

ANEXO A  
ESCRITO WILLIAM AGUILAR  
FUNDADO ENERGY AND LAW SERVICES S.A.S.

6 de Agosto de 2025.

**1. ANTECEDENTES.**

Apenas despuntaba la década de los años noventa, cuando movidos por el floreciente y promisorio hallazgo de los campos de hidrocarburos quizás más importantes del país, Cusiana y Cupiagua, en el departamento de Casanare, decidimos regresar a la tierra de la cual somos oriundos en donde tuvimos la fortuna de vincularnos laboralmente a la empresa Brithish Petroleum Company – BP EXPLORATION – Operadora de dichos campos, en donde dado el conocimiento de la geografía local, de la formación profesional en el área del derecho y de la idiosincrasia de la región ya que somos parte de ella, afianzamos la garantía de nuestro optimo desenvolvimiento laboral por cuanto emocional y afectivamente somos parte del entorno.

Fue una experiencia única e irremplazable, por cuya virtud, aparte de lo significativo de retornar al contacto con la región que nos vio nacer, los proyectos a los que laboral y afectivamente estuvimos vinculados, fueron a la par con el de Caño Limón en Arauca, los descubrimientos más importantes y el comienzo del auge de la industria Petrolera en el país, situación que ubicó el entorno y la región de los llanos orientales como zona de especial preponderancia y significación para la economía nacional.

La permanencia como parte activa del grupo interdisciplinario que adelantó la adquisición de las áreas superficieras necesarias para el desarrollo de los campos más importantes en la industria petrolera del país, nos hizo protagonistas y actores de primer orden del eslabón primigenio con el que se da inició en aquellos bloques a la gran carrera en la búsqueda de hidrocarburos, como es el aseguramiento de las áreas de terreno requeridas para el establecimiento de las unidades de producción para el desarrollo de la industria de manera jurídicamente segura, adquiriendo el blindaje legal necesario para impedir obstáculos o parálisis de las labores por inadecuada adquisición de los derechos superficieros; despertó nuestro creciente interés profesional por un campo del conocimiento que ofrecía un vasto e interesante futuro de realización, apegados a la industria petrolera, que aunque deficientemente desarrollada en el país, hasta ahora dejaba entrever un lanzamiento seguro a los mercados internacionales, aunado todo ello a los desafíos y oportunidades que profesionalmente ofrecía este sector.

**2. CAMPO DE ACCION.**

De vieja data, la industria petrolera ha constituido innegable bastión de la economía global, y para la local colombiana los importantes descubrimientos de Caño Limón, Cusiana y

Cupiagua, impulsaron la implementación de modernos y por consiguiente más eficientes sistemas de búsqueda de hidrocarburos, de tal forma que se abrieron más efectivos sistemas de exploración sísmica, la construcción de líneas de flujo, oleoductos y gasoductos para un más económico y seguro medio de transporte de los fluidos, se construyeron plataformas de facilidades mucho más modernos y operativos, obteniendo con la puesta al día de los sistemas de producción y facilidades mejores rangos de producción.

La vinculación laboral directa con el sector de hidrocarburos sembró nuestro apasionamiento por un área muy particular que ofrecía un abnegado campo de desarrollo profesional, fue entonces cuando después de habernos desempeñado de manera directa e indirecta con buena cantidad de empresas de este valioso sector de la economía, en las cuales pudimos comprender las necesidades de este renglón de la industria, siendo plenamente conscientes que ingresar comercialmente a un sector tan complejo y altamente competitivo no es tarea fácil, pues allí se encuentran alojadas grandes empresas muy bien posicionadas en el sitio de la industria, económicamente poderosas y bien relacionadas con los directivos de las operadoras. Los negocios de tierras con destino al sector petrolero manejan grandes sumas de dinero, lo cual demanda de parte del prestador del servicio equipos de profesionales altamente calificados empezando por el área catastral que se encarga de caracterizar el predio, realizando un pormenorizado inventario de los activos que lo componen y particularmente de las mejoras presentes en el área de interés las cuales habrá de ser indemnizadas, seguido del avalúo de dichos componentes el cual debe ser realizado por profesional evaluador inscrito en el registro abierto de evaluadores en la categoría correspondiente a inmuebles rurales categoría especial, luego de lo cual el equipo de abogados realiza el estudio jurídico correspondiente del inmueble a efecto de establecer la condición en que se ocupa el bien, elemento fundamental al momento de emprender el tipo de negociación a llevar a cabo.

Son particularidades de la labor propia a desarrollar en el ámbito de la negociación de tierras, la suscripción y registro de los derechos adquiridos para que la empresa contratante pueda establecer buscando llevar al mínimo la presencia de riesgos legales en sus proyectos, valores que sumados a nuestra experiencia y conocimiento de muy buena parte de las zonas en donde esta industria se desarrolla a mayor nivel, coadyuvan a que los resultados de un eficiente aseguramiento de sus áreas de interés se produzcan bajo premisas preferibles de negociaciones directas a precios razonables.

### **3. INCURSION EN EL MERCADO EMPRESARIAL.**

Después de haber transitado profesionalmente por un amplio número de empresas cuyo objeto social es la exploración, explotación y comercialización de hidrocarburos; recorrido durante el cual adquirimos gran experiencia y conocimiento del sector petrolero, entendiendo las necesidades y desafíos a los que se enfrentan las compañías operadoras petroleras.

El conocimiento de las necesidades específicas, de una compañía operadora petrolera, las cuales desde nuestra posición de empleados de las mismas tuvimos la oportunidad de solucionar, nos lleva a la convicción de estar profesionalmente preparados para ofrecer en este ámbito servicios de alta calidad diferenciados si se quiere de aquellos que tradicionalmente ofrecen el común de empresas prestadoras de servicios legales al sector.

Bajo las premisas anteriores decidimos avocar la creación de ENERGY & LAW SERVICES SAS como empresa especializada en la prestación de servicios al sector minero energético, con énfasis en las operadoras petroleras como nuestros clientes privilegiados.

#### **4. DIVERSIFICACION DEL MERCADO.**

Nuestro portafolio aunque particularmente dirigido a la industria Oil & Gas, no desconoce los desafíos que enfrenta la industria respecto de la diversificación del mercado con tendencia a incursionar en el campo de las energías limpias. En este sentido, los prestadores de servicios prediales y legales no podemos relegarnos frente a las exigencias de una nueva era en la producción de energía; no obstante sea cual fuere la fuente generadora de energía que se busque, ella debe demandar unas necesidades básicas por parte de su operador, como son el establecimiento del proyecto en un área de terreno determinada, respecto de la cual se impone la necesidad de implementar acciones legales que suponen previamente la visita al terreno y actividades de agrimensura, avalúo de las áreas y mejoras existentes en ellas, estudio de títulos y finalmente la negociación de las áreas de terreno requeridas para el proyecto, trátase de compra, constitución de derecho real de servidumbre o celebración de contrato de ocupación, según el cliente determine y legalmente corresponda.

