

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR – MATRIZ QUITO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL CRUDO ECUATORIANO PARA
COLOCARLO EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

KARLA DANIELA LUCERO JÁCOME

DIRECTOR: PHD. FABIÁN CUEVA BRITO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: POLÍTICA ECONÓMICA, COMPETITIVIDAD
INSTITUCIONAL, INNOVACION, EMPRENDIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y
LIDERAZGO**

**SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ESTRATEGIA DEL SECTOR
EMPRESARIAL PRIVADO Y PÚBLICO EN EL MERCADO LOCAL Y
GLOBAL**

QUITO, AGOSTO – 2023

DIRECTOR Y LECTOR

Director: PhD. Fabián Cueva

Lector: Ing. Santiago Muñoz

DEDICATORIA

Con todo cariño y gratitud, dedico esta tesis a mis dos pilares fundamentales en esta vida: mi amada madre, Verónica Jácome, y mi querido padre, Dario Lucero. Ellos han sido, son y siempre serán el motor que impulsa mi camino, la razón por la cual me esfuerzo día tras día. Su apoyo incondicional, amor y confianza inquebrantable han sido mi ancla en este viaje, proporcionándome el aliento y la determinación necesaria para completar este proceso. A pesar de las adversidades, me brindaron todas las oportunidades para crecer y convertirme en una mejor versión de mí misma, y dedicarles este trabajo es mi manera de expresar que ser su mayor orgullo ha sido mi objetivo desde siempre.

A mis queridos tíos, Fanny Jácome y Diego Jácome, y a mi ñaño, Saul Insuasti, les agradezco de todo corazón por su apoyo único y valioso, por haber sido piezas fundamentales en esta etapa de mi vida y por haber contribuido a que cumpla mis metas y objetivos de maneras que no dejan de inspirarme.

Y, finalmente, a mi fiel compañero, mi perrito Oso Lucero, le dedico un lugar especial en esta dedicatoria. Por cada noche en vela mientras trabajaba en este proyecto, por su constante compañía y amor incondicional, por darme ánimo en momentos de fatiga y estrés, agradezco su lealtad y cariño. Oso ha sido un recordatorio constante de la importancia de la amistad y el apoyo, incluso en los momentos más desafiantes.

Esta tesis lleva la huella de todos ustedes, quienes han sido faros de luz en mi camino, inspirándome a superar obstáculos y a alcanzar mis metas. Sin su amor y apoyo, este logro no sería posible. Con profundo cariño, esta tesis es un modesto tributo a su inquebrantable influencia en mi vida.

Karla Daniela Lucero Jácome

AGRADECIMIENTO

Con profunda gratitud, deseo expresar mis agradecimientos a todos aquellos que han sido fundamentales en este viaje académico y personal. En primer lugar, quiero agradecer a Dios, quien ha sido la luz guía en mi vida. Por permitirme avanzar en cada uno de mis proyectos, infundirme esperanza en los momentos difíciles y brindarme la fe en que puedo superar cualquier obstáculo a su lado. También, gracias a Dios por colocar en mi camino personas tan bondadosas que me han apoyado y alentado, recordándome que nunca estoy sola en este camino.

Un agradecimiento especial a mi jefe, Sebastián Brito, por ser una figura maravillosa en mi vida. Agradezco su amabilidad y paciencia, que han sido una fuente constante de apoyo y enseñanza para este trabajo. Su generosidad al compartir su conocimiento y guiar mi trabajo ha sido parte esencial para la conformación del tema de mi tesis.

A mis padres y familiares, les agradezco de todo corazón por ser mi pilar fundamental y por su apoyo incondicional que me ha impulsado a seguir persiguiendo mis metas.

Mi agradecimiento se extiende a mi tutor, Fabian Cueva, cuya dedicación y guía han sido esenciales para culminar exitosamente este trabajo. Su compromiso y asesoramiento me han llevado a lograr mis objetivos académicos.

Finalmente, a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, expreso mi gratitud por brindarme la formación y el conocimiento que he adquirido a lo largo de estos años. Gracias por ser parte de mi desarrollo y crecimiento como persona y por prepararme para asumir el rol de profesional en un futuro.

Este logro no habría sido posible sin el apoyo de cada una de estas personas y entidades. A todos ustedes, les agradezco de corazón por ser parte integral de este capítulo tan desafiante de mi vida y por contribuir a mi crecimiento y aprendizaje.

Karla Daniela Lucero Jácome

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	IX
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	2
1.1 ¿Qué es el comercio internacional?	2
1.1.1 <i>Origen del comercio internacional.</i>	3
1.1.2 <i>Evolución del comercio internacional.</i>	3
1.2 Teorías de comercio internacional	4
1.2.1 <i>Teoría de la ventaja absoluta.</i>	4
1.2.2 <i>Modelo de Heckscher-Ohlin.</i>	5
1.2.3 <i>Teoría de la ventaja comparativa.</i>	7
1.2.4 <i>Teoría de la ventaja competitiva.</i>	8
1.2.5 <i>Teoría de la dependencia.</i>	9
1.3 Organismos internacionales relacionados al comercio	10
1.3.1 <i>Organización Mundial del Comercio (OMC).</i>	10
1.3.2 <i>Organización Mundial de Aduanas (OMA).</i>	12
1.3.3 <i>Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).</i>	13
1.3.4 <i>Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).</i>	14
1.4 Bases legales del petróleo ecuatoriano	15
1.4.1 <i>Constitución de la República del Ecuador.</i>	16
1.4.2 <i>Leyes y reglamentos de Hidrocarburos.</i>	17
1.5 El sector petrolero	18
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DEL MERCADO DE CRUDO ECUATORIANO	20
2.1 Análisis del petróleo a nivel internacional	20
2.1.1 <i>Precio.</i>	21
2.1.2 <i>Principales compradores de petróleo.</i>	23
2.1.3 <i>Competencia a nivel regional de EP PETROECUADOR.</i>	24
2.2 Importancia del crudo para la economía ecuatoriana	25
2.2.1 <i>Contribución del petróleo al PIB.</i>	25
2.2.2 <i>Dependencia del petróleo.</i>	27
2.3 Descripción de la empresa petrolera (EP PETROECUADOR).	28
2.3.1 <i>Estructura organizacional.</i>	29

2.3.2	<i>Políticas de EP PETROECUADOR.</i>	29
2.4	Los procesos de refinamiento del crudo.	30
2.4.1	<i>Proceso de refinamiento.</i>	31
2.4.2	<i>Infraestructura petrolera.</i>	32
2.5	Almacenamiento y transporte del crudo ecuatoriano	33
2.6	Análisis de la oferta y la demanda del petróleo.	34
2.7	Calidad del crudo ecuatoriano.	36
2.8	Procesos y estrategias de comercialización que manejan dentro de Petroecuador	37
2.9	Impacto ambiental del crudo en el país	40
2.10	Proceso de venta del crudo ecuatoriano.	41
2.11	Matriz PESTEL	44
2.12	Matriz FODA	45
CAPÍTULO III: PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS PARA COLOCAR EL CRUDO ECUATORIANO EN EL MERCADO INTERNACIONAL		47
3.1	Estrategias de promoción	47
3.1.1	<i>Nuevas alianzas estratