



Hotels en San Andrés

\$ 89.496

KAYAK



CARACOL RADIO



LA VUELTA A ESPAÑA



HOY POR HOY

PODCAST Y PROGRAMAS CIUDADES DEPORTES TENDENCIAS



ECONOMÍA

GAS

Cifra récord en venta de gas alcanza Canacol Energy en Colombia

El pasado 24 de agosto al llegar a los 217 millones de pies cúbicos por día.



Fotografía tomada de http://www.canacolenergy.com



CARACOL RADIO SERVICIO INFORMATIVO | 26/08/2019 - 08:58 COT

Una cifra récord en materia de venta de gas alcanzó la compañía Canacol Energy en el mercado colombiano el pasado 24 de agosto al llegar a los 217 millones de pies cúbicos por día.

El fuerte repunte se debe a la expansión del gasoducto que comunica a Jobo y la ciudad de Cartagena que comenzó a operar a finales de julio de 2019.

Vea también: Con tecnología de punta Ecopetrol busca petróleo en el Caribe

De acuerdo con la petrolera, las ventas promedio de gas durante el mes de julio de 2019, anterior a la finalización de la expansión del gasoducto entre Jobo y Cartagena fueron de aproximadamente 122 millones de pies cúbicos por día.

"Estamos muy contentos de haber logrado este nivel histórico de ventas de gas que posiciona a Canacol como el mayor productor independiente de gas natural en Colombia. Hemos demostrado cómo la declinación de producción y la construcción de nueva infraestructura de transporte de gas, son la clave para asegurar la autosuficiencia energética de Colombia, evitando así el costoso escenario de importar gas natural licuado a altos precios de países extranjeros.

Añadió que los niveles de producción de nuestros campos han sobrepesado y están reemplazando la producción de los campos de gas ubicados en la Guajira.

Vea también: Ilegalidad en juegos de suerte y azar mueve unos \$800.000 millones

Agregó que la exploración y producción de los significativos recursos de gas convencional y no convencional costa adentro y costa afuera, junto con la construcción de nueva infraestructura de transporte de gas, son la clave para asegurar la autosuficiencia energética de Colombia, evitando así el costoso escenario de importar gas natural licuado a altos precios de países extranjeros.

Comentarios 0



CONTENIDO PATROCINADO

No todos los créditos educativos son convenientes, aprende a identificarlos. KOE El mejor programa para hablar inglés

Con solo 200\$ en ecloones de Amazon puedes generar un segundo salario. News24Zoom

El traductor instantáneo que te permite comunicarte en 43 idiomas en el acto. Instant Voice Translator

TE RECOMENDAMOS. El "fugaz" paso de ellos 'Yritanga' por la Justicia

151 mil toneladas se han dejado de mover por emergencia portuaria en 2019

Real Cartagena cayó por la mínima diferencia en Cota ante Fortaleza

COLUMNISTA INVITADO

MARIA CLAUDIA LACOUTURE

Tensión comercial, alerta inversionista

Las cosas han cambiado y la aguja de la inversión se ha movido en diferente rumbo para avanzar hacia las cadenas de valor



Maria Claudia Lacouture



MARIA CLAUDIA LACOUTURE | 23/08/2019 - 16:35 COT

La ex ministra de Comercio, Industria y Turismo y actual directora de AmCham Colombia, María Claudia Lacouture @mlacoutur , habla de las tendencias que hoy hoy entre las grandes inversionistas del mundo a la hora de escoger el lugar a país al que pueden dirigir sus recursos.

De tiempo atrás, las dinámicas de la inversión extranjera en el mundo han venido dando un giro. Hasta hace unos 20 años, las grandes compañías buscaban terreno fértil para construir o comprar grandes plantas de producción para desde allí fabricar, casi de cero, sus productos y principalmente para atender el consumo del mercado local y con insumos locales, importando sólo aquella materia prima que no fuera posible conseguir allí.

Así las cosas, los proyectos de inversión contemplaban cifras astronómicas que incluían, casi siempre, un gran componente de infraestructura y teniendo en cuenta diversos factores como el tamaño del mercado a atender, su capacidad de consumo, proyección económica y manejo macroeconómico que permitirá proyectar en blanco y negro los resultados que permitieran un retorno de inversión rápido y un negocio estable en el tiempo.

Así las cosas, los proyectos de inversión contemplaban cifras astronómicas que incluían, casi siempre, un gran componente de infraestructura y teniendo en cuenta diversos factores como el tamaño del mercado a atender, su capacidad de consumo, proyección económica y manejo macroeconómico que permitirá proyectar en blanco y negro los resultados que permitieran un retorno de inversión rápido y un negocio estable en el tiempo.