La industria petrolera ha marcado un hito histórico en la economía mundial, y no obstante la fuerza con que en los últimos años viene adquiriendo la producción de las denominadas “energías limpias”, el renglón de producción de combustibles fósiles se niega a desaparecer. La transición energética implica el reemplazo de las fuentes de energía convencionales – petróleo, gas, carbón-, por fuentes denominadas limpias, llamadas así por que son menos contaminantes al medio ambiente; entre otras plantas solares y de generación eólica.

Prepararse para este nuevo reto equivale adentrarse en conocimientos teóricos y prácticos acerca de este nuevo aspecto comercial que sugiere a los prestadores de servicios tanto técnicos como legales especializarse en aras de asumir los retos que este cambio implica.

**Entrevista E&L**  
**13 de mayo de 2024.**

La presente entrevista fue realizada por OJ (Olga Jiménez) el 13 de mayo de 2024 a los señores WA (William Aguilar Rodríguez), Director General de Energy and Law Services S.A.S. (E&L), y CA (Carlos Aguilar Hurtado), Gerente Legal de la misma compañía, con el propósito de recoger de primera mano la visión directiva sobre la trayectoria, los servicios actuales y las perspectivas de crecimiento de la firma en el contexto del sector minero–energético colombiano.

El diálogo aborda aspectos estratégicos clave para el análisis empresarial de E&L: definición del portafolio de servicios, evaluación del entorno del sector hidrocarburos y de la transición energética, posición competitiva de la empresa, principales desafíos operativos y regulatorios, así como el sello diferencial de la organización frente a clientes y comunidades. La información obtenida sirve como insumo cualitativo central para el diagnóstico del modelo de negocio y para la formulación de propuestas de fortalecimiento organizacional en el marco del Proyecto Aplicado Empresarial.

**OJ:** Bueno, entonces vamos a entrevistar al gerente general y al gerente legal de la empresa Energy and Law Services, SAS, que nos van a acompañar y nos van a brindar un poco sobre su experiencia con la empresa. Entonces, para los dos, o cualquiera de los dos, ¿podría describir brevemente la trayectoria y los servicios principales que ofrece su empresa actualmente en Colombia?

**WA.** Bueno, muchas gracias. El propósito de la creación de esta empresa fue aprovechar la experiencia que ya tenemos en el campo, sobre todo de hidrocarburos, en el aspecto predial, legal, abarcando el tema de constitución de servidumbres petroleras, la negociación de tierra para llegar a esa instancia y pues toda la legalización de ese proceso a través de la firma de escrituras y el registro correspondiente de las mismas.

Nos hemos ceñido fundamentalmente a estos dos campos porque es los que mayor experiencia nos ofrecen y pues nuestros servicios están orientados, como le decía, fundamentalmente a la industria petrolera del país sin que eso sea impedimento para que podamos apuntar a otras actividades relacionadas con el meto social. ¿Quieres agregar algo?

**CA** Esta empresa tiene un gran potencial en materia de gestión inmobiliaria para proyectos energéticos, especialmente en proyectos de hidrocarburos, pero asimismo en proyectos de energía eléctrica y de transición energética que hacen parte del futuro del campo de la energía. Adicionalmente tenemos una capacidad amplia y un conocimiento profundo en materia de asesoría jurídica en derecho energético para proyectos energéticos y asimismo para litigios, litigios de convicción ordinaria o litigios arbitrarios.

**OJ** ¿Cuál es la misión y visión de la empresa en relación con los servicios? ¿Cómo se ven en diez años de empresa?

**WA** Nuestro propósito es ir avanzando en cada uno de los campos de nuestro objeto social, sin que eso sea óbvio, para que podamos, como le decía anteriormente, involucrarnos en otros aspectos que demanden tanto la transición energética como en el aspecto legal, también involucrarnos en el tema de litigios relacionados con estos aspectos que hemos anunciado

**CA** La imagino posicionada en su sector, que es el sector de energía, con un recorrido y una prestancia en las firmas colegas y en los clientes que han depositado su confianza en la empresa.

Hoy día esta empresa tiene tres trabajadores de planta, que tienen unos apoyos externos en temas contables, por ejemplo, pero me la imagino con unas áreas más posicionadas, más amplias, una gran dinámica, una capacidad de asistencia y asesoría a sus clientes muy potente y una fuente de empleo para bastantes familias. Yo creo que la empresa en 10 años y después en 20 debe migrar a otros sectores, por ejemplo, los campos de infraestructura, proyectos de otras índoles y creo que puede tener varias sucursales, espero que pueda estar prestando sus servicios no sólo en Casanare, en el Meta y en Bogotá, sino a nivel nacional y si es

factible, a nivel internacional. Ojalá que esta empresa, ante todo, cierro con esto, tenga un sello distintivo, una marca, una mística en la forma de hacer las cosas y que por eso se diferencie del mercado.

Y que tenga un gobierno corporativo que le permita trascender a diferentes administraciones, que sean más allá de las personas y de la familia, que sea una empresa que ya tenga una solidez corporativa.

**OJ** ¿Cuál es el rol de la gerencia en la definición de estrategias para Energy and Law?

**WA** ¿Cómo así?

**OJ** ¿Cómo enfocan los esfuerzos de la gerencia para la definición de la estrategia? ¿Sabén que enfocan la gerencia? Sí, la gerencia, pues lo pregunto ampliamente, pues ustedes los que son la gerencia y la compañía. ¿Que se enfocan la gerencia?

**WA** Sí.

**OJ** Pues ustedes, como gerentes de la empresa, ¿cómo enfocan la estrategia en la formulación y ejecución de la estrategia empresarial a mediano y largo plazo?

**CA** A mediano plazo, nuestro enfoque va dirigido a posicionarnos cada vez mejor en el mercado, particularmente en la industria de hidrocarburos y la industria de energías renovables. Y a largo plazo consolidarnos dentro del ámbito empresarial a nivel nacional en la mejor forma posible.

**OJ** ¿Cómo evalúan el entorno actual del sector petrolero en Colombia y cómo impacta esto en Energy and Law?

**WA** Yo siento que es un sector muy golpeado, porque es una industria que se sustenta en recursos convencionales y esos recursos están llamados a ser prescindidos, es decir, el petróleo y el gas están siendo sustituidos.

**CA** Más el petróleo ahorita, el gas es el eje de la transición, pero en algún momento va a, por su poder de emisión de gases de efecto invernadero, pues tendrá también que ser sustituido. Y por eso, per se, ya hay una restricción de esta industria. Por eso Energy and Law se ha enfocado también en aprender y evidenciar que puede prestar servicios y demostrarlo en otros ámbitos, como por ejemplo en el sector de energía eléctrica y energías renovables, especialmente en esos proyectos.

