

La infraestructura tiene potencial de crecimiento: Frontera Energy

La canadiense Frontera Energy decidió vender todos sus activos petroleros en Colombia a GeoPark, en un negocio que involucra más de 600 millones de dólares y reconfigura la industria nacional. En entrevista con EL TIEMPO, el CEO de Frontera Energy, Orlando Cabrales, detalló las razones que tuvo la compañía para cambiar su enfoque hacia la infraestructura energética, un negocio que considera "muy bueno". Además, destacó que el deseo de los accionistas de la empresa -conocida anteriormente como Pacific Rubiales- es seguir invirtiendo en infraestructura porque "tiene un potencial importante de crecimiento".

¿Por qué decidieron vender los activos de petróleo y gas natural en Colombia?

Esta operación marca un hito para la industria petrolera en Colombia. Aproximadamente el 70 por ciento del mercado está en manos de Ecopetrol, mientras que el 30 por ciento restante se distribuye entre cinco compañías que tienen casi el mismo tamaño. Por eso, desde hace muchos años se ha venido hablando de la necesidad de consolidar la industria, porque es difícil que los jugadores pequeños puedan mantenerse en el negocio. Cuando una empresa gana escala, sus costos son más eficientes, genera mayores sinergias, fortalece su disciplina de capital y tiene la posibilidad de acceder a mejores tasas de financiamiento. En este negocio, la escala es importante. Esa es la racionalidad estratégica detrás de nuestra decisión. Luego de la reestructuración de Pacific Rubiales, Frontera Energy llevaba casi 10 años de existencia y consideramos que fue un buen momento para hacer esta operación.

El segundo gran mensaje es que Frontera Energy mantiene su presencia en Colombia con un negocio de infraestructura energética, que incluye el oleoducto de los Llanos y Puerto Bahía (Cartagena), una terminal que se está convirtiendo en un verdadero *hub* portuario. La compañía transitó de un negocio de petróleo y gas natural hacia uno de infraestructura energética. Esta es nuestra apuesta y a nuestros accionistas les gusta mucho este negocio.

¿Qué activos les venderán exactamente a GeoPark?

El acuerdo con GeoPark involucra los 17 bloques que tenemos en Colombia. Nuestras reservas probadas y probables (2P), al 31 de diciembre de 2024, alcanzaron los 148 millones de barriles de petróleo equivalente. En cuanto a la producción, nuestra guía para 2025 estaba entre los 39.000 y 39.500 barriles de petróleo equivalente por día (bped), y el año lo cerramos dentro de este rango.

Si la idea es consolidar el mercado, ¿por qué Frontera

Orlando Cabrales, su CEO, detalló las razones de la compañía para vender todos sus activos petroleros en Colombia a GeoPark y cambiar su enfoque. Entrevista.

REDACCIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS | redaccioneconomicas@eltiempo.com



Orlando Cabrales, CEO de Frontera Energy, también indicó que el acuerdo con GeoPark involucra la venta de los 17 bloques que tienen en Colombia.
FOTO: VII CUMBRE DE PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍA

Energy no absorbió a GeoPark, que es una empresa más pequeña?

Aunque la producción y las reservas de Frontera Energy son un poco más grandes que las de GeoPark, ambas compañías son casi del mismo tamaño. Por lo tanto, tiene sentido hacer esta combinación de activos.

¿Qué planes tiene Frontera Energy para su negocio de infraestructura?

El negocio de infraestructura genera una caja de 77 millones de dólares al año entre ambos activos, con un Ebitda ajustado de aproximadamente 120 millones de dólares. Es un negocio muy bueno y tiene un potencial importante de crecimiento. En eso nos vamos a enfocar. Puerto Bahía cuenta con ocho tanques y una capacidad de almacenamiento de 2,4 millones de barriles para la importación y exportación de productos líquidos, como petróleo, gasolina y fuel oil.

