



‘Queremos aumentar la participación del gas en el

Orlando Cabrales Segovia, presidente de Frontera Energy y CEO de Casanare Energy, el TIEMPO.

Orlando Cabrales, presidente de la firma, dice que el sector ya no se relaja si el **petróleo** sube.

RELACIONADOS: NEGOCIOS | EMPRESAS | **PETRÓLEO** | **PETRÓLEO EN COLOMBIA** | GAS NATURAL

OA OMAR GERARDO AHUMADA ROJAS
01 de diciembre 2021, 12:14 A. M.

Seguir Empresas | Comentar | Guardar | Reportar | Portada

Conscientes de que en el proceso de **transición energética** el gas natural cobra cada vez más importancia, y como parte de un plan de diversificación, las directivas de la petrolera **Frontera Energy** están en busca de un portafolio más mixto, con una estrategia en la que la premisa es priorizar la rentabilidad de cada barril sobre el volumen producido.

En aplicación de esa política, la firma salió de Perú. Según Orlando Cabrales Segovia, presidente ejecutivo de la empresa, la ronda que adelanta este miércoles la **Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH)** muestra un apetito por Colombia que no se veía hace años.

(Le puede interesar: **Avianca inaugura 11 nuevas rutas y aumenta en 30 % sus vuelos en diciembre**)

Temas relacionados

ARBOLES SEPT 20 Estas son las cinco empresas que más árboles han sembrado en Colombia



UNIDAD INVESTIGATIVA SEPT 02 Frontera Energy habla sobre posibles pagos de Pacific a campañas



Reciba noticias de EL TIEMPO desde Google News

¿Cómo ha sido el balance del año y qué perspectivas tienen?

Yo dividí la estrategia de Frontera en tres partes. La primera es mantener y manejar la declinación en campos maduros, y eso nos permite tener una producción que estamos estimando para finales del año de 40.000 barriles por día.

La segunda es seguir siendo muy eficientes en la operación, inclusive con los precios altos del **petróleo**, porque ya pasó esa época en que subían y se relajaba un poquito la disciplina operacional y de costos.

Tratamos de mantener esa disciplina de costos para mantener la competitividad, para ser lo menos vulnerables posible frente a la volatilidad del precio del **petróleo**.

La tercera es avanzar en oportunidades exploratorias que tiene la compañía, que son básicamente **Guyana, Ecuador y Colombia**.

¿Qué hay en este último aspecto?

En Ecuador, pensamos empezar perforación del primer pozo de exploración que vamos a hacer este año en diciembre, y sería el primero que se hace en Ecuador de la ronda del 2019 y uno de los primeros pozos que tiene Ecuador hace 15 años. Es un contrato que tenemos con Geopark, y la segunda oportunidad exploratoria que hemos venido avanzando es en Colombia con el bloque VIM-1, en el valle inferior del Magdalena, en una sociedad con Parex.

También venimos haciendo crecer la producción en el CPE-6, en el que, si bien es un campo que se descubrió hace algunos años, ya estamos sobre los 5.000 barriles diarios.

¿Cómo avanzan en Guyana?

Tenemos el 77 por ciento de CGX y vamos en algo más del 80 por ciento del pozo off shore. Todavía no hemos llegado a los objetivos, pero pensamos que ya para diciembre tendremos el primer resultado.

¿Cuál es la estrategia de cuota de crudo pesado y liviano?

Es importante diversificarnos. Si bien Pacific en su momento, antes de la reestructuración, hizo el descubrimiento de La Creciente, este campo ha venido declinando. Son unos 5 millones de pies cúbicos, pero queremos con la opción del VIM-1 aumentar nuestra participación en gas.

¿La idea en el gas es apostarle más a esa zona del país?

Sí. Queremos aumentar la participación del gas en el portafolio de la compañía y tenemos otro bloque que se llama el VIM-2Z, donde está más enfocada esa estrategia de gas.

Pero el Meta sigue teniendo la mayoría en la producción...

Sí. El Meta es el 75 por ciento de la producción de la compañía, porque, además de los crudos pesados, tenemos en Meta crudo liviano, con Corcel y Guaitiquía, que a veces uno lo asocia más con Casanare.