Y asimismo hay una restricción fuerte desde las políticas de gobierno. El gobierno actual no quiere entregar nuevos contratos de exploración de hidrocarburos, mantiene los que están en explotación o los que ya estaban suscritos y estaban en exploración, pero en cualquier caso no hay bloques nuevos. Entonces la mayoría de los bloques ya existentes que están en operación, pues ya tienen sus empresas de prestaciones de servicios legales o de asistencia en materia de tierras, de gestión inmobiliaria, o ya no tienen prospectividad o no tienen más áreas para expandirse y eso significa que requieren menos áreas en servidumbre.

Pero no obstante sigue existiendo operaciones, sigue existiendo desarrollo, planes de crecimiento y ahí estamos nosotros con esas empresas que tenían esas pretensiones. Entonces nuestro cliente actual tiene ese poder de desarrollar su bloque, está en ese proceso y ahí hay una capacidad de demanda de servicios donde Energy and Law entra a suplirlo. Entonces siento que el sector se está contrayendo, pero asimismo pues la calidad hace que se mantenga y sobrevivan este tipo de empresas como Energy and Law y esperamos que en algún momento podamos extendernos a otros ramos, como por ejemplo lo decía ahorita infraestructura o también a los ramos de energía eléctrica, especialmente en proyectos de energía renovables, es decir proyectos asociados a transmisión de energía eléctrica o proyectos asociados a generación o inclusive de distribución con las empresas que están en diferentes regiones del país.

**OJ:** Bueno, ¿cómo aborda Energy and Law la innovación y la adaptación a los cambios del mercado para mantenerse competitivo?

**WA.** El cometido es estar pues a la altura de la demanda de nuestros clientes en la medida en tener mucha eficiencia en la prestación de los servicios para que nos haga pues altamente competitivos profesionalmente y generar así una confianza en los clientes de tal manera que nuestra empresa merezca estar dentro del mercado activamente.

**CA:** Es una firma boutique, entonces digamos el mismo personal especialmente su gerente en realidad se dedica a prestar los servicios, a supervisarlos, esto nos genera una eficiencia en calidad y en experiencia y asimismo en conseguir personal que tenga ya una buena relación de experiencia y eso nos asegura poder prestar un servicio bien, bien sustentado, adecuado a la exigencia de los clientes, sobre todo con recomendaciones porque muchas veces los mismos clientes no saben lo que necesitan pero tienen una expectativa que suplir y nosotros con nuestra experiencia sabemos que les podemos aportar

**OJ.:** ¿Cuál consideran que es el mayor desafío que actualmente enfrenta su empresa en la prestación de servicios en Colombia? ¿Cuáles creen que es el mayor desafío?

**CA:** Yo considero que el gran desafío es mantener un goodwill altamente calificado para de esa forma la confianza de los probables clientes y aún de los que están vigentes, pues no se vaya a deteriorar y responder de manera eficiente a los retos que cada vez este ramo en el que nos estamos desempeñando nos impone.

**OJ** ¿Cuál es el principal reto que tiene el sector de la Energía Colombia?

**WA.** De un lado la demanda de servicios porque las empresas consumen menos proyectos ahorita de expansión de necesidades, superficies de servidumbres y de otro lado la necesidad de crecer en nuestra planta de equipo de apoyo. Nosotros tenemos aliados en temas personal directo para prestar el objeto del servicio específico o sea para negociación de tierras y para asistencia jurídica eso lo tenemos en planta directa y tenemos aliados para efectos de prestación de servicios contables para llevar la contabilidad a la empresa y para efectos de los avalúos o cuando necesitamos un servicio específico se concurre a buscar ese aliado pero necesitamos crecer más en capacidad administrativa que nos permita mirar estratégicamente hacia el futuro entonces presentar propuestas, crecer al ser los más visibles en el mercado competir, competir más y no solo por referencias.

**OJ.** ¿Cómo maneja Energy and Law las barreras regulatorias y legales que surgen en este tipo de sectores en los que ustedes se desempeñan? ¿Las barreras normativas, ambientales, regulatorias, legales?

**CA** Yo creo que lo primero es identificar cuáles son las barreras y las barreras son principalmente administrativas de trámites porque a veces no es solo lograr los acuerdos con los propietarios para constituir la servidumbre sino que además hay que hacer los trámites notariales y de registro entonces ahí ya uno encuentra una barrera natural que es tiempos y gestión de costos y de suplir esos trámites esa es una barrera que controlamos que digamos son trámites que hay que agotar y sabemos hacerlos y adicionalmente pues no es que sean impedimentos sino es una manera de cumplir los requisitos legales pero también hay barreras de orden comercial por parte de los propietarios toda vez que es proponerles negocios que ellos no quieren realizar o que no están buscando y eso hace que a veces tengan pretensiones altas entonces afortunadamente la experiencia del gerente y del negociador ayudan a que se llegue a un punto intermedio de conciliación a un justo precio y eso hace que esa barrera natural también comercial de altas exigencias económicas que enfrenta este mercado se puedan superar y ofrecerle un mejor servicio al cliente que es la empresa operada otra de las barreras que se enfrenta es justificar de manera adecuada ante el cliente el por qué es viable acoger la pretensión del cliente o desecharla muchas veces la aspiración económica de los propietarios es demasiado elevada a veces desmedida entonces como se hacía en la observación anterior se trata de en lo posible aterrizar estos valores a los costos reales y aparte de eso tratar de franquear la barrera que a veces

coloca el cliente llámese la operadora para convencerse de alguna forma de que ese es un valor adecuado para la indemnización de las áreas que deseamos adquirir

**OJ** ¿Cuál consideran que es el principal distintivo de Energy & Law?

**WA:** Uno de los éxitos que la empresa ha conseguido en los últimos años principalmente con nuestro actual principal cliente que es ONGC Vides es la aceptación social dentro del área de influencia cuando nosotros llegamos a campo encontramos una operadora de cierta forma desacreditada socialmente ante las comunidades y antes de hacer una labor de negociación y de previación como tal nos propusimos hacer un acercamiento demasiado amigable con los propietarios de los terrenos el cual hoy nos sirve enormemente para que tengamos una aceptación casi total dentro de la jurisdicción donde estamos desempeñando nuestra función y eso ha sido un éxito rotundo al punto que hoy no obstante tener la ley como amparo para en caso de negativas de negociación por parte de los propietarios no hemos tenido que instaurar una sola demanda de imposición de servidumbre y eso lo reconoce la operadora de muy buena forma yo agregaría que ese es el éxito y ese éxito está asociado a un poder de negociación experimentado y muy muy diligente tenemos una operación controlada que la hacemos nosotros mismos eso es muy importante en cualquier negocio y adicional a ese poder de negociación es esa devoción por hacer trabajo en campo este es un trabajo que se hace en campo, los propietarios y los predios están en campo entonces la ventaja que tiene Energy and Law es que no rechace el campo y no se casa solo con los temas de oficina y administrativos sino que le gusta adicionalmente hacer la labor allá en territorio entonces esa es una ventaja y un rasgo diferencial y que le dedica su mayor esfuerzo por alcanzar acuerdos con los propietarios y poseedores y ocupantes entonces no se rinde fácilmente, no renuncia a votar el procedimiento de acuerdo directo y no agota necesariamente las vías judiciales sino que busca hasta su mayor posibilidad la consecución de acuerdos directos.

