



[Inicio](#) / [Noticias](#) / [Economía](#) / Cargamento de crudo de [Ecopetrol](#) llega por primera vez a Corea del Sur

# Cargamento de crudo de [Ecopetrol](#) llega por primera vez a Corea del Sur

Economía Hace 1 hora  
Por: Redacción Economía

[Ecopetrol](#) se ha propuesto posicionar sus crudos a nivel global con la diversificación de destinos y la captura de nuevos clientes. Actualmente el 49 % de las exportaciones llegan a Asia.



Hace 12 años, el 90 % de las ventas internacionales de crudo tenían como destino el Golfo de México (Estados Unidos). / Cortesía

Este lunes 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 dicho país.

Lea también: [Ecopetrol busca desprenderse de nueve activos de producción petrolera](#)

La venta de un millón de barriles de crudo [Ecopetrol](#) Castilla Blend® / Vasconia Blend se cerró en julio pasado y fue despachado directamente desde el puerto de Coveñas al puerto de Daesan, ubicado en la costa este de esa nación asiática, por lo que estuvo 46 días en altamar.

[Ecopetrol](#) destacó que se trata de un nuevo hito en la diversificación comercial de la compañía. “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](#).

Vale la pena recordar que la década pasada [Ecopetrol](#) diseñó un plan de inversiones 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.

Además, recientemente [Ecopetrol](#) se propuso posicionar sus crudos a nivel global con la diversificación de destinos y la captura de nuevos clientes. 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.

Del mismo modo, el equipo comercial de [Ecopetrol](#) 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.

Hace 12 años, el 90 % de las ventas internacionales de crudo tenían como destino el Golfo de México (Estados Unidos) y apenas un 8 % a Asia. Hoy la participación es de 43 % y 49 %, respectivamente.

“Este enfoque en la captura de nuevos clientes y destinos, así como los contratos firmados a largo plazo con clientes estratégicos, han sido claves para mitigar los impactos de la baja demanda de crudos y combustibles este año con motivo de los aislamientos ocasionados por la COVID-19”, dijo [Ecopetrol](#).

Comparte en redes:



Nuestro futuro depende de las suscripciones, de las personas que ven el valor de lo que hacemos y quieren apoyarnos para mejorar. Nuestro compromiso es ofrecer información confiable.

Suscríbete

## Últimas Noticias



Alibaba obtiene visto bueno para introducción en bolsa de Hong Kong

Tecnología - Hace 15 minutos

Cómo encaja el sector energético en la reactivación

Economía - Hace 37 minutos

Aumentan expectativas de inflación para 2020, según encuesta de Fedesarrollo

Economía - Hace 2 horas

OPEP + promete respuesta 'proactiva' a precario mercado petrolero

Economía - Hace 3 horas

Rosario Luchetti: “De los fracasos aprendemos; de los logros, si no somos soberbios, también”

Liderazgo - Hace 4 horas

## Temas Relacionados

Energía

0 comentarios