¿Cómo ha sido el desarrollo y los planes del bloque CPE-6?

Ya llegamos a 5.000 **barriles diarios de producción**, y el año pasado estábamos apenas por encima de los 1.000 barriles. Estamos construyendo instalaciones (infraestructura) adicionales de inyección de agua.

De hecho, estamos terminando en diciembre con 120.000 barriles de agua por día de capacidad de inyección. Este año el plan fue de 13 pozos, estamos perforando otro pozo inyector y el próximo año tenemos un plan de perforación. Tenemos 1 por ciento de factor de recobro sobre el campo, entonces hay una oportunidad de seguir avanzando.

¿Y en el campo Quifá?

Ahí, el reto es mantener la producción, tener más posibilidades de disposición del agua, porque el corte de agua es cada vez más alto. Tenemos una capacidad limitada de inyección, pero estamos mirando la opción de hacer una reactivación de Agrocascada, para aumentar la disposición de agua y además eso está asociado directamente con cultivos de palma en la zona.

¿A qué precio del crudo no rentan sus campos?

El punto de quiebre de la compañía está en 29 dólares, y por eso es tan importante mantener esa competitividad y los costos controlados.

¿Cuántos pozos de desarrollo harán en total este año?

Este año hemos perforado 28 pozos de desarrollo, porque el pozo de exploración que hicimos este año fue para el VIM-1, que lo estamos terminando ahora con Parex. Además, hemos hecho como 86 actividades de workover o de intervención de pozos existentes.

¿Cómo quedan esos 40.000 barriles frente al año pasado?

Frontera venía de un nivel de producción más alto, pero asociado en buena parte a Perú. Tomamos la decisión de salir de Perú. El lote que teníamos vendía y decidimos no participar en el concurso de abril el Gobierno.

La operación de Perú es muy costosa, muy alta, y la estrategia de la compañía es privilegiar el valor sobre el volumen, y no producir por producir, sino sacar los barriles que mayor retorno den.

¿Y cómo están las reservas actualmente?

Nuestra vida de reservas el año pasado era menor, y hoy está para 10,4 años en 2P (probables y probables). En el 2020 adicionamos 24,8 millones de barriles de **petróleo** equivalentes (crudo y gas), incrementando nuestras reservas a 166,4 millones de barriles equivalentes, para un aumento de 5,5 por ciento con respecto a las de 2019.

¿Están proponiendo zonas a la ANH en Colombia? ¿Estarán en la ronda?

Estamos interesados y nominamos área. Que haya 25 áreas nominadas es muestra del buen apetito y el atractivo que tiene Colombia. Eso no se veía hace varios años.

¿Cómo se dio la conciliación en el oleoducto Bicentenario?

Frontera era dueño del 43 por ciento del oleoducto y había unos acuerdos, de ship or pay, no solo para el **trayecto de Bicentenario**, sino adicionalmente sobre el oleoducto Caño Limón-Coveñas.

Surgió una disputa en cuanto a las obligaciones de los remitentes de crudo, y en la medida en que Caño Limón salía permanentemente del sistema se originaron esas diferencias que desafortunadamente llegaron a los tribunales.

En noviembre del año pasado, después de varios meses de conversación, decidimos resolverlas.

¿Era porque no se cumplían las cuotas de movilización de crudo?

Como no había continuidad en los sistemas de transporte, sobre todo en la parte de Caño Limón, ahí surgieron las diferencias.

Lo positivo del lado nuestro es eliminar una contingencia que era muy grande, seguramente **Ecopetrol** pensará lo mismo, y lo más importante para mí es normalizar la relación con **Ecopetrol**, que es el socio más importante que tiene la compañía. Estamos muy satisfechos con poder pasar esa página y mirar hacia adelante.

¿Cómo se adaptarán a los compromisos de cambio climático, de cara a los próximos cinco o 10 años?

La transición es una realidad y hacia allá va el planeta. Seguimos enfocados en nuestro negocio de **petróleo** y gas, pero dentro de ese enfoque consideramos que el sector sigue siendo muy importante para el país, y en la transición los combustibles fósiles no van a desaparecer. El **petróleo** y gas van a seguir un papel un papel, menor, la participación baja, pero sigue existiendo.

