

Economía

Ecopetrol entregó su primer cargamento de crudo a Corea del Sur

Luego de 46 días en altamar, llegó a Corea del Sur el primer cargamento de crudo de **Ecopetrol** que fue vendido y entregado en puerto directamente por la Empresa a uno de los principales refinadores privados de ese país asiático, lo que representa un nuevo hito en la diversificación comercial de la compañía.



Por: Mai Editor 20 Oct 2020

PAPELERÍA COMERCIAL
SHARRYS IMPRESORES

- Tarjetas de presentación
- Imagen Corporativa
- Hojas membretes
- Brochure
- Formas (Continuas y separadas)

Contáctenos

Calle 14 No. 1F-02
 Neiva, Huila - Colombia
 +57 (8) 863 2282
 321 248 8536
 317 434 2195
 mercadeo@sharrys.com

Noticia **Grupo Ecopetrol** sigue e...

10MIN BOOTY
 WORK OUT AT HOME
PART 3

YouTube

Noticia **Grupo Ecopetrol** sigue e...

10MIN BOOTY
 WORK OUT AT HOME
PART 3

YouTube



· Actualmente el 49% de las ventas de crudo tienen como destino Asia, como parte de una estrategia comercial de diversificación.

· La Empresa también le está apostando a mercados 'nicho' para el **petróleo** colombiano en Suecia, España, Costa de Marfil y Malasia.

Luego de 46 días en altamar, llegó a Corea del Sur el primer cargamento de crudo de **Ecopetrol** que fue vendido y entregado en puerto directamente por la Empresa a uno de los principales refinadores privados de ese país asiático, lo que representa un nuevo hito en la diversificación comercial de la compañía.

El cargamento, cuya venta se cerró en julio pasado, asciende a un millón de barriles de crudo **Ecopetrol** Castilla Blend®/ Vasconia Blend y fue despachado directamente desde el puerto de Coveñas al puerto de Daesan, ubicado en la costa este de esa nación asiática.

"Esta transacción está enmarcada dentro de las nuevas líneas comerciales de **Ecopetrol** enfocadas en ofrecer esquemas logísticos integrales a nuestros clientes a través de un manejo proactivo de riesgos, tanto de precio como operativos", afirmó Pedro Manrique, Vicepresidente Comercial y de Mercadeo de **Ecopetrol**.

Ecopetrol se ha propuesto posicionar sus crudos a nivel global con la diversificación de destinos y la captura de nuevos clientes. Mientras que hace 12 años el 90% de las ventas internacionales de crudo tenían como destino el Golfo de México (EEUU) y apenas un 8% a Asia, hoy la proporción es 43% y 49%, respectivamente.

Esta diversificación ha sido el resultado de un plan de inversiones realizadas en la década anterior con el fin de adaptar las terminales marítimas y asegurar la logística requerida para atender buques de gran tamaño que cubrieran rutas hasta Asia y permitieran al mismo tiempo generar ahorros en el transporte a destinos más lejanos.

De esta manera, en 2008 fue posible la primera venta directa de crudo a Asia a la compañía China Sinochem por 4 millones de barriles. A partir de ahí se han firmado contratos a largo plazo con empresas estatales de ese país y refinadores privados de India, así como realizado ventas directas a refinerías independientes ubicadas en China.

Además, el equipo comercial de **Ecopetrol** también le ha apostado al posicionamiento de los crudos producidos en Colombia en mercados nicho para diversificar los clientes de la compañía, lo que ha permitido ventas recientes de crudo a destinos como Suecia, España y Costa de Marfil.

0 comentarios

Ordenar por **Los más antiguos**

Añade un comentario...

Plugin de comentarios de Facebook