**OJ** Tienen una estimación de estos acercamientos cuánto ahorro en tiempo le pueden generar a la empresa versus el camino litigioso cuánto puede significar este ahorro en tiempo para las compañías

**CA** Una opción cuando no se alcanza un acuerdo directo es agotar el proceso de servidumbre y allí está una etapa que es la entrega anticipada de áreas desde el momento en que se presenta una demanda cualquiera que sea y se obtiene la entrega anticipada de áreas hay un periodo de tiempo que en promedio hemos medido puede durar entre 8-12 meses o inclusive más superar un año o inclusive dos años entonces eso es una evidencia de que uno puede tener el mecanismo legal y puede agotar el procedimiento pero la consecución de las áreas que es lo que le importa a la empresa contratante de nuestros servicios se va a demorar entonces por eso tratamos de no llegar a esa distancia entonces puede ser seis meses, un año que la empresa no ve un resultado y que se paraliza un proyecto porque sin las servidumbres no hay proyectos

**OJ** ¿Con ustedes cuánto puede tomarle a la empresa acceder a los tierras? ¿Cuántas veces quedan las coordenadas y ordena la negociación?

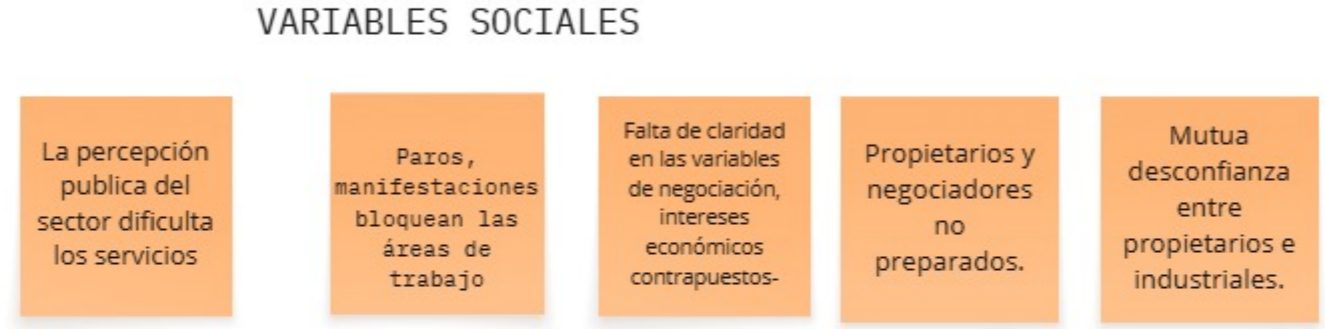
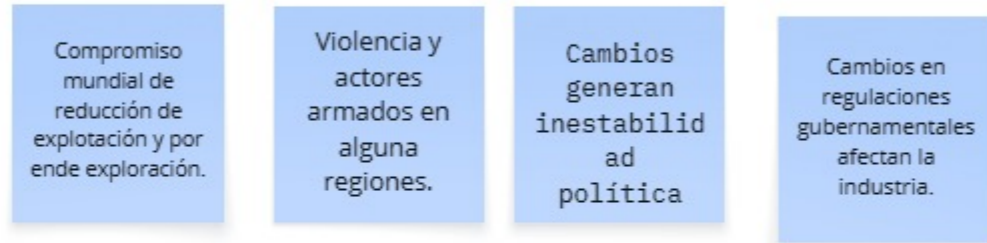
**WA:** Si tan pronto la operadora nos define las áreas objeto de su necesidad más o menos el tiempo que nosotros duramos en promedio para finiquitar un proceso de negociación son cuatro meses contados dentro de esos cuatro meses aproximadamente mes y medio que se toma la operadora en aprobar las pretensiones económicas y justificadas por los propietarios y justificadas obviamente por nosotros como negociadores de las áreas que nos están requiriendo

**OJ:** ¿Por último tienen algún mensaje o alguna recomendación que le quieran dar a los clientes y colaboradores sobre el compromiso de Energy and Law? ¿A contratantes, a empresas? ¿Algún mensaje final que quisieran dejar en la entrevista?

**WA** El mensaje fundamentalmente es nuestro empeño y mayor compromiso que tenemos de siempre estar a la altura de las demandas que nos imponga tanto el cliente como las necesidades sociales a veces reinantes

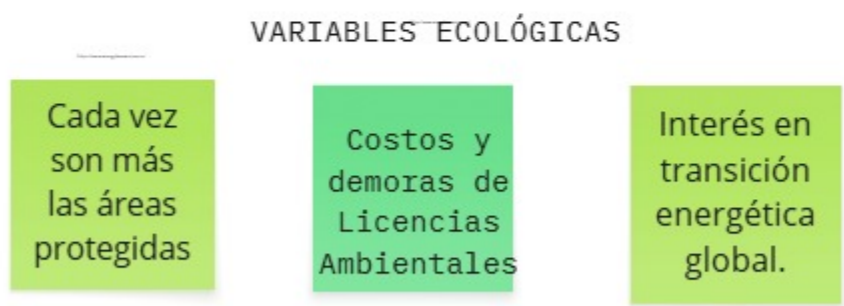
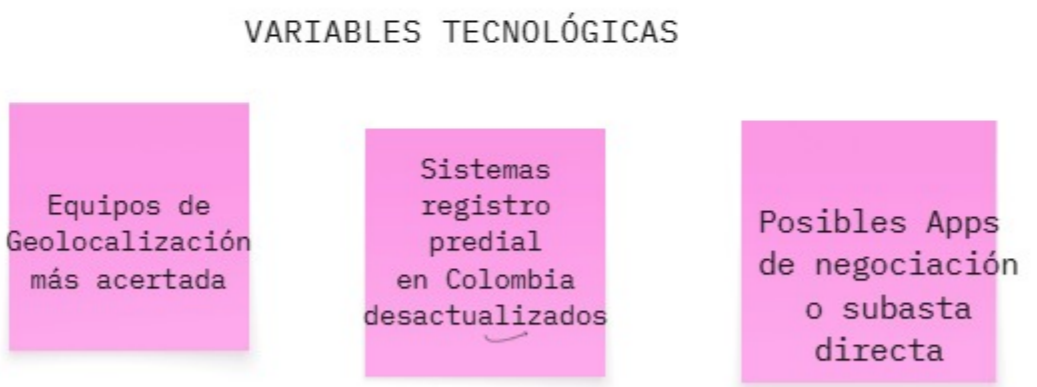
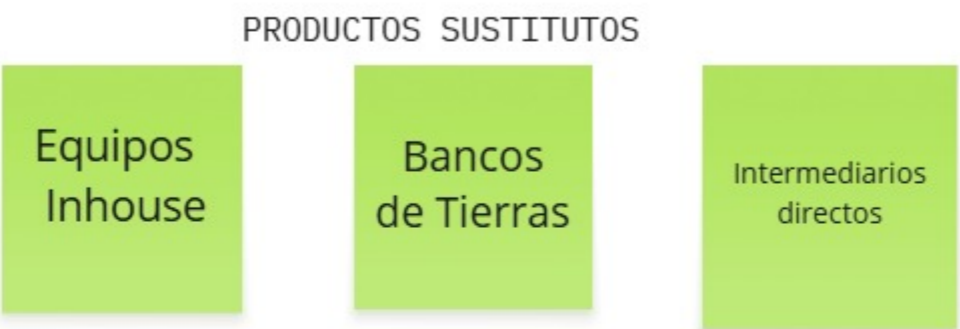
en las áreas siempre queremos estar calificados para cumplir con esa misión y pues de nuestra parte el agradecimiento nos da Olguita por tomar en cuenta a nuestra empresa y esperamos gratamente sus comentarios de mejora obviamente para cada día superarnos más