Sobre todo el gas y dentro de esa lógica, tenemos que estar ahí y el esfuerzo que tenemos que hacer, como compañía y como país es mantener competitividad y por eso somos tan obsesivos como el tema de ser muy eficientes.

Los que van a estar ahí en esa foto van a ser las compañías y los países más eficientes y después de **Arabia Saudita**, que produce con 10 dólares de precio, todos los países tenemos que entrar a competir. Eso es una reflexión para Colombia y para la compañía.

Esta es una compañía completamente diferente en gobierno corporativo.

¿Qué acciones hay en el frente de sostenibilidad bajo esta nueva era de Frontera?

Uno de los programas, en el que estamos muy alineados con el Gobierno, es en toda la estrategia de reforestación del Gobierno. En el listado del **Ministerio de Ambiente**, de las compañías que más reforestan en Colombia, Frontera está en el cuarto lugar.

Este año tenemos la meta de reforestar 630 hectáreas, que estamos ejecutando y las vamos a cumplir. Tenemos también una meta neutralización de emisiones del 40 por ciento este año, que probablemente la vamos a exceder, a través de la compra de créditos de carbono.

Y hay una cantidad de iniciativas de eficiencia energética, que le aportan a esto.

¿Algo como autogeneración solar y con energías renovables?

Estamos apoyando a nuestro socio **Ecopetrol** para el campo Quifá en la construcción de una granja solar de 35 megavatios y **Ecopetrol** quiere hacer algo parecido para Rubiales.

En el campo Quifá lo apoyamos comprando la energía y por otro lado, estamos explorando la posibilidad de traer también granjas solares a alguno de nuestros campos, para bajar nuestra huella de carbono y uno de los candidatos que tenemos precisamente es el bloque CPE-6, que está en el Meta, alejado, y a diferencia de Quifá, no tiene conexión al sistema interconectado de energía. La generación de ese campo es completamente a diésel. Hemos venido avanzando en eso.

¿Y qué riesgos de costos tendrá frente a ajustes de tarifas de oleoductos?

En el último trimestre logramos reducir el costo de transporte. Hay una cosa que tiene

Frontera, y no el resto de las compañías con excepción de **Ecopetrol**, y que Frontera hace el mercadeo de sus crudos directamente al mercado internacional.

Tenemos el Vasconía, tenemos el Llanos que es el de bloque CPE-6, que es un crudo más asfáltico, entonces es una es una mezcla diferente.

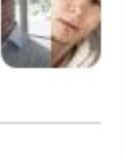
Y además tenemos unas eficiencias desde el punto de vista logístico, a través de oleoductos y carro tanques, y todo eso nos permite obtener eficiencias en el mercadeo, porque nuestros paren venden en boca de pozo a un comercializador. Tenemos que ser cada vez más competitivos, porque el mercado se va a apretar.

Ponte al día

12:10 A. M. OPA
Lo que se sabe de oferta de Giltsid por acciones de Sura, dueño de Nutresa



12:08 A. M. MAURICIO LEAL
'Al CTI le dije casos que pasaron con Mauricio Leal años atrás' hermano



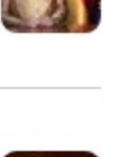
12:09 A. M. PABLO ESCOBAR
La historia del hombre que le tomó una foto dormido al capo Pablo Escobar



12:11 A. M. ALEMANIA
Angela Merkel, la impasible canciller alemana que dice adiós



07:04 A. M. INGRID BETANCOURT
Ingrid Betancourt invita a Margarita Rosa y Francisca Márquez a la Coalición



12:10 A. M. OPA
Lo que se sabe de oferta de Giltsid por acciones de Sura, dueño de Nutresa



12:08 A. M. MAURICIO LEAL
'Al CTI le dije casos que pasaron con Mauricio Leal años atrás' hermano



12:09 A. M. PABLO ESCOBAR
La historia del hombre que le tomó una foto dormido al capo Pablo Escobar



12:11 A. M. ALEMANIA
Angela Merkel, la impasible canciller alemana que dice adiós



07:04 A. M. INGRID BETANCOURT
Ingrid Betancourt invita a Margarita Rosa y Francisca Márquez a la Coalición