Las cosas han cambiado y la aguja de la inversión se ha movido en diferente rumbo para avanzar hacia las cadenas de valor en donde adquieren mayor relevancia las competencias y eficiencias de productos con valor agregado y niveles de productividad no sólo para atender exclusivamente el mercado local sino también para la exportación con proveeduría local y regional que incremente la competitividad empresarial. Esta nueva tendencia obliga a tener un mejores procesos logísticos y prestación de servicios que faciliten el comercio exterior.

Las nuevas tendencias en materia de inversión se han agudizado más en los últimos meses por cuenta de las tensiones comerciales. Es sabido que las empresas proyectan sus planes de inversión a períodos entre cinco y 10 años que se están revaluando ante el encarecimiento de los aranceles para las exportaciones desde China hacia Estados Unidos y ante el temor que generan, globalmente, las posibles sanciones que la administración del presidente Donald Trump imponga a las empresas que hacen negocios con ese país asiático, como lo visto recientemente con Huawei, y en donde no se descarta que medidas similares se adopten con otras compañías.

Varios artículos de The Economist en las últimas semanas han señalado como, a más de un año de iniciada la tensión comercial, hoy en día hay entre las multinacionales un tuflido de desconfianza y sensación de incertidumbre, que se siente en temas como la reducción en la contratación de personal, disminución en la producción y búsqueda de nuevos lugares para la proveeduría bajo el principio de mantener costos competitivos y entendiendo también que, de cualquier manera, China ha tenido un gran desarrollo en los últimos años como lugar para la producción rápida, a bajo precio y logística envidiable que le permite responder con rapidez a las necesidades del mercado internacional, no solamente el de Estados Unidos.

Aunque las conversaciones entre China y Estados Unidos se mantienen de vez en cuando el presidente Trump en su twitter reporta "positivas y fructíferas" conversaciones con sus contraparte china, la realidad es que hay aumento de aranceles vigentes y en pocos días vendrá una nueva alza y en diciembre una más. Cada incremento, recuerda The Economist, hace que las reglas para el comercio sean menos estables y aumenta el temor de que esta incertidumbre pase del sector manufacturero al de servicios, financiero y logística. Con todo ello, las voces que susurran una posible recesión comienzan a hacerse más fuertes con el paso del tiempo.

Un estudio de mayo elaborado por AmCham Shanghai indicó que si bien las empresas quisieran mantener su producción en China, el 40% de las empresas estadounidenses están sacando de ese país parte de su cadena de producción, procesos que se acelerará con los nuevos aranceles del 10%. Algunos analistas temen que, en el mediano plazo esa cifra aumente al 25%.

Para atender el mercado estadounidense, parte de esa producción se podría desplazar a México, por la cercanía y existencia del nuevo tratado de libre comercio con EE.UU. y Canadá (cuya aprobación en el legislativo estadounidense sigue pendiente); a otros países asiáticos que han mejorado sus cadenas de producción y logística o buscar nuevos destinos que ofrezcan condiciones competitivas. Colombia debe ser proactiva y tener ya un portafolio y estrategia para llegar a esas empresas.

Un análisis elaborado desde AmCham Colombia identificó 65 empresas de Estados Unidos ubicadas en Colombia que saldrían a buscar nuevos destinos y condiciones más estables para los negocios. Se trata de compañías de sectores de maquinaria, químicos y farmacéutica que estarían afectadas por la tensión comercial, la cual les ha restado competitividad y el mercado estadounidense. Junto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y ProColombia estamos desarrollando un plan para mostrar las ventajas competitivas que ofrece Colombia en este nuevo escenario internacional. Colombia ofrece, además de un TLC moderno con EE.UU, un sólido manejo macroeconómico y cercanía para que los tiempos de entrega de los bienes y servicios sean otra carta a favor nuestro.

Estas compañías, una vez instaladas en Colombia, podrán beneficiarse de eficiencia en logística para llegar al mercado de Estados Unidos y además aprovechar que en el país ya hay cadenas de valor alrededor de los productos con oportunidad tanto hacia EE.UU. como a otros mercados gracias al acceso a 1500 millones de consumidores por cuenta de los acuerdos comerciales vigentes.

Todas las fuentes y literatura sobre la tensión entre China y Estados Unidos coinciden en que las reglas de comercio e inversión están cambiando a una velocidad mayor. Esto requiere una rápida capacidad de adaptación para aprovechar las oportunidades y el interés de inversionistas de buscar proveeduría estable y competitiva.

Comentarios 0

Economía

CONTENIDO PATROCINADO

[Fotos] Las nupcias más lujosas de los famosos desfiló mundial

Invierte dinero en Samsung y genera un ingreso extra. Vici Marketing

Recomendación de un doctor: consejo sencillo que alivia el dolor articular (haz esto) Health Reports 24

TE RECOMENDAMOS. Imágenes de personas trabajando

Imágenes de una mano sosteniendo un objeto

Imágenes de un grupo de personas en un evento