**CA:** Esta es una empresa que trabaja con entrega por el territorio con mística, con honestidad, con eficiencia con conocimiento además y experiencia en lo que hace flexible, capaz de adaptarse a las necesidades del cliente a sus expectativas, a tomar decisiones inclusive conjuntamente si el cliente lo permite entonces una empresa que desea contratarnos obtiene un aliado realmente, no obtiene un contratista simplemente y una empresa que va a hacernos ya formalmente un trabajo y le entrega y se va, sino que realmente nuestro interés es que los proyectos perduren en el tiempo, que sean sostenibles, eso quiere decir acompañarlos hasta donde nos permita el cliente porque no es sólo obtener la servidumbre realmente el proceso de gestión inmobiliaria va mucho más allá casi que llegaría hasta el final del proyecto, el día que se va a la operadora se abandona en los pozos, ahí está la gestión de tierras para cumplir con la obligación de devolver el área tal y cual como se encontró además porque eso tiene unas connotaciones ambientales, sociales y regulatorias con la Agencia Nacional de Hidrocarburos entonces los esperamos



**ENERGY & LAW SERVICES S.A.S**  
Fundada en 2010

<https://www.energylawservices.co/>



ACTUALMENTE EN CASANARE Y META

Para mi PAE, se está haciendo un análisis de la empresa Energy & Law Services SAS, no se encuentran antecedentes marcarios para esta marca o combinaciones similares.

<https://www.energylawservices.co/>





Asesorías jurídicas  
especializadas



Atención de litigios  
de alto impacto



Asistencia legal y  
contratual para  
proyectos de  
industrias extractivas



Gestión legal  
especializada de  
tierras



Servicios legales y  
técnicos  
especializados en  
áreas ambientales



Representación  
contractual,  
corporativa y de  
negocios



Asesorías jurídicas  
especializadas



Atención de litigios  
de alto impacto



Asistencia legal y  
contratual para  
proyectos de  
industrias extractivas



Gestión legal  
especializada de  
tierras



Servicios legales y  
técnicos  
especializados en  
áreas ambientales



Representación  
contractual,  
corporativa y de  
negocios

# No hay coincidencias

## Energy Law

The screenshot shows the search results page for the query 'energy law'. The search bar contains the text 'energy law'. Below the search bar, there is a message: 'Puede utilizar como comodín los caracteres (\*) y (?) para ampliar su búsqueda.' and instructions on how to use AND, OR, and \* operators. The search results section is empty, indicating no matches were found. The interface includes various filters and search options.

## Energy And Law o Energy & law

The screenshot shows the search results page for the query 'Energy And Law o Energy & law'. The search bar contains the text 'Energy And Law o Energy & law'. A modal dialog box is displayed in the center of the screen with the message: 'Tenga en cuenta Su búsqueda no produjo resultados.' and an 'Ok' button. The search results section is empty, indicating no matches were found. The interface includes various filters and search options.

# Se buscaría registrar en

## 35 Servicios para Gestión Negocios Comerciales

The screenshot shows the OMPI (WIPO) website interface for Class 35. The browser address bar indicates the URL: `ndpub.wipo.int/esen/?basic_numbers=show&class_number=35&explanatory_notes=show&gors=&lang=es&menulang=es&mode=flat&notion=&pagination=...`. The page title is "Clasificación de Niza" and the sub-page is "NCLPUB". The main content area displays "Clase 35" with the description: "Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina." Below this, there is a "Nota explicativa" section stating that Class 35 covers services primarily for persons or organizations whose primary objective is to provide assistance. A list of specific services is provided, including: 1. the exploitation or direction of a commercial enterprise, or 2. the direction of the business or commercial activities of an industrial or commercial enterprise. The page also includes a "PRODUCTOS" section with a list of numbers (1-30) and a "SERVICIOS" section with a list of numbers (35-45). The left sidebar contains navigation options like "PÁGINA DE INICIO NIZA", "DESCARGA", "EDICIÓN-VERSIÓN", "OTRAS", "ÍNDICE DE CLASES PRODUCTOS", "SERVICIOS", and "IDIOMA".

## 45 Servicios Legales

The screenshot shows the OMPI (WIPO) website interface for Class 45. The browser address bar indicates the URL: `ndpub.wipo.int/esen/?class_number=45&explanatory_notes=show&gors=&lang=es&menulang=es&notion=class_headings&version=20200101`. The page title is "Clasificación de Niza" and the sub-page is "NCLPUB". The main content area displays "Clase 45" with the description: "Servicios jurídicos; servicios de seguridad para la protección física de bienes materiales y personas; servicios personales y sociales prestados por terceros para satisfacer necesidades individuales." Below this, there is a "Nota explicativa" section stating that Class 45 covers services in particular: - services provided by lawyers, legal assistants and law firm consultants, to persons, groups of persons, organizations or companies; - services of investigation and vigilance in relation to the physical security of material goods and persons; - services provided to persons in relation to social events, such as the services of accompaniment in society, the services of agencies matrimonial and funeral services. The page also includes a "PRODUCTOS" section with a list of numbers (1-30) and a "SERVICIOS" section with a list of numbers (35-45). The left sidebar contains navigation options like "PÁGINA DE INICIO NIZA", "DESCARGA", "EDICIÓN-VERSIÓN", "OTRAS", "ÍNDICE DE CLASES PRODUCTOS", "SERVICIOS", and "IDIOMA".

