

# ‘En toneladas, llevamos un crecimiento próximo a 21,9%’: CEO de Esenttia

Guillermo González Padrón, presidente de la filial de Ecopetrol, habla de los desafíos que presenta en este 2025 la industria del plástico.

Ledy Julleth Ruiz Clavijo

**UNO DE LOS** sectores que ha venido presentando importante crecimiento ha sido la industria petroquímica, como es el caso de los plásticos para los diferentes tipos de usos. Colombia es uno de los principales jugadores de Latinoamérica.

En diálogo con Portafolio, Carlos Guillermo González Padrón, presidente de Esenttia, hizo una radiografía del sector.

## ¿Cuál es el balance del primer año en la dirección de Esenttia?

El histórico de la industria del plástico va muy amarrado con su ciclo. Al mirar los años 2020 y 2022, va a ser el año récord. Hablamos de Ebitdas de US\$100 millones, o un poco más. En el año 2023 se dio el efecto látigo y en ese efecto el Ebitda de Esenttia bajó a US\$33 millones. En el año 2024 lo logramos crecer hasta US\$51 millones. Estamos en esa senda de crecer la compañía entendiendo, obviamente, las connotaciones del mercado global de la industria plástica. Estamos bastante apretados, pero tenemos un excelente equipo humano.

Tenemos las mejores tecnologías disponibles en el mercado para competir y una posición geográfica privilegiada para el comercio internacional. Entonces, sí estamos en un entorno desafiante, pero contamos con las bases para salir y encontrar nuevamente el ciclo de generación de riqueza que esta industria les entrega a sus inversionistas.

**En el primer trimestre tuvieron un crecimiento del 22% en toneladas. ¿Qué lo jalonó?**



Carlos Guillermo González Padrón, presidente de Esenttia. Foto: César Melgarejo / Portafolio

Este es un año donde a través de toneladas llevamos un crecimiento próximo al 21,9%. En dinero el crecimiento es solamente del 7% en dólares. ¿Por qué? Porque ha habido una contracción de los precios de los plásticos a nivel global.

## ¿A qué se ha debido esta contracción?

Tenemos una capacidad instalada a nivel mundial de 120 millones de toneladas y tenemos una demanda de 80 millones de toneladas.

Eso dentro de la curva de crecimiento de este plástico es la primera vez que se alinea esa relación y obviamente las plantas están operando al 70% de su capacidad.

En ese rango de operación las plantas no te dan su mejor *performance*, por-

que ellas no están diseñadas para operar a media marcha, ya están operadas para ir a full capacidad. Esa relación de baja demanda contra capacidad instalada ha hecho que el producto entre en la consideración de un *commodity*, que eso sería ser una especialidad y

570

**MIL TONELADAS** es la capacidad instalada de Esenttia. En el plan de crecimiento actualmente Esenttia está consolidada para atender entre 400.000 y 440.000 toneladas año. La capacidad instalada mundial es de 120 millones de toneladas y la demanda es de 80 millones de toneladas.

allí los precios se están viendo contraindicios.

## ¿Qué hace a México y Brasil los mercados más atractivos para la compañía?

México es un país con 1.650.000 toneladas de demanda y la capacidad local es de 600.000. Entonces, México está obligado estratégicamente a importar polipropileno. Obviamente tiene una conexión con Estados Unidos, que es un país que cuenta con excedentes, pero logísticamente entre Colombia y México tenemos tiempos de tránsito muy buenos, acuerdos comerciales que nos permiten llegar sin aranceles y tenemos obviamente una oferta de productos para unos nichos de mercado que no cuentan nuestra competencia.

Brasil tiene una connotación similar. Es deficitario entre la demanda de plástico y la oferta local. Tenemos en Colombia una entrada al mercado brasileño a través de Mercosur, donde estamos exonerados de arancel. La fracción arancelaria del polipropileno en Brasil es el 20%. Entonces, eso nos brinda a nosotros una posición competitiva importante. Tenemos 570.000 toneladas de capacidad. El mercado colombiano no absorbe ese volumen y, dependiendo de la salud de la demanda, puede estar oscilando entre 240.000, 300.000 y 350.000 toneladas año.

## ¿Cuál es el plan de crecimiento para otros mercados?

En este plan de crecimiento hoy en día Esenttia está consolidada para atender entre 400.000 y 440.000 toneladas año, pero tenemos una planta de 570.000 toneladas. Tenemos que seguir internacionalizando a la compañía. Dentro de los mercados objetivos para este 2025 definimos el plan estratégico a Turquía, donde ya hemos entregado cerca de 700 toneladas, corremos con las pruebas para firmar contratos de largo plazo y una presencia per-

**EBITDA DE ESENTTIA**  
Cifras en millones de dólares 2022



manente en ese país. Lo mismo estamos buscando en Italia, para tener la posibilidad de en uno o dos años, llevar la planta a su capacidad de producción total, lo que nos entregaría también una mejor posición de competitividad en costos.

## ¿Cómo avanzar en el plan de inversiones con el actual panorama macroeconómico?

Nosotros no tenemos deuda. Eso nos pone ante esta nueva realidad en una mejor condición a competir, porque no tenemos en nuestra estructura de costo que analizar un servicio a la deuda. Si analizamos un retorno de la inversión a nuestro inversionista. Nosotros nos medimos por ROACE, es decir, qué tan atractivo soy para que un inversionista me haya entregado estos recursos.

En Colombia, un dato curioso es que el mercado del polipropileno del 2024 creció 26% la demanda. A mayo, que son datos que tenemos en la mano, ha crecido 16%. Lo que nos está afectando es la llegada de nuevas propuestas de valor, especialmente de China y Estados Unidos que están colocando productos a unos costos que resulta más rentable enviar el material a otras geografías, más, sin embargo, el compromiso país se mantiene. ☑