



Preguntas y respuestas: Ecopetrol listo para competir, listo para el cambio

16 de diciembre de 2020

Compartir: [in](#) [t](#) [f](#) [m](#) [w](#)

diversificando las exportaciones de crudo con un compromiso con la calidad antes de la caída del mercado en 2020. Ahora la compañía se está preparando para impulsar las importaciones de crudo y competir en su propio territorio. El vicepresidente comercial y de marketing, Pedro Manrique, compartió la experiencia de Ecopetrol con Argus. Siguen los aspectos destacados editados.

¿Cómo hizo frente Ecopetrol al tumultuoso mercado de 2020?

Más del 50% de nuestras exportaciones se destinaron a Asia el año pasado, principalmente a China, que es un destino preferencial para nosotros. Comenzamos a ver el impacto de la pandemia temprano, antes de que llegara a las Américas. Las compañías petroleras estatales chinas y las refinerías independientes comenzaron a reducir las compras de crudo. Antes de esto, habíamos estado trabajando para posicionar nuestro Castilla Blend, que representa más del 80% de nuestras exportaciones, en los mercados más importantes. Los chinos dijeron: 'Necesitamos Castilla y no vamos a reducir nuestras compras'. Así que no tuvimos problemas en el primer trimestre de 2020. Cuando la pandemia llegó a las Américas alrededor de marzo, con todos los bloqueos, tuvimos que hacer muchos ajustes operativos. Más del 80% de nuestra fuerza laboral comenzó a trabajar desde casa y redujimos las operaciones al mínimo, pero aún teníamos que cumplir con nuestros compromisos de exportación. El envío a China demora 45 días, por lo que tuvimos que comenzar a planificar con anticipación. El mercado asiático requiere una logística especial. Entonces tuvimos que mantener las operaciones. Los problemas llegaron en el segundo trimestre, con la pandemia y el colapso de los precios. Todos los productores se preguntaban, ¿qué hacemos con nuestras barricas? El almacenamiento comenzó a llenarse porque no había suficiente demanda. Los productores comenzaron a cerrar la producción, pero Ecopetrol no tuvo que cerrar la producción por falta de mercado, sino porque los precios cayeron muy por debajo de nuestro punto de equilibrio.

Cuando llegó la pandemia, cayó toda la demanda de productos en Colombia: gasolina en 70pc, diesel 50pc y jet 90pc. El rendimiento de nuestra refinería fue inferior al 50%. Eso liberó crudo, mientras que el almacenamiento estaba lleno y la producción se mantuvo estable. Entonces fuimos al mercado internacional. Nos quedamos con China y nos abrimos a India y Corea del Sur. En el segundo trimestre, el impacto de los precios ejerció presión sobre todas las empresas, y las empresas que no podían vender simplemente tuvieron que cerrar la producción. Logramos mantener las ventas. Tuvimos diferenciales de precios récord en 2019. Así que el desafío no era solo colocar los barriles, sino mantener este progreso. Cuando publicamos nuestro informe del segundo trimestre, nuestros diferenciales se mantuvieron en un dígito. Manejamos la situación de manera muy eficiente.

¿How has Ecopetrol addressed market concerns about the stability of its crude estabilidad de su calidad de crudo?

Hace más de tres años, comenzamos a abordar este problema en respuesta a los comentarios del mercado. Producimos Castilla Blend de muchos campos en Colombia. Entonces tomamos dos decisiones importantes. Definimos la receta, como si fuera Coca-Cola, para comprometer un valor a nuestros clientes en cada camión cisterna que sale de Coveñas. Y registramos la marca Castilla. En el pasado vendíamos Castilla a comerciantes, pero no asignamos la molécula a los usuarios finales. Ahora somos los únicos vendedores de Castilla, y nuestro objetivo es llegar al usuario final. Coveñas tiene 10 millones de bl de capacidad de almacenamiento y la estamos optimizando. Con una terminal tan grande, utilizamos los tanques con cada uno de los diferentes componentes de Castilla para asegurarnos de que cada carga sea exactamente de la misma calidad.

What steps is Ecopetrol taking to diversify the market for its crude?

We started two years ago to diversify the market. We have been working on the Asian market with a lot of trips to China, India and Singapore to position Castilla and reach the end-users. But we have not neglected the natural US market, where we have clients that have been buying Castilla for more than 20 years. It is important to position Castilla as a baseload feedstock. And we changed our strategy, so that 70pc of sales are done through long-term positioning to Castilla como materia prima de base. Y cambiamos nuestra estrategia, de modo que el 70% de las ventas se realiza a través de contratos a largo plazo con los usuarios finales. De modo que todas las grandes refinerías del mundo son nuestros clientes. Solo 30 piezas se venden al contado. Ni México, Venezuela, Ecuador ni Brasil tienen la estabilidad y la confiabilidad de la calidad del crudo colombiano.

¿Qué tipo de crudo está importando Ecopetrol para complementar su oferta nacional?

Manejamos 1 millón de b / d, incluido el crudo de capital, el crudo de regalías y compras a terceros. El crudo va a nuestras refinerías de Barrancabermeja y Cartagena y más se exporta. Importamos crudo ligero de EE. UU., Normalmente dos cargas WTI cada mes, pero también hemos probado WTL y Bakken. Probamos de 5 a 10 nuevos grados cada año, por lo que probamos crudo de Rusia, Canadá, África Occidental y Brasil. Las importaciones dependen de la disponibilidad colombiana de Caño Limón de Occidental y de nuestra South Blend del sur de Colombia, que generalmente se envía por cabotaje desde Tumaco a Cartagena. En los últimos dos años, hemos comenzado a enviar crudo importado por el río Magdalena a Barrancabermeja. Esto nos ha permitido aumentar el rendimiento de un histórico 200.000 a 210.000 b / d a 235.000-240.000 b / d, lo que realmente ha mejorado la economía de la refinería.