# Se buscaría registrar en

## 35 Servicios para Gestión Negocios Comerciales

The screenshot shows the OMPI (World Intellectual Property Organization) website interface. The browser address bar displays the URL: `ndpub.wipo.int/es/en/?basic_numbers=show&class_number=35&explanatory_notes=show&gors=&lang=es&menulang=es&mode=flat&notion=&pagination=...`. The page title is "Clasificación de Niza" and the sub-page is "NCLPUB". The main content area displays "Clase 35" with the following details:

- Clase 35:** Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina.
- Nota explicativa:** La clase 35 comprende principalmente los servicios prestados por personas u organizaciones cuyo objetivo primordial es prestar asistencia en:
  - la explotación o dirección de una empresa comercial, o
  - la dirección de los negocios o actividades comerciales de una empresa industrial o comercial,así como los servicios prestados por empresas publicitarias cuya actividad principal consiste en publicar, en cualquier medio de difusión, comunicaciones, declaraciones o anuncios relacionados con todo tipo de productos o servicios.
- Esta clase comprende en particular:**
  - el agrupamiento, por cuenta de terceros, de una amplia gama de productos (excepto su transporte), para que los consumidores puedan verlos y adquirirlos con comodidad, estos servicios pueden ser prestados por comercios minoristas o mayoristas, distribuidores automáticos, catálogos de venta por correspondencia o medios de comunicación electrónicos tales como sitios web o programas de televisión;
  - los servicios que comprenden el registro, transcripción, composición, compilación o sistematización de comunicaciones escritas y grabaciones, así como la compilación de datos matemáticos o estadísticos;

The left sidebar contains navigation options: "PÁGINA DE INICIO NIZA", "DESCARGA", "EDICIÓN-VERSIÓN" (11-2020), "OTRAS", "ÍNDICE DE CLASES PRODUCTOS" (1-34), "SERVICIOS" (35-45), and "IDIOMA" (Español).

## 45 Servicios Legales

The screenshot shows the OMPI website interface. The browser address bar displays the URL: `ndpub.wipo.int/es/en/?class_number=45&explanatory_notes=show&gors=&lang=es&menulang=es&notion=class_headings&version=20200101`. The page title is "Clasificación de Niza" and the sub-page is "NCLPUB". The main content area displays "Clase 45" with the following details:

- Clase 45:** Servicios jurídicos; servicios de seguridad para la protección física de bienes materiales y personas; servicios personales y sociales prestados por terceros para satisfacer necesidades individuales.
- Nota explicativa:** Esta clase comprende en particular:
  - los servicios prestados por juristas, asistentes jurídicos y abogados asesores, a personas, grupos de personas, organizaciones o empresas;
  - los servicios de investigación y vigilancia en relación con la seguridad física de bienes materiales y personas;
  - los servicios prestados a personas en relación con acontecimientos sociales, tales como los servicios de acompañamiento en sociedad, los servicios de agencias matrimoniales y los servicios funerarios.
- Esta clase no comprende en particular:**
  - los servicios profesionales de asistencia directa en operaciones o actividades de una empresa comercial (cl. 35);
  - los servicios de investigación y vigilancia en relación con operaciones financieras o monetarias y los servicios en relación con seguros (cl. 36);
  - los servicios de acompañamiento de viajeros (cl. 39);
  - los servicios de transporte de seguridad (cl. 39);
  - los servicios de educación de personas, en todas sus formas (cl. 41);

The left sidebar contains navigation options: "PÁGINA DE INICIO NIZA", "DESCARGA", "EDICIÓN-VERSIÓN" (11-2020), "OTRAS", "ÍNDICE DE CLASES PRODUCTOS" (1-34), "SERVICIOS" (35-45), and "IDIOMA" (Español).

Denominación	<input type="text" value="energy law"/> <p>Puede utilizar como comodín los caracteres (*) y (?) para ampliar su búsqueda.</p> <p>Utilice AND para realizar búsquedas por combinación de palabras. Por ejemplo: LIMÓN AND VERDE o QUESO AND LECHE AND CHOCOLATE. Recuerde incluir el operador AND entre cada palabra que desea combinar.</p> <p>Utilice OR para realizar búsquedas con alguno de los términos utilizados. Por ejemplo la búsqueda LIMÓN OR VERDE mostrará resultados que contengan la expresión LIMÓN o la expresión VERDE. Recuerde incluir el operador OR entre cada palabra que desea buscar.</p> <p>Utilice comillas para realizar búsquedas de expresiones exactas. Por ejemplo: "LIMÓN VERDE" mostrará como resultado LIMÓN VERDE únicamente.</p> <p>Utilice asteriscos ** para obtener resultados que contengan los términos buscados así se encuentren incluidos o acompañados de otras palabras. Por ejemplo la búsqueda *QUESO* mostrará resultados como: reyeso; deliqueso; quesopresa; quesos.</p>		
Tipo de solicitud	<input type="text"/>	Tipo de Signo	<input type="text"/>
Naturaleza	<input type="text"/>	Estado(s)	<a href="#">Seleccionar</a>
Descripción de productos y/o servicios (texto libre)	<input type="text"/>		
Solicitante/Titular	<a href="#">Buscar</a>		Referencia del solicitante <input type="text"/>
Fecha de Presentación	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>	Fecha de publicación	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>
Registrado / Protegido en	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>	Vigencia	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>

Cerrar

Registrado / Protegido en	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>	Vigencia	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>
Número de prioridad/exposición	<input type="text"/>	Fecha de prioridad	desde <input type="text"/> hasta <input type="text"/>
País de prioridad	<input type="text"/>	Con/Sin Oposición	<input type="text"/>
Número de Registro Internacional	<input type="text"/>		
Fecha de orden de publicación	desde <input type="text"/>		<input type="text"/>
Contacto de la solicitud	<a href="#">Buscar</a>		
Código(s) de Clasificación de Viena	<input type="text"/>	Número de resolución	<input type="text"/>

- [Limpiar](#) | [Búsqueda sencilla](#)

**Tenga en cuenta** [X]

Su búsqueda no produjo resultados.

