

# ‘Queremos seguir sumando a la seguridad energética de Colombia’



ANALISTA SÉNIOR

RICARDO ÁVILA - ESPECIAL PARA EL TIEMPO

@RAVILAPINTO

El CEO de GeoPark, Andrés Ocampo, habla sobre las motivaciones de la empresa para redoblar su apuesta en el país cuando otros actores de la industria están en retirada.

El sector de petróleo y gas en Colombia recibió hace poco la noticia del acuerdo entre la española Repsol y GeoPark, segunda operadora de Colombia listada en la Bolsa de Nueva York, para la venta de dos activos de exploración y producción de la primera en Colombia por 530 millones de dólares. El negocio consiste en el 45 por ciento del bloque CPO-9 en el Meta, operado por Ecopetrol, y una participación no operada del 25 por ciento en cuatro bloques que gestiona SierraCol en Arauca. La producción total en ambos a septiembre era de unos 16.000 barriles de crudo por día.

La transacción está sujeta al derecho preferente que tienen Ecopetrol y SierraCol para hacer una oferta por tales activos. A mitad de la semana, el presidente de la empresa de mayoría estatal, Ricardo Roa, confirmó que se está avanzando en el proceso para ejercer ese derecho sobre CPO-9, un bloque con potencial de crecimiento en la cuenca Llanos.

Al respecto, EL TIEMPO habló con el CEO de GeoPark, Andrés Ocampo, sobre las motivaciones de la empresa para redoblar su apuesta en el país cuando otros actores de la industria están en retirada.

**Hace una semana se conoció el comunicado sobre la venta de los activos de Repsol en Colombia a GeoPark.**

**¿Quiénes son ustedes?**

Somos una compañía latinoamericana con más de dos décadas de trayectoria y una estrategia de largo plazo de consolidar un portafolio de petróleo y gas en las principales cuencas de la región. En esa estrategia, Colombia ocupa un lugar central. Llevamos más de 12 años en el país, hemos producido 255 millones de barriles e invertido por encima de cuatro billones de pesos. En ese período hemos perforado 230 pozos. En el bloque Llanos 34 hicimos el mayor descubrimiento de petróleo de los últimos 20 años en Colombia y llevamos la producción de cero a un pico de 70.000 barriles diarios.

**¿Qué quiere decir eso?**

Que aquí está nuestra principal operación. El 87 por ciento de nuestros empleados son colombianos y en total generamos cerca de 3.700 puestos de trabajo, mayori-



Ocampo ha sido 'chief executive officer' de GeoPark y miembro del Directorio desde 2022. FOTO: GEOPARK

ariamente en territorio. Hemos aportado más de 5,6 billones de pesos en impuestos y regalías. Queremos seguir invirtiendo y sumando a la seguridad energética de Colombia. Prueba de ello es nuestra oferta de 530 millones de dólares por los activos de Repsol.

**¿Cómo fue el proceso con Repsol?**

Una gran oportunidad para GeoPark. Fue un proceso competitivo liderado por un banco de inversión con participación de varias compañías. Los aspectos técnicos y financieros de la transacción no eran sencillos porque son crudos en su mayoría pesados, con complejidades ambientales y comerciales. Pero gracias a nuestra experiencia, credibilidad en el mercado y entendimiento del riesgo país, logramos diseñar la oferta más competitiva con el respaldo financiero necesario.

**¿Por qué el interés en estos activos?**

Una de nuestras principales motivaciones ha sido la posibilidad de poder invertir en el bloque CPO-9 como socio de Ecopetrol. Conocemos sus capacidades técni-

cas -el mejor operador de crudos pesados del país- y pensamos que hay gran alineación en la visión de largo plazo sobre CPO-9: aumentar la producción con inversiones de desarrollo y multiplicar las reservas con exploración. Esa alineación permitiría la diversificación del riesgo tanto para Ecopetrol como para GeoPark, garantizando

la creación de valor para todos los que participan en el activo.

**¿Lo que están proponiendo es una alianza con Ecopetrol?**

Estamos convencidos de que las alianzas entre empresas públicas y privadas son clave para el desarrollo energético del país, y aumentan y facilitan la inversión directa en los territorios. La matriz energética de un país necesita diferentes tipos y tamaños de compañías. Desde 2019 somos aliados de Hocol, filial de Ecopetrol, y hemos sido muy exitosos en proyectos exploratorios en Meta con tres descubrimientos en dos años y una producción que fue de cero a 4.000 barriles por día.

**¿Cómo le aportaría a Ecopetrol que GeoPark se quede con ese activo?**

Aportamos experiencia técnica, tanto de subsuelo como en superficie. Y una gran capacidad financiera, evidente en los 2.500 millones de dólares obtenidos en el mercado durante nuestra historia. Estas capacidades de GeoPark le permitirían a Ecopetrol reasignar capi-

“

**Colombia es una de las regiones**

con mayor potencial, donde hemos alcanzado grandes hitos y donde esperamos poder seguir demostrando que queda muchísimo por invertir y por crecer”.

tal a otros proyectos prioritarios en la agenda nacional, como el gran descubrimiento gasífero confirmado recientemente.

**¿Y al país?**

Participando en CPO-9 esperamos poder aportar más de dos billones de pesos de capital para la adquisición del activo y alrededor de siete billones de pesos de inversión adicional para su desarrollo. Para dar una idea: el valor de la compra a Repsol más esas inversiones futuras, un total de nueve billones, podrían equivaler a cerca del 75% del monto que buscaba recaudar la ley de financiamiento.

**¿Qué falta para hacer la transacción efectiva?**

Lo siguiente es el cierre del período en el cual los actuales socios de Repsol pueden ejercer el derecho preferente, y que se produzcan las aprobaciones regulatorias, entre ellas la relacionada con libre competencia de la Superintendencia de Industria y Comercio.

**¿Cuál es su argumento para convencer a Ecopetrol de que no ejerza la opción que tiene para adquirir el activo que deja Repsol?**

Respetamos el derecho contractual que tiene Ecopetrol sobre el bloque CPO-9 y estamos aquí para aportar y contribuir siempre de manera constructiva. En un momento de importantes desafíos fiscales y cuando el país quiere acelerar la transición energética, creemos que somos una alternativa que sería conveniente para el sector y para la economía.

**¿Por qué quieren aumentar su apuesta cuando otras compañías del sector han decidido vender sus operaciones en Colombia?**

Colombia es una de las regiones con mayor potencial, donde hemos alcanzado grandes hitos y donde esperamos poder seguir demostrando que queda muchísimo por invertir y por crecer.

**¿Cómo ven el panorama actual del sector?**

El gran reto de todos es garantizar la seguridad energética de Colombia y avanzar hacia una matriz con mayor participación de fuentes de bajas emisiones. En los últimos años, y similar a la estrategia de descarbonización de Ecopetrol, con la electrificación de Llanos 34 hemos logrado bajar la intensidad de nuestras emisiones en 26 por ciento y somos una de las petroleras con menor intensidad de carbono en Latinoamérica y en el país. Este reto necesita la unión de fuerzas entre el Gobierno y las empresas que producimos energía segura, confiable y responsable, y que apostamos por el futuro del país.