¿Ecopetrol sigue buscando almacenamiento nearshore?

Contamos con almacenamiento operativo diario, almacenamiento estratégico y almacenamiento comercial de crudo y productos. Durante la pandemia, cuando el mercado estaba en fuerte contango, rápidamente aprovechamos todo el almacenamiento que teníamos. Nunca antes habíamos tenido que probar el sistema de esa manera. Buscamos en Panamá y el Caribe pero fue muy costoso. Estuvimos cerca pero no lo necesitábamos. Para nosotros fue una decisión económica. Además del almacenamiento operativo, estratégico y comercial, nuestros afiliados tienen almacenamiento y muchos de nuestros clientes también tienen almacenamiento. Clasificamos las opciones, desde las más económicas a las menos económicas. En nuestra área comercial, contamos con un escritorio de papel que nos permitió cubrirnos durante los peores meses. Capturamos el contango y creamos flujo de caja adicional. Aprendimos muchas lecciones.

¿Cuál es el estado de la interconexión de la refinería de Cartagena con la unidad de crudo de la refinería original y las mejoras en Barrancabermeja?

El proyecto de interconexión en Cartagena se detuvo y ahora tenemos alrededor de un año antes de que el proyecto esté listo para comenzar. Esto aumentará la capacidad en alrededor de 80.000 b / d, pero requerirá que importemos más, porque la unidad anterior solo puede procesar crudo ligero. Estamos revisando cuál es el mejor crudo para importar. La calidad de nuestras importaciones es normalmente de 40-55 ° API. La refinería de Barrancabermeja tiene una conversión media, por lo que todavía producimos fuel oil allí, en contraste con Cartagena, donde tenemos un coquizador de 45.000 b / d. En Barrancabermeja, estamos mejorando las unidades de hidrógeno e hidrocrackeo para mejorar la calidad del combustible. Ya estamos entregando diésel de alrededor de 10-15 ppm de azufre del sistema de refinación, pero con la gasolina todavía tenemos algunos desafíos.

Colombia planea reformar la fórmula del precio del combustible para impulsar la competencia en el mercado local. Como importador de gasolina, ¿qué significa esto para Ecopetrol?

Estamos listos para enfrentar la competencia, pero es una decisión del gobierno. Podemos competir con cualquier refinador del mundo. En este momento, los precios se basan en la paridad de exportación, por lo que nadie importará. El gobierno tiene que cambiar la señal de precios a un índice de gasolina. El gobierno tiene que cambiar la señal de precios a un índice de gasolina al mes o 25.000-30.000 b / d. En el pico de la pandemia, la demanda de gasolina es ahora casi la misma que antes de la pandemia. Cuando haya un cambio en la señal de precios, tendremos que competir como todos los demás.

¿Cuál es su perspectiva sobre los precios del petróleo en 2021?

A \$ 47- \$ 50 / bl, este es un nivel saludable y habrá mucha producción. Las decisiones que tome la OPEP + equilibrarán el mercado. Creo que los precios se mantendrán donde están ahora. Si el Brent supera los \$ 50, sería muy positivo para la industria y para Ecopetrol.

La inversión es fundamental. El mundo seguirá necesitando combustibles fósiles para satisfacer la demanda. Pero los fondos de inversión están saliendo del petróleo y el gas, por lo que debemos mostrarles que tenemos un buen equilibrio entre lo que necesitamos hoy y lo que necesitaremos mañana. Debemos 400MW de proyectos solares dentro de Ecopetrol. Los inversores deben ver que tenemos un compromiso con el medio ambiente, con ESG. En nuestro caso hablamos de TEGS - tecnología, medio ambiente, social y gobernanza.

Pedro Manrique será uno de los ponentes de la conferencia virtual Argus Crude Live que tendrá lugar del 26 al 28 de enero de 2021. Para obtener todos los detalles del programa de la conferencia y cómo registrarse para asistir, visite <https://www.argusmedia.com/es/conferencias-lista-eventos/crude-live>

Acceso rápido: recursos de petróleo crudo de Argus

- Explore más sobre el petróleo crudo de Argus
- Ver seminarios web sobre petróleo crudo

Blog de Argus

Nuestros editores y expertos comparten conocimientos y análisis sobre los mercados de energía y materias primas en todo el mundo. Lea las últimas publicaciones de blog para su mercado y región.

Saber más

Noticias relacionadas

16 de diciembre de 2020

Punto de vista: importadores brasileños de diésel desmotivados para 2021

Los importadores brasileños de diésel comenzarán 2021 desmotivados y profundamente inseguros de las condiciones del mercado que enfrentarán en los próximos meses.

Filtrar: Productos derivados del petróleo América Latina y el Caribe

15 de diciembre de 2020

Aerolínea venezolana vuelos a Moscú

La estatal venezolana Conviasa lanzó hoy dos vuelos directos, semanales desde Caracas a Moscú, transportando pasajeros y un cargamento de muestras agrícolas de exportación promovidos por el gobierno del presidente Nicolás Maduro.

Filtrar: Productos derivados del petróleo América Latina y el Caribe

14 de diciembre de 2020

AMLO pide a mexicanos quedarse en casa por 10 días

El presidente mexicano, Andrés Manuel López Obrador, pidió a los mexicanos que se quedarán en casa durante los próximos 10 días previos a la víspera de Navidad, una solicitud voluntaria que podría afectar la economía del país y las ventas de combustible.

Filtrar: Productos derivados del petróleo América Latina y el Caribe