Hace un tiempo, firmamos un acuerdo con Gasco y actualmente estamos construyendo una terminal de importación de GLP con una capacidad de 480.000 toneladas al año. También hemos venido trabajando en una terminal de regasificación de Gas Natural Licuado (GNL). En cuanto a la terminal de carga seca, por allí ingresa el 50 por ciento de los vehículos que importa Colombia y el 90 por ciento de los destinados a la región Caribe. Además, cada vez estamos manejando más contenedores y existe una posibilidad para expandirnos.

En cuanto a la terminal de carga seca, por allí ingresa el 50 por ciento de los vehículos que importa Colombia y el 90 por ciento de los destinados a la región Caribe. Además, cada vez estamos manejando más contenedores y existe una posibilidad para expandirnos.

¿En qué consiste esa nueva terminal para importar gas natural?

Tal como anunciamos hace unos días, firmamos con Ecopetrol un acuerdo estratégico para la contratación de servicios de regasificación a partir del tercer trimestre de 2026. Esta solución se desarrollará en Puerto Bahía, ya que ofrece la alternativa más rápida y eficiente disponible en el país para la importación de volúmenes adicionales de gas natural. En una fase inicial, se contempla la entrada de 126 millones de pies cúbicos diarios (mpcd) en 2026, pero hacia 2028 se espera una expansión progresiva que permitirá alcanzar hasta 370 mpcd.

¿Cómo ha sido la operación del Oleoducto de los Llanos?

Este oleoducto conecta los campos de Rubiales, Quifa y Caño Sur

“La compañía transitará de negocio de petróleo y gas natural hacia uno de infraestructura energética. Esta es nuestra apuesta y a nuestros accionistas les gusta mucho este negocio”.

(Puerto Gaitán, Meta) con el Oleoducto Central (Ocensa) en Casanare. Esta infraestructura transporta aproximadamente el 30 por ciento de la producción de crudo del país y mantiene una operación, así como una generación de caja, muy estables.

¿Cuándo se cerrará el negocio con GeoPark y cómo será el proceso de transición?

El cierre de la transacción tomará algunos meses porque todavía hay algunas cosas que tenemos que hacer. Estimamos que este

proceso no debería tardar más de seis meses; mientras tanto, Frontera Energy seguirá teniendo el control de la operación.

¿En qué invertirá Frontera Energy con el dinero que recibirá por la venta de estos activos?

El valor total de la transacción asciende a 620 millones de dólares, de los cuales 375 millones de dólares se pagarán en efectivo, existe un pago contingente de 25 millones de dólares y los recursos restantes están representados en deuda. El destino de este dinero será una decisión de los accionistas, quienes deberán definir qué tanto se distribuirá en dividendos y cuánto se destinará a apalancar las inversiones que requiere el negocio de infraestructura. Esta decisión aún no se ha tomado y se definirá durante la asamblea de accionistas. Como he mencionado anteriormente, el deseo de los socios es crecer en el negocio de infraestructura.

¿El negocio petrolero sigue siendo atractivo para las compañías que se quedan en Colombia?

Siempre he creído en el gran potencial de Colombia en materia de hidrocarburos; todavía existen muchas oportunidades en el país. Con esta operación, estamos dejando una industria mucho más fuerte y resiliente. Definitivamente, quien asuma la presidencia de Colombia en el próximo gobierno deberá pasar, necesariamente, por la revitalización de este sector para resolver el déficit fiscal del país, que es bastante serio. El déficit fiscal no se resuelve sin el sector petrolero. Estoy convencido de que ese entendimiento lo tendrá el próximo gobierno para poder enfrentar este tema fiscal tan complejo que tenemos.

¿Por qué decidieron conservar los activos que tienen en Guyana?

Realmente no tenemos una operación activa en Guyana, solo una licencia de exploración. Nosotros perforamos dos pozos en los últimos años y estamos en conversaciones con el Gobierno para revisar cómo continuar con esa licencia. Esta conversación ha sido lenta y, básicamente, el negocio con GeoPark se concentró en los activos de Colombia.