

[Noticias económicas importantes](#)[Ecopetrol, noticias y análisis de interés](#)[Especiales Valora Analitik](#)[Fenómeno de El Niño: así sería el efecto que amenaza a Colombia en 2026](#)[Noticias de Minería y Energía](#)[Noticias empresariales](#)

Entrevista | GasPaís acelera su expansión y apuesta por Valle, Antioquia y Bogotá

Patricio Mura, gerente de GasPaís, también analizó los desafíos que enfrentan los proyectos de importación de gas en Colombia.



Por: Manuel Alejandro Correa - 2026-07-15



Patricio Mura, gerente del Grupo GasPaís. Imagen: GasPaís

Compártelo en:



Las alertas por los riesgos del fenómeno de El Niño, el déficit de gas que enfrenta Colombia y el proceso de reestructuración de Canacol han elevado la presión sobre el mercado energético. En este contexto, las empresas del sector buscan alternativas para contribuir al abastecimiento y ofrecer opciones frente a los mayores costos del combustible, entre ellas el gas licuado de petróleo (GLP).

En conversación con **Valora Analitik**, **Patricio Mura, gerente del Grupo GasPaís**, habló sobre la estrategia de la compañía para impulsar el consumo de GLP en Colombia, los principales retos que enfrentan los proyectos de regasificación y su visión sobre el futuro del abastecimiento y la demanda de gas en el país.





Patricio Mura, gerente de Gas País. Imagen: GasPaís



¿A qué sectores o empresas buscan atender?

En general, lo que hemos visto es que la mediana y gran industria, los papeleros, los productores de alimento, industrias de cristalería o de vidrio. Diría que la gama de industrial es bastante diversa y no tiene que ver con un tipo de industria, tiene que ver principalmente con las zonas geográficas donde están. Nos referimos al Valle, a las afueras de Cali, a Antioquia o a los sectores industriales de Bogotá.

Yo diría que ahí están principalmente los 'hubs' industriales de Colombia y ahí es donde se está produciendo esta migración de clientes.

Entonces, sería Valle, Bogotá y Antioquia.

Sí, señor. Generalmente, está asociado a donde hay industria. El Valle es uno de los focos principales de Colombia. Ahí es donde hemos visto el mayor movimiento de clientes pensando en sustitución.

¿Qué prevén sobre la demanda del GLP en 2026?

Nosotros creemos que este segundo semestre, principalmente yendo como a agosto y septiembre, va a venir un segundo tiempo del GLP. Las cifras indican que los proyectos de importación de gas natural van a llegar más hacia fines de año, entonces, va a generarse un pequeño lapso en donde la importación más la producción de gas natural nacional no va a ser capaz de satisfacer la demanda. Creemos que, nuevamente, tal como pasó en diciembre de 2025, va a haber una migración de clientes, sobre todo industriales, al GLP.

¿El GLP que se va a utilizar en el sector industrial va a llegar para quedarse o a ser un combustible alternativo?

El otro día estuve visitando a alguno de nuestros clientes que migraron del gas natural al GLP, y ahí también se puede entender un poco su mirada. Los clientes industriales acá pagaban, hasta el año pasado (2025), US\$8 o US\$9 el millón de BTU, y en diciembre se enfrentaron con sus proveedores, que les dijeron: el gas ahora vale US\$20, US\$22 dólares el millón de BTU.

Y el GLP aparece como una alternativa que permitió resolver el tema de continuidad operativa, pero también el de precio. Los industriales están buscando alternativas o sustitutos al gas natural, y yo diría que el gran 'driver' para la toma de decisión es la continuidad operativa, porque son empresas que operan generalmente 365 días al año, pero principalmente el tema es precio. En ese sentido, el GLP mostró, y hoy día lo sigue siendo, una alternativa competitiva frente al gas natural.

En la medida en que la importación de gas natural no sea eficiente, yo creo que el GLP va a seguir teniendo un protagonismo quizás más allá de los próximos 3 años.





Patricio Mura, gerente del Grupo GasPaís. Imagen: GasPaís

¿Se está dando el contexto perfecto para el GLP por la falta de gas en Colombia y en el fenómeno de El Niño?

Hoy día Colombia necesita 900 Giga BTU al día y ya se han visto algunas cifras que han publicado algunos especialistas, que 30 % se está importando. Estamos hablando de alrededor de 300 Giga BTU que se están importando. Esta es como la tormenta perfecta.

En la medida que llegue el fenómeno de El Niño, la capacidad de importación, que hoy día es la que tiene **Spec (Sociedad Portuaria el Cayao)**, va a ser utilizada totalmente para generación eléctrica. Entonces, nos van a faltar 100 Giga BTU o 150 Giga BTU para el sector industrial. A eso sumémosle 60 Giga BTU o 70 Giga BTU que produce Canacol, que están con algún nivel de riesgo, como han aparecido en los distintos medios.

Si Puerto Bahía y Buenaventura (plantas de regasificación) entraran antes del fenómeno de El Niño y antes de algún problema que tuviera Canacol, el calce es perfecto, 200 Giga BTU que le faltan al sistema se reemplazan con la importación. El tema es que Buenaventura tiene fecha de inicio para noviembre de este año (2026), y Puerto Bahía para el primer trimestre (2027).

La gran pregunta es, una vez que entren esos proyectos de importación, ¿son proyectos eficientes? Y la respuesta creería que es no. Lo que hemos visto en otros países es que, para poder importar gas natural a precio eficiente, se necesita volumen, es decir, proyectos de envergadura y contratos a largo plazo. Y justo hoy día, el mundo se encuentra en una coyuntura posterior a la guerra, donde está difícil conseguir unidades flotantes de regasificación, precios y contratos de corto plazo. Hay que ir a pensar en contratos de 10 y de 20 años.

En la medida en que Colombia pueda construir una infraestructura de importación más robusta, más grande, podría acceder a precios de gas importado más eficientes. Ese es un poco el panorama que yo veo de cara a este segundo semestre.

En la coyuntura actual del mundo, amar importación de gas natural no se volvió un tema coloquial y simple, porque hay que conseguir la unidad, que es la famosa FSRU (Floating Storage Regasification Unit), que hoy día están escasas en el mundo, y además hay que salir a contratar un gas natural, que también requiere contratos de mediano y largo plazo. Eso es lo que tienen que hacer los importadores.

Ahora, si uno suma todos los proyectos de importación de gas natural que se han anunciado en Colombia, ya sean liderados por **Ecopetrol** o por el sector privado, eso suma toda la demanda de gas natural del país. Dicho de otra manera, si todos esos proyectos se ejecutan, Colombia no necesitaría producir una molécula de gas natural. Hay mucha iniciativa, mucha gente de negocios viendo esta oportunidad, pero esto es distinto a quienes van a concretar esos proyectos.

Hoy día, los únicos dos proyectos que se ven a mediano plazo realistas, que se van a ejecutar, es el proyecto de Puerto Bahía, con **Frontera Energy** y **Ecopetrol**, y el de Buenaventura. En concreto, esos proyectos no suman más allá de 200 Giga BTU al día. El tercer proyecto, que me parece que tenía una buena factibilidad técnica, es el de La Guajira, Ballena, con **TGI (Transportadora de Gas Internacional)**, un proyecto que la misma compañía ha declarado estar atrasado al menos un año. Esa es la dinámica y la velocidad con la que se pueden implementar proyectos de importación de gas natural. No es un tema fácil y tan rápido.

Los únicos dos proyectos que tienen probabilidad alta de entrar en funcionamiento son Puerto Bahía y Buenaventura. El resto, licencias ambientales, licenciamiento de permisos colombianos, tienen que salir a buscar una FSRU en el mercado mundial, salir a contratar gas natural y después de conseguir eso, hay que

buscar una LRU en el mercado mundial, salir a comprar gas natural, y después de conseguir eso, hay que conseguir gas a un precio competitivo.

El gas importado es extremadamente caro, y eso es lo que están sintiendo los industriales. En general, tienen dos problemas. Uno, garantizar el suministro de su energético para tener su continuidad operativa, y el segundo problema que tienen es de precio. Ahí es donde el GLP apareció con mucha fuerza y donde creemos que este segundo semestre va a tener una nueva oportunidad.

¿Cuánto esperan ganar en participación de mercado?

En el primer semestre de este año (2026) duplicamos nuestras ventas en el sector industrial; eso significa que lo que vendíamos a la industria, hoy día lo multiplicamos por dos gracias a la conexión de 16 o 18 clientes importantes, donde quizás el más relevante y el más icónico es Ramo, que está aquí en las afueras de Bogotá, así como algunas otras industrias relevantes también en el Valle y Antioquia. Creemos que, de cara a este segundo semestre, podemos volver a multiplicar, a duplicar nuestras ventas respecto a la base que tenemos.

¿Hay otros sectores de la industria que estén atendiendo aparte de esos?

Hay una industria en Colombia que es papelería de reciclaje, todos los que fabrican cartones, los envases donde se exportan las flores, el portavasos de un **McDonald's** o la caja donde van los huevos. Ahí tenemos un cliente relevante en el Valle que se llama **Molpak**, un cliente que estaba conectado a la red de gas natural y que migró en enero de este año con nosotros. De ahí podemos extraer ciertos aprendizajes respecto a la velocidad con la que el GLP se puede implementar, y sobre todo, al tema de competitividad en precio.

Los industriales, ya sean los cartoneros, los que producen vidrio o los de alimento, el gran problema que han tenido es el costo de la energía. Lo que están buscando es un combustible confiable. Con el mejor precio para poder mantenerse competitivo, especialmente en algunos sectores donde hay exportación y donde tienen que salir a competir con su producto a otros mercados.

¿Ven alguna oportunidad de entrar con GLP frente a ese faltante de gas por la situación de Canacol?

Lo miramos desde un contexto más general. La producción de **Canacol** viene cayendo sostenidamente, al igual que la producción nacional en general. Quizás la de **Canacol** viene cayendo más acelerada. Estamos hablando de 60 Giga BTU día a 70 Giga BTU día, de una demanda total de 900 Giga BTU.

Estamos hablando de 5 % de la demanda total. No es una cantidad tan relevante. Sin embargo, en un sistema en el que está tan ajustado, 60 Giga BTU es exactamente lo que declara Buenaventura que va a importar. Es decir, todo el esfuerzo que está haciendo Buenaventura, en importar en isotanques, una operación terrestre para regasificar en Buga, es equivalente al déficit que podría generar **Canacol**.

Lo pongo desde esta perspectiva. El esfuerzo de **Ecopetrol** y del proyecto de Buenaventura por importar 60 Giga BTU día de gas natural es equivalente a si **Canacol** deja de producir. Desde esa perspectiva, si esos 60 Giga BTU faltan y **Canacol** no los produce, hay una oportunidad tremenda para reemplazar. Ahora, ¿dónde va el gas de **Canacol**? Eso es difícil de dilucidar, pero seguramente va a algún sector industrial que debe estar ya viendo algunas opciones, y principalmente viendo alternativas con GLP.

¿Se ven impactados los precios del GLP por la estacionalidad del clima en EE. UU.?

Hoy el gran proveedor, 90 % del gas que se importa en Latinoamérica proviene de EE. UU. Otro porcentaje chico proviene de la misma zona, pero principalmente de Trinidad y Tobago. Dicho eso, el mercado de Texas es un de gas, con GLP abundante, no tenemos problema de molécula, y en general, el precio tiende a ser bastante estable, salvo coyunturas especiales, como una guerra.

Si saco el tema de la guerra y voy a otro tipo de coyuntura, EE. UU. en su temporada fría aumenta su demanda local, producto de las necesidades que tiene de calefacción, y eso generalmente tiende a mover ligeramente el precio al alza, pero diría que no es significativo. El GLP, y dada la cercanía que tiene Colombia con Houston (Texas), es un combustible de un precio relativamente estable, salvo alguna coyuntura especial. Eso es bastante importante nuestros clientes, porque nos permite tener un precio con una volatilidad bastante razonable.

Creo que tal como pasó en diciembre (2025), nuestros cálculos indican que al menos 80 Giga BTU y 100 Giga

BTU de clientes que consumían gas natural, principalmente industrial, migraron a otra energía. Esas energías fueron el petróleo, diésel, algunos aceites residuales, incluso hay algunas empresas que registraron importaciones de calderas a carbón, pero el GLP fue el principal energético para reemplazar el gas natural, de eso no hay ninguna duda.

La pregunta es por qué. La respuesta tiene que ver con lo que hemos hablado, una cierta estabilidad de precio, un precio competitivo frente al gas natural, que puede estar del orden de 10 % o 15 % más barato, y una confiabilidad importante. En ese sentido, los industriales lo que buscan es también confiabilidad, dados sus procesos productivos. Ese fenómeno creemos que se va a repetir en los próximos meses, y la pregunta que subyace es, ¿hasta cuándo va a durar esta oportunidad?

Nosotros creemos que, al menos, por unos dos o tres años el GLP va a seguir, va a tomar un rol protagónico dentro de la matriz energética industrial, sobre todo de Colombia. En la medida en que el déficit no pueda ser cubierto por las importaciones de gas natural o estas no sean eficientes, el GLP va a tener ahí un protagonismo importante.

Destacado: [Gobierno Petro casi duplicó el gasto en subsidios de energía y gas en los últimos cuatro años](#)

¿Cuánta participación o representatividad tiene el GLP dentro de la matriz energética y cuál es el aspiracional en estos dos o tres?

Si va llegando gas importado a Colombia, es bastante predecible que los industriales volverían a abrir su llave, me refiero a volver al gas natural. Pero la gran duda es a qué precio va a llegar ese gas natural. En la medida que no sea competitivo, la industria debería seguir con GLP, esa es nuestra hipótesis. Además, 25 % a 30 % de las fuentes del sector industrial van a estar con GLP pasando este segundo semestre (en 2026).

Tags: [Colombia](#), [empresas](#), [empresas en Colombia](#), [energía](#)



[Inscríbete a nuestro boletín de noticias](#)



[Síguenos en WhatsApp channels](#)

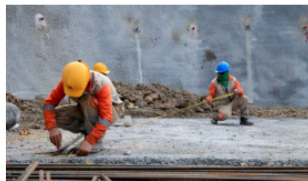


[¿Ya eres Premium? Suscríbete acá](#)

También te puede interesar:



Desde Bucaramanga, De la Espriella priorizará inversiones en infraestructura y seguridad para Santander



Jornada laboral en Colombia, ¿cómo se distribuirán las 42 horas de trabajo semanales?



Premercado | Mercados reaccionan a inflación en EE. UU. mientras inversores siguen atentos a la FED: petróleo sube

[Contacto](#)