# Buscando \*Energy &\*

- Se encuentra energy & Life en otra categoría
- Energy Up
- La Marca Nominativa “ENERGY” en categoría 24

ID	Nombre	Fecha	Estado	Categoría
	WE SEE THE OPPORTUNITY TO CHANGE THE WORLD WITH OUR ENERGY		Negada	MIF
	WE SEE THE OPPORTUNITY TO CHANGE THE WORLD WITH OUR ENERGY		Negada	MIF
269172	WE SEE THE OPPORTUNITY TO CHANGE THE WORLD WITH OUR ENERGY	23 ene. 2013	Caducado	MIF
269173	WE SEE THE OPPORTUNITY TO CHANGE THE WORLD WITH OUR ENERGY	23 ene. 2013	Caducado	MIF
	ENERGY & LIFE		Abandonada	PR
273663	TH TURBO ENERGY	20 nov. 2032	Registrada	Cl
259406	ENERGY STORE	05 ago. 2012	Caducado	CU CU



# SIMILITUD EN RUES POR RAZON SOCIAL

The screenshot shows a web browser window with the URL `ruesfront.rues.org.co/busqueda-avanzada`. The page displays search results for companies with similar names. Two results are visible:

- ENERGY & LAW SERVICES SAS**
  - Identificación: 900385368
  - Categoría: Sociedad ó persona jurídica principal ó esal
  - Cámara de Comercio: Bogota
  - Número de Matrícula: 2030255
  - Estado de Matrícula: Activa
- ENERGY, OIL & GAS CONSULTANT LAWYERS S.A.S**
  - Identificación: 901602908
  - Categoría: Sociedad ó persona jurídica principal ó esal
  - Cámara de Comercio: Bogota
  - Número de Matrícula: 3527849

For each result, there is a [Ver información](#) link and a **Comprar certificado** button. A sidebar on the right contains an image of a man and a woman looking at a tablet, with the heading **Empresario** and the text: "Recuerde que puede descargar informes de proveedores, clientes o competidores si no renova a tiempo su matricula mercantil." At the bottom right, there is a chat widget for "Asesor Virtual - ... LiveConnect Chat" with the status "Disponible para hablar!". The Windows taskbar at the bottom shows the time as 07:20 p. m. on 12/06/2024.



# Qué vamos a ver hoy

- Punto de partida
- Objetivo
- Nuestro Público
- Territorio de Comunicación
- Estrategia de Comunicación
- Comunicación en RRSS
- Siguietes pasos

**Punto de partida**

# Situación actual

Energy & Law Services es una empresa **en crecimiento**, dedicada a asesorías, litigios y consultoría legal especializada. Con especial foco en proyectos energéticos, pero también inmobiliarios y de servicios públicos.

Se trata de una empresa familiar, que a diferencia de las grandes corporaciones, cuenta un carácter **cercano** y un trato mucho más personalizado.

La calidad de su servicio tiene su origen en la amplia **formación y experiencia** de su equipo, que es capaz de brindar soluciones tanto legales, como técnicas.

# DAFO

## DEBILIDADES

Estructura reducida  
Necesidad de una imagen más sofisticada  
Sin presencia en RRSS  
Unificar y simplificar el mensaje

## AMENAZAS

Grandes corporaciones con mayores recursos y estructuras  
Dependencia de pocos clientes clave

## FORTALEZAS

Experiencia y Formación  
Atención directa y personalizada  
Especialización en el sector

## OPORTUNIDADES

Modernización de la marca (Firma Boutique)  
Ganar coherencia y consistencia  
Presencia en más medios para ganar visibilidad

# Objetivo

# Objetivo estratégico

El objetivo principal de Energy & Law Services es **augmentar su alcance**, abarcando una cartera de clientes más importante con la que poder demostrar su capacidad resolutive.

Para ello, proponemos un trabajo de **comunicación** y **diseño de marca** que logre transmitir un perfil mucho más **actual, profesional** y con una presencia más destacadas en **nuevas plataformas** que ayuden a conseguir los objetivos de visibilidad en motores de búsqueda online, incrementando el alcance y finalmente, el **aumento de facturación**.

# Nuestro público

# Nuestro público

El público de Energy & Law Services son principalmente **empresas colombianas**, aunque también cuenta en su cartera con empresas de corte internacional.

Son empresas con gran alcance que necesitan de acompañamiento legal para sentir **seguridad y confianza** en su proceso de crecimiento empresarial, un punto crítico y necesario que **no pueden delegar en cualquiera**.

# Territorio de comunicación

# Las claves de nuestro posicionamiento.

## “Abrimos camino a sus proyectos”

Energy & Law Services vende confianza, acompañamiento y soluciones, por lo que el concepto “**Abrimos camino a sus proyectos**” nos parece una buena síntesis de marca.

Hablamos de futuro, de conseguir metas, de trabajo en equipo, de superar juntos los obstáculos y fluir hacia un futuro esperanzador junto a la mejor compañía.

- ¿Evitamos tu conflicto? = Abrimos tu camino
- ¿Simplificamos tus procesos? = Abrimos tu camino
- ¿Evitamos que pagues de más? = Abrimos tu camino
- ¿Te acercamos a tus metas? = Abrimos tu camino
- ¿Duermes más tranquilo? = Abrimos tu camino

“**Abrimos tu camino**” es nuestro territorio de comunicación.



