

Ecopetrol y Oxy extienden desarrollo del Permian

Ecopetrol informó este lunes que acordó con OXY extender su plan de desarrollo del Midland, en la cuenca del Permian, ubicada en Texas, Estados Unidos.

El contrato entre ambas empresas se estableció desde julio de 2019, mediante el cual se ha realizado explotación en el Permian, reconocida como una de

las cuencas con mayores reservas de hidrocarburos, así como una de las más productivas del mundo.

“Con este plan de inversión en 2025, de Ecopetrol Permian, para el desarrollo de los activos en las subcuencas de Midland y Delaware, podremos estar perforando cerca de 91 pozos de desarrollo, con una inversión

que supera los US\$880 millones y que nos permitirá una producción cercana a 90.000 barriles de petróleo equivalente por día” afirmó el presidente de Ecopetrol, Ricardo Roa.

El presente contrato se mantendrá vigente hasta 2027, con exploraciones en la subcuenca Delaware.

La extensión de actividades en el Permian permitirá extraer 90.000 barriles de petróleo equivalente por día, según Ecopetrol.



Estas medidas no sólo tocarán los bolsillos de consumidores en EE. UU., además de empresas y ciudadanos de a pie de los países castigados con los aranceles, sino que además tienen el potencial de interferir con los flujos del comercio global.

ble posible, pero a la vez también presenta retos importantes para el país y para los productores nacionales.

Según Javier Díaz, presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex), la ampliación y el mejoramiento del comercio exterior de Colombia es aún una tarea pendiente. “Si Colombia exportara el promedio per cápita de los países de la región, estaríamos exportando más de US\$100.000 millones, pero en realidad estamos exportando US\$50.000 millones”, dijo en una entrevista reciente con este diario.

Y añadió: “Mire cuánto llevamos con Estados Unidos. El aguacate ha durado 10 años para sacar su protocolo y con la lluvia gastamos un año. Le estamos diciendo al Gobierno que con ese país tenemos que lograr que estos procesos sean múltiples, no producto a producto, sino que podamos tener varios productos andando al mismo tiempo. Hay que hacerlo también con otros países”.

El documento de Amcham, por ejemplo, señala que uno de los renglones que podrían entrar a competir de cara a los castigos arancelarios contra Canadá, China y México (cuando eventualmente se apliquen) es el de maquinaria eléctrica: si el agro es la esperanza compartida, este tipo de máquinas son la oportunidad perdida común.

“En el capítulo de máquinas eléctricas, aunque la participación colombiana es limitada, existe una oportunidad significativa para desarrollar componentes eléctricos especializados, como transformadores pequeños y dispositivos de iluminación led sostenibles. Mejorar la competitividad mediante inversión en tecnología y la obtención de certificaciones internacionales podría posicionar mejor a Colombia en este mercado”, se lee en el documento de Amcham.

Otros caminos para navegar los aranceles

Además de mejorar la competitividad de productos específicos de cara a los golpes arancelarios que puedan recibir Canadá, México y China, hay otras dos formas de tratar de encontrar beneficios en medio de la incertidumbre comercial.

En el primer escenario, la jugada invo-

lucra a México y unos asuntos llamados “near” y “friendshoring” (producir más cerca de un mercado o desde un lugar más afín a este).

Ambos son movimientos que podrían impulsar el comercio internacional en Colombia, así como ser un motor de crecimiento. Esto, al menos teóricamente, porque en la práctica es más complicado. Al final de cuentas, no son asuntos nuevos y su materialización no es cuestión de un par de días, pues requiere inversiones, logística y alianzas, entre otros asuntos vitales.

Pero puede haber una grieta de oportunidad, pues la base preferida para este movimiento, México, podría estar llegando a capacidad en términos políticos, si se quiere. Hay cálculos que señalan que el 85 % de la inversión en “nearshoring” que ha recibido México en años recientes es de China. México sabe que es un punto frágil en su posicionamiento comercial y ha comenzado a tratar de diversificar su portafolio de proveedores en renglones como la fabricación de automóviles, por ejemplo, así como ir metiendo en cintura el enorme mercado de mercancías chinas que se consiguen en prácticamente cualquier calle del país.

Por el lado mexicano de la ecuación hay dos posibles escenarios: entrar a ser el proveedor diversificado que comienza a buscar negocios y autoridades de ese país o, por otra parte, establecerse como una segunda cabeza de playa en el movimiento hacia la fabricación más cercana de Estados Unidos de todo tipo de bienes.

Si se navega contra el viento de los aranceles, por decirlo de una forma, el escenario es mirar hacia China, como lo dice Analdex. “Los nuevos aranceles podrían generar un encarecimiento de productos básicos en Estados Unidos, incluyendo alimentos, automóviles y dispositivos electrónicos, impactando directamente a los consumidores estadounidenses. Además, estas medidas amenazan con tensar las relaciones comerciales y diplomáticas entre Estados Unidos y sus principales socios comerciales. China, en respuesta, ha manifestado su intención de diversificar sus fuentes de importación para reducir su dependencia de Estados Unidos”, según Díaz.

gráfica con ese mercado.

Amcham viene monitoreando las fortalezas y debilidades de Colombia de cara a las exportaciones a Estados Unidos desde 2019. Desde entonces se han encontrado 144 partidas arancelarias con ventajas comparativas frente a China, con 43 de estas que se revelaron en 2023.

Para el caso canadiense, Colombia comparte 634 partidas arancelarias en común que llegan a Estados Unidos. De estas, el país tiene una ventaja comparativa en 43, según el análisis de Amcham. “Productos como azúcar, frutas preparadas y grasas animales o vegetales son ejemplos de bienes donde Colombia tiene un fuerte des-

empeño y puede competir con Canadá. Además, la diversidad de productos frescos y tropicales, como frutas exóticas, les otorga una posición competitiva única frente a las limitaciones climáticas de Canadá”, se lee en el documento.

El escenario de cara a México es quizás el menos prometedor, pues si bien compartimos 601 partidas de exportación hacia EE. UU., las ventajas comparativas de los productos colombianos se ven solo en 37 (apenas 6,7 % del total).

Este panorama ofrece algunas luces de esperanza en medio de la caprichosa política comercial de la administración Trump, por ponerlo de la forma más ama-