co
www.cryosystems-intl.com

METALMECÁNICA MÉNDEZ
Bogotá, Kilómetro 4 vía Sibaté
Teléfonos: 601-7250812, 317-6551503
gestion@metalmendez.com
www.metalmendez.com

OXIREDES LTDA
Bogotá, Carrera 72M bis # 37-35 sur
Teléfono: 312-3058176
arbey_bonilla@oxiredesltda.com
www.oxiredesltda.com

FERRETERÍAS

COBRE Y BRONCE
Bogotá, Carrera 22 # 19-79
Teléfono: 601-7444800
ventas@cobreybronce.com
www.cobreybronce.com

FERRETERÍA INDUSTRIAL PETROLERA
Calle 71 # 21-103, Barrio Libertad
Barrancabermeja – Santander
Teléfonos: 318 2854188
www.ferropetrol.com

FERRETERÍA INDUSTRIAL - FISA
Bogotá, Carrera 25 # 17-64
Teléfonos: 601-2010555, 311-4470878
www.fisa.com.co

FERRETERÍA SICAR
Bogotá, Carrera 25 A # 11-49,
Teléfonos: 601-2772088, 312-5856455
info@sicar.co
http://sicar.co

GRANADA
Bogotá, Carrera 26 # 12B-35
Teléfonos: 601-7954080
www.granadaycia.com
granada@granadaycia.com

GAS NATURAL COMPRIMIDO

COPOWER
Bucaramanga, Carrera 21 # 8-10
Teléfonos: 607-6717474 y 310-7911562
copower@copower.com.co
www.copower.com.co

GAS NATURAL INDUSTRIAL DE COLOMBIA
Bogotá, Avenida Eldorado # 69-63, Of. 311
Teléfono: 601-4270088 / 89
info@gni.com.co
www.gni.com.co

KEOPS Y ASOCIADOS
Bogotá, Calle 120 # 70D-84
Teléfono: 317-4024263
keopsesp@gmail.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

VERAGÁS
Bogotá, Calle 6A # 32A-33
Teléfono: 601-3844785, 300-5958042
comercial@veragas.com.co

GAS NATURAL LICUADO

CRYOSYSTEMS SAS
Chía, Cundinamarca. Calle 5 # 5-04 Casa A
Teléfonos: 311-2961354 / 310-2037528
comercial@cryosystems.com.co
www.cryosystems-intl.com

METALMECÁNICA MÉNDEZ
Bogotá, Kilómetro 4 vía Sibaté
Teléfonos: 601-7250812, 317-6551503
gestion@metalmendez.com
www.metalmendez.com

OXIREDES LTDA
Bogotá, Carrera 72M bis # 37-35 sur
Teléfono: 312-3058176
arbey_bonilla@oxiredesltda.com
www.oxiredesltda.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

TURGAS S.A. ESP
Bogotá, Calle 100 # 8 A-55, Oficina 501
Teléfono: 601-6913348
turgas@turgas.com

GASODUCTOS VIRTUALES

BONGAS
Cartagena, Carrera 56B # 56-71, Km 1, Mamonal
Teléfono: 605-6775219
zuly.montero@bon-gas.com
www.bon-gas.com

GASES DEL FUTURO
Bogotá, Calle 125 #16-45, oficina 501
Teléfono: 301-3365851
gerencia@gasesdelfuturo.com
www.gasesdelfuturo.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

VERAGÁS
Bogotá, Calle 6A # 32A-33
Teléfono: 601-3844785, 300-5958042
comercial@veragas.com.co

GENERADORES DE ELECTRICIDAD

ANTONIO SPATH
Cartagena, Pie de la Popa Calle 30 # 19A-11
Teléfono: 605-6414870
gerencia@antoniospath.com
www.antoniospath.com

COPOWER
Bucaramanga, Carrera 21 # 8-10
Teléfonos: 607-6717474 y 310-7911562
copower@copower.com.co
www.copower.com.co

DIESELECTROS
Bogotá, Carrera 58 # 14-73
Teléfonos: 601-2606085, 601-4207060
www.dieselectros.com

GECOLSA
Bogotá, Avenida de las Américas # 42A-21
Teléfono: 601-4055554
www.gecolsa.com.co

GEGSA LTDA
Bogotá, Carrera 72 K # 37-76 sur
Teléfonos: 601-4785656
rcuellar@gegsa.com

GENSER POWER
Bogotá, Calle 100 # 13-21, Piso 15
Teléfono: 601-7455060
www.genserpower.com

MOTOPLANTAS BRISTOL
Bogotá, Carrera 123 # 13D–38, Fontibón
Teléfonos: 601-7035232
carlos.ceballos@bristol.la
www.motoplantasbristol.com

PEGSA LTDA
Bogotá, Transversal 55 # 98A -66, Of. 411
Teléfonos: 601-6210345
www.pegsa.com.co

PLANTIDIESELES S.A.S
Bogotá, Carrera 127 # 22G-18, Bodega 7-8
Teléfonos: 601-4185999, 601-4185961
www.plantidieseles.com

POWER GROUP
Km. 1.3 Vía Zipaquirá- Briceño. Parque Industrial Trafalgar
Tocancipá - Cundinamarca
Teléfonos: 601-6782181, 601-7393770
info@powergroup.com.co
www.powergroup.com.co

SIEMENS ENERGY
Autopista Medellín. Kilómetro 8,5
Tenjo - Cundinamarca
Teléfono: 601-294 2400
www.siemens.com.co

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

WARTSILA COLOMBIA
Bogotá, Carrera 19B # 83-63, Piso 5°
Teléfonos: 601-6358168 / 9382
www.wartsila.com/colombia

INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO

AB PROYECTOS S.A.
Bogotá, Carrera 45 # 114-78, Piso 2
Teléfono: 601-6126168
www.abprocol.com

TECNITANQUES INGENIEROS S.A.S.
Bogotá, Av. Cra 9 # 113-52 Of. 903 Edificio Torres Unidas 2
Teléfonos: 310-2441087 / 321-4211178
analistacomercial@tecnitanques.com
www.ttingenieros.com

CONSULTEC SOLUCIONES DE INGENIERÍA SAS
Soacha, Calle 19 sur # 14B-03
Teléfono: 314-3772869
gerencia@consultecsoluing.com
www.csisasgroup.com

ENERPET
Bogotá, Carrera 106 # 15 A-25, Mz 14, Bod. 79
Teléfono: 601-4396920
www.enerpet.com

INGCONS
Cartagena, Carrera 56B # 2F-48, Zona Ind. Mamonal
Teléfonos: 605-6670985, 316-5292680
lmora@ingcons.com.co
www.ingcons.com.co

INGENIERÍA, INTEGRIDAD & PROTECCIÓN
Bucaramanga, Calle 31 A # 40-12, Los Alpes
Teléfono: 607-6960497
comercial@iip.com.co
www.iip.com.co

INLINE FLUID SYSTEMS
Bucaramanga, Calle 28 # 20-80
Teléfono: 607-6521980
www.inlinefs.com

NEW GAS AND OIL S.A.
Bucaramanga, Carrera 29 # 45-45, Of. 510 Centro Empresarial Metropolitan
Teléfonos: 607-6574601 – 607-6435471
www.newgasandoil.com.co

PANTHERS MACHINERY
Bogotá, Carrera 19 # 108-45, Of. 304
Teléfono: 601-7422345
comercial@panthersmachinery.com
www.panthers.com.co

LABORATORIOS DE PRUEBAS HIDROSTÁTICAS

HIDROPROB S.A.
Mosquera
Av. Troncal de Occidente # 25-50
serviciosespeciales@hidroprob.com
hidroprob@hidroprob.com
Barranquilla
Av. Circunvalar calle 110 # 33-12, Bod. 14
Teléfono: 605-3821303
barranquilla@hidroporb.com
Cali
Calle 33 A # 8A-30
Teléfono: 602-4481810
cali@hisroprob.com
Medellín
Calle 25 # 58 – 29
Teléfono: 604-2658015, 604-2658869
medellin@hidroprob.com

HIDROTEST SAS
Bogotá, Calle 98A # 60- 90
Teléfono: 601-6350104
comercial@hidrotest.com
www.hidrotest.com

MEDICIÓN

ENDRESS + HAUSER COLOMBIA
Bogotá, Carrera 17 # 93-09, Of. 201
Teléfono: 601-3904425
www.co.endress.com

HUMCAR
Bogotá, Av. de Las Américas # 64-33
Teléfonos: 601-7562300, 601-5646464
info@humcar.com
www.humcar.com

MÉTREX S.A.
Popayán, Parque Industrial Lote 3E
Teléfonos: 602-8274148 / 49, 310-4096755
coordinador.comercial@metrex.com.co
www.metrex.com.co

PREMAC ENERGY
Barranquilla
Teléfono: 605-3872889
Medellín
Teléfono: (4) 3721844
www.premac.co

TCL
Barranquilla, Calle 73 Vía 40–260
Teléfonos: 317-5098441
info@tcl.com.co
www.tcl.com.co

WIKA COLOMBIA
Bogotá, Avenida Carrera 63 # 98 – 25
Teléfono: 601-6240564
www.wika.com

ORGANISMOS DE INSPECCIÓN

CERTI-CONTROL
Bogotá, Carrera 73 # 57R-12 sur, Local 215, Metrosur
Teléfono: 601-7755144
gerenciageneral@certicontrol.net

DMS INSPECCIONES INDUSTRIALES
Bogotá, Carrera 7 # 116-50
Teléfono: 601-8932518

FARES INSPECTION AGENCY
Bogotá, Carrera 19 # 5 A – 19
Teléfono: 301-4710771
directorhseq@faresbsc.com

MAIKO INGENIERÍA
Cali, Calle 48 Norte # 8N-44
Teléfono: 314-7735963
gerencia@maiko.co

ONISTEC
Medellín, Calle 75 A # 75-110
Teléfono: 324-4540392
contacto@oinstec.com

PROPANODUCTOS

GASES DEL SUR DE SANTANDER S.A. ESP
Barbosa - Santander
Teléfonos: 607-7486018 / 3102165495
gasursa@hotmail.com

KEOPS Y ASOCIADOS
Bogotá, Calle 120 # 70D-84
Teléfono: 317-4024263
keopsesp@gmail.com

NORTESANTANDEREANA DE GAS S.A. ESP
Kilómetro 2 vía Chimitá
Bucaramanga - Santander
Teléfonos:607- 5780077, 607-5780178
www.norgas.com.co

PROYECTOS DE INGENIERÍA Y COMERCIALIZACIÓN DE GAS S.A. ESP
Bogotá D.C.
Teléfono: 601-2565900
inprogas@gmail.com

PROYECTOS EPC

AB INGENIERÍA
Bogotá, Carrera 100 # 15-170
Teléfono: 601-2135506
abc4@abcingenieria.com

AB PROYECTOS
Bogotá, Carrera 45 # 114-78, Of. 201
Teléfono: 601-6126168
www.abprocol.com

COPOWER
Bucaramanga, Carrera 21 # 8-10
Teléfonos: 607-6717474 y 310-7911562
copower@copower.com.co
www.copower.com.co

INGCONS
Cartagena, Carrera 56B # 2F-48, Mamonal
Teléfono: 605-6670985
www.ingcons.com.co

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

TECNITANQUES INGENIEROS S.A.S.
Av. Cra 9 # 113-52 Of. 903
Edificio Torres Unidas 2
Teléfonos: 3102441087 - 3214211178
analistacomercial@tecnitanques.com
www.ttingenieros.com

PUERTOS

OKIANUS TERMINALS
Mamonal - Cartagena
Teléfonos: 322-6909342 / 52
scorena@okianus.com

PLEXAPORT
Mamonal – Cartagena
Teléfono: 601-6292026
plexaport@plexaport.co

SOCIEDAD PORTUARIA EL CAYAO (SPEC)
Cartagena, Carrera 2 No. 11-41, Oficina 1106
Teléfono: 605-6930697
www.speclng.com

SOCIEDAD PORTUARIA PUERTO BAHÍA
Cartagena, Vía Barú, Km 1 Calle 7 # 5–608
Bogotá, Calle 110 # 9 – 25 Piso 12
Teléfono: 601-2561033
comercial@puertobahia.com.co

REGULADORES DE PRESIÓN

HUMCAR
Bogotá, Av. de Las Américas # 64-33
Teléfonos: 601-7562300, 601-5646464
info @humcar.com
www.humcar.com

MÉTREX S.A.
Popayán, Parque Industrial Lote 3E
Teléfonos: 602-8274148 / 49, 310-4096755
coordinador.comercial@metrex.com.co
www.metrex.com.co

TCL
Barranquilla, Calle 73 Vía 40–250
Teléfono: 317-5098441
info@tcl.com.co
www.tcl.com.co

TANQUES DE ALMACENAMIENTO

ALQUISER S.A.
Bogotá, Av. Calle 26 # 68C–61, Piso 3 Of. 321
Teléfonos: 601-4276972, 316 4732330
gerencia@alquiser.com
www.alquiser.com

CINSA
Cúcuta, Avenida 4 # 7N-118 Zona Industrial
Teléfonos: 607-5790010, 310-7812641
cinsa@cinsaindustrias.com

EGASCOL - EQUIPOS PARA GAS DE COLOMBIA SAS
Bogotá, Calle 166 # 9-15 Int. 7 Of. 302
Teléfonos: 601-4699860, +57-3105659173
gerencia@egascol.com
gegascol2005@gmail.com
www.egascol.com

FERPETROL
Bogotá, Calle 73 # 9-42, Of 605
Teléfono: 601-6947212
www.ferpetrolsi.co

INGUSA - INDUSTRIAS GUTIERREZ S.A. DE C.V.
Avenida 8 de Julio 2495 Zona Industrial
Guadalajara - Jalisco, México
Teléfonos: +52-33-32681020
info@cytsa.com.mx
rschondube@ingusa.com.mx
www.grupoingusa.com.mx

OILTANKING
Bogotá, Carrera 7 # 80-49, Of. 304
Teléfono: 601-3217183
Carretera Mamonal Km 12
Cartagena
Teléfono: 605-6686880
www.oiltanking.com

TECNITANQUES INGENIEROS S.A.S.
Av. Cra 9 # 113-52 Of. 903
Edificio Torres Unidas 2
Teléfonos: 3102441087 - 3214211178
analistacomercial@tecnitanques.com
www.ttingenieros.com

TRANSPORTADORAS DE GAS NATURAL

COINOBRAS GAS S.A. ESP
Calle 31 A # 26-15, Of. 707
Floridablanca - Santander
Teléfonos: 607-6782165
administracion@coinogas.com
www.coinogas.com

GASES DEL FUTURO
Bogotá, Calle 125 #16-45 oficina 501
Teléfono: 301-3365851
gerencia@gasesdelfuturo.com
www.gasesdelfuturo.com

PROGASUR S.A. ESP
Bogotá, Carrera 50 # 18 A–75
Teléfonos: 601-5935992, 311-8980548
www.progasur.com.co

PROMIGÁS S.A. ESP
Barranquilla, Calle 66 # 67-123
Teléfonos: 605-3713444
promigas@promigas.com
www.promigas.com

PROMIORIENTE S.A. ESP
Bucaramanga, Carrera 27 # 36-14, Piso 8
Teléfonos: 607-6450002 / 6347234
info@transoriente.com.co
www.promioriente.com

TRANSOCCIDENTE S.A. ESP
Cali, Calle 64 N # 5B N–46, Of. 404 A
Teléfono: 602-4862129
transoccidente@transoccidente.com.co
www.transoccidente.com.co

TRANSPORTADORA DE GAS INTERNACIONAL S.A. ESP (TGI)
Bogotá, Carrera 9 # 73-44, Piso 7
Teléfono: 601-3138400
www.tgi.com.co

TRANSPORTADORA DE METANO S.A. ESP
Medellín, Carrera 42 # 3 sur–81 T-2. Int. 1512
Teléfono: 604-6050358
www.transmetano.com.co

TRANSPORTE DE GAS COMPRIMIDO

GASES DEL FUTURO
Bogotá, Calle 125 #16-45 oficina 501
Teléfono: 301-3365851
gerencia@gasesdelfuturo.com
www.gasesdelfuturo.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

VERAGÁS
Bogotá, Calle 6A # 32A-33
Teléfono: 601-3844785, 300-5958042
comercial@veragas.com.co

TRANSPORTE DE GLP

RAYO CARGA EXPRESS S.A.S.
Complejo Mancilla Ecopetrol, instalaciones Rayogas
Facatativá, Cundinamarca.
Teléfono: +57 3208698948
mantenimiento@rayocarga.com
www.rayocarga.co

TRATAMIENTO DE GAS

ASERVIN
Bogotá, Calle 90 # 14-26, Of. 404
Teléfono: 601-6210544
info@aservin.com
www.aservin.com

KENBRAN COLOMBIA S.A.S
Santa Marta, vía alterna Ciénaga Santa Marta km 4 sector don Jaca
Teléfono: +57 (310) 6695020
comercialcolombia@kenbran.com
www.kenbran.com

SAR ENERGY S.A.
Bogotá, Carrera 7 # 71-52, Torre A, Piso 11
Teléfono: 601-3269555
pdiaz@sarenergy.com
www.saenergy.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

VÁLVULAS, CONTROL Y TUBERÍAS

CI VINDUX SAS
Diseño y fabricación de moldes e inyección de plástico.
Bogotá, Calle 37 A sur # 72 L 81
Teléfonos: 301-8729738 / 311-7444595 / 315-8622219
comercial1@vindux.com.co

COLVAPOR
Bogotá D.C.
Teléfonos: 601-427011, 601-8941096
www.colvapor.com

CRYOSYSTEMS SAS
Chía, Cundinamarca. Calle 5 # 5-04 Casa A
Teléfonos: 311 2961354 / 310 2037528
comercial@cryosystems.com.co
www.cryosystems-intl.com

EXTRUCOL
Kilómetro 3 vía Palenque Café Madrid Bucaramanga - Santander
Teléfono: 607-6761940, 315-6777685
ventasoccidente@extrucol.com
ventasoriente@extrucol.com
www.extrucol.com

FLOCONX
Conjunto Empresarial CIEM Oikos, Bodega H24
Cota, Cundinamarca
Teléfono: 318-3730776
gcol@floconx.com

GASOLINERAS Y MONTALLANTAS JOSÉ GONZÁLEZ
Bogotá, Carrera 30 # 14-20, Paloquemao
Teléfono: 300-2107914
gasolinerasymontalantas@gmail.com
www.gasolinerasymontallantas.co

INYECTO INNOVA S.A.S.
Bogotá, Carrera 31 # 11-71
Teléfono: 601-3510845
gerencia@inyectoinnova.com
www.inyectoinnova.com

¡SU EMPRESA FALTA AQUÍ!

Llámenos o escríbanos

+57 318 623 2944
comercial@guiadelgas.com

Asegure su presencia durante +365 días.

MASTER CONTROLS
Bogotá, Calle 73 # 20C-38
Teléfono: 601-3474212
bogota@master-controls.com
www.master-controls.com

SURENERGY SAS ESP
Bogotá, Calle 18 A # 69F-36
Teléfonos: 601-9143940 y 316-0175734
dcomercial@surenergy.com.co
www.surenergy.com.co

TCL
Barranquilla, Calle 73 Vía 40–250
Teléfono: 317-5098441
info@tcl.com.co
www.tcl.com.co

TECVAL S.A.S.
Bogotá, Carrera 18 # 164-46
Teléfonos: 601-605-6782714
ventas@tecvalsas.com
www.tecvalonline.com

TUVACOL S.A.
Parque Industria San José, vía Funza- Siberia
Bodega 1, manzana B,
Teléfonos: 601-8215999, 601-8237779
asisgerenciabog@tuvacol.com
www.tuvacol.com

Okianus



Más...

10 **Hectáreas de expansión para nuevos desarrollos**



- Terminal Marítimo Especializado en graneles líquidos.
- Okianus Zona Franca; usuario industrial de servicios.
- Primer terminal privado para uso público, habilitado para la importación de Gas Licuado de Petróleo (GLP), supliendo el déficit nacional desde noviembre de 2017.
- Amplia experiencia en la conservación, importación y exportación de Aceite de Palma, Hidrocarburos y Químicos.
- Ubicación estratégica en la ciudad de Cartagena.
- Servicios de administración, operación y mantenimiento de Terminales Portuarios.
- Contamos con nueva infraestructura (2025-2026) para importaciones de GLP, con capacidad de suplir hasta el 100% del déficit nacional actual y proyectado para los próximos años (750.000+ toneladas anuales).

(57) 605 693 0062 Ext. 2083
Info@okianus.com
Vía Mamonal, Km 11 Cartagena, Colombia
WWW.OKIANUS.COM