## Legibilidad



## Sin comunicación de concepto



## Estética recargada



**¿Podemos mejorarlo?**

TERRITORIO DE COMUNICACIÓN

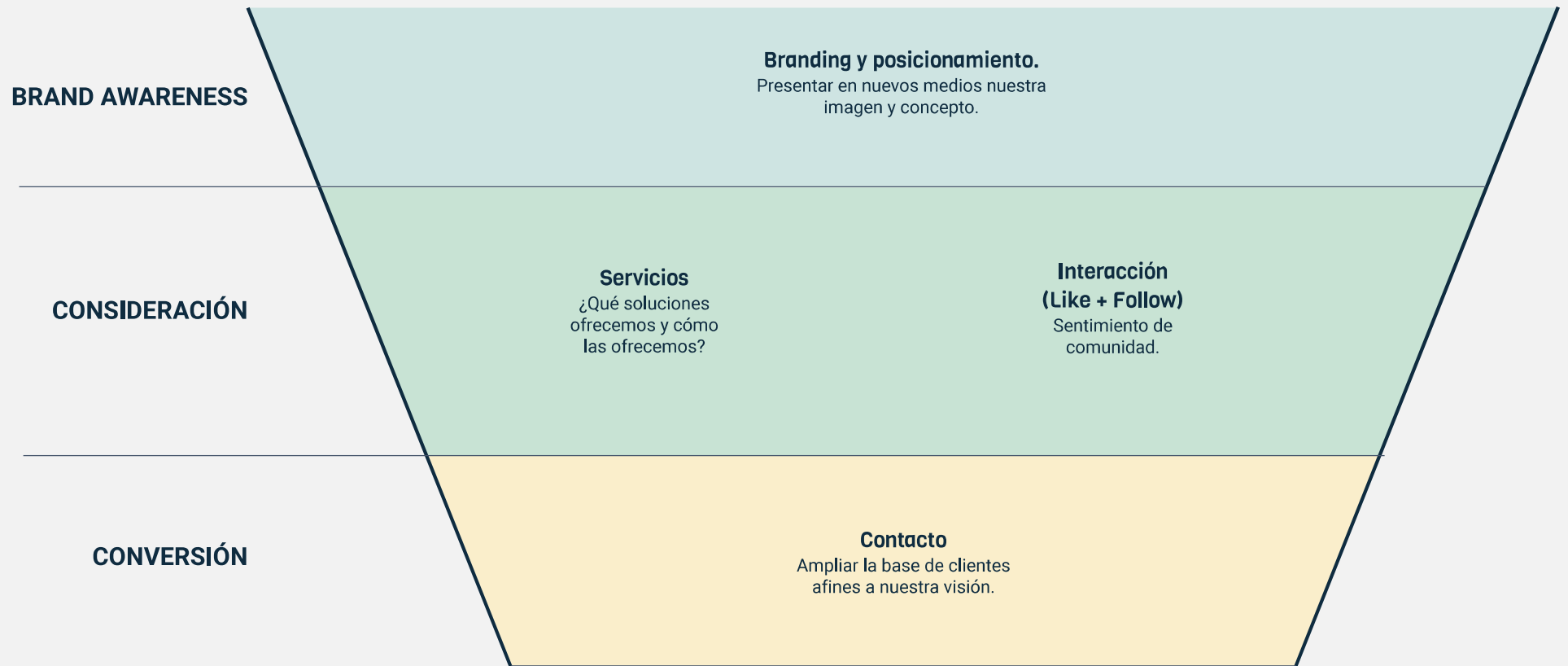


TERRITORIO DE COMUNICACIÓN



# Estrategia de comunicación

# Objetivos y mensajes



# Brand Awareness en nuevos medios



Objetivo: Una publicación semanal

# Brand Awareness en medios actuales



Página web, brochure, tarjetas de visita...

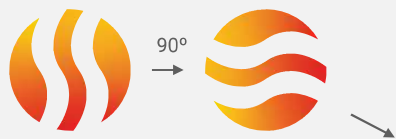
# Comunicación en RRSS

# Elementos integradores.



Usaremos un faldón con una suave curva para unificar nuestra comunicación y distinguir el objetivo de cada tipo de post.

# Elementos integradores.



Usaremos un faldón con una suave curva para unificar nuestra comunicación y distinguir el objetivo de cada tipo de post.



Institucional



Institucional



Interacción



Informativo

**Siguientes pasos**



1. **Documento de Propuestas económicas:** Portada + hoja de presentación + hoja de objeto y alcance del servicio + hoja de honorarios + hoja de condiciones.
2. **Brochure** (6 páginas aprox.)
3. **Aparecer en Google** por temas relacionados. [www.energylawservices.co](http://www.energylawservices.co)
4. **Mejorar la página web** y nuevo enfoque de servicios.
5. **Tarjeta ocasiones especiales.**
6. **Tarjeta virtual** como abogado.

**GRACIAS**

# Navegando el Futuro: Matriz PESTALE para Energy and Law Services (E&L)



## P - Político

**La política pública y la transición energética marcan el ritmo.**

Las decisiones gubernamentales sobre el sector de hidrocarburos y el cambio de matriz energética son las principales señales a monitorear.

**Incertidumbre y dependencia de un mercado a la baja.**

Los principales riesgos son la falta de continuidad en proyectos del sector y depender de un mercado con perspectivas de reducción.

**Reorientar la estrategia hacia la sostenibilidad.**

Las acciones clave son enfocar la estrategia en nuevos sectores sostenibles y fortalecer el análisis de contexto para la toma de decisiones comerciales.

## E - Económico

**Presión sobre los ingresos por la concentración de mercado.**

Se espera una disminución del mercado de hidrocarburos, lo que genera presión para mantener la estabilidad financiera.

**Ingresos variables y crecimiento limitado.**

La dependencia del sector minero-petrolero genera variabilidad en los ingresos y la falta de una estrategia comercial estructurada limita el crecimiento.

**Diversificar y estructurar la gestión comercial.**

Es necesario diversificar servicios y sectores, diseñar un plan comercial formal y evaluar plataformas como SECOP para ganar visibilidad.

## S - Social

**La confianza es el pilar de la relación con el cliente.**

Siendo una empresa familiar con clientes recurrentes, construir y mantener relaciones sólidas es fundamental.

**El modelo relacional tradicional limita el crecimiento.**

Depender únicamente de las relaciones existentes sin desarrollar un posicionamiento de marca más amplio frena la expansión.

**Fortalecer la marca y comunicar una narrativa de sostenibilidad.**

Se debe potenciar la marca, estructurar mensajes de valor y definir una narrativa de sostenibilidad que conecte con clientes actuales y potenciales.

## T - Tecnológico

**Presencia digital limitada.**

La página web actual es básica y no existe una presencia efectiva en redes sociales para la empresa.

**Baja visibilidad y pérdida de oportunidades.**

La falta de presencia digital dificulta la captación de nuevos clientes y la posibilidad de mostrar las capacidades y casos de éxito de la firma.

**Modernizar la web y activar la comunicación digital.**

Se recomienda un rediseño funcional de la web, un plan de contenidos para redes y la estandarización de piezas comerciales (brochure, portafolio).

## A - Ambiental

**La sostenibilidad es un objetivo estratégico generacional.**

Trascender la siguiente generación requiere adoptar la sostenibilidad como un pilar fundamental del negocio.

**Quedar anclado a un posicionamiento obsoleto.**

El mayor riesgo es no evolucionar el discurso y la oferta de servicios más allá del sector de hidrocarburos hacia la sostenibilidad.

**Integrar el enfoque ambiental en el modelo de negocio.**

Se debe incorporar la sostenibilidad en la estrategia comercial y priorizar líneas de servicio coherentes con este propósito.

## L - Legal

**La estandarización es clave para escalar.**

Dado que el núcleo del negocio son los servicios legales y prediales, la claridad contractual y de procesos es esencial.

**Operación dependiente del conocimiento tácito.**

La falta de procesos definidos puede generar reprocesos, variabilidad en la calidad y dependencia de personas clave.

**Definir y estandarizar procesos internos.**

Las acciones clave son definir procesos (diagnóstico, ejecución, control), estandarizar entregables e implementar seguimiento con bases de datos.

## E - Ético

**La ética de los fundadores es el eje de la empresa.**

La actuación de los socios fundadores refirja que la ética empresarial debe ser el pilar del trabajo diario.

**Decisiones informales y falta de políticas internas.**

La informalidad y la ausencia de políticas claras (s. contratación de terceros) pueden generar inconsistencias y dificultar el crecimiento.

**Formalizar principios y políticas de conducta.**

Se deben definir principios de conducta, integrarlos en los procesos y establecer políticas claras de contratación y selección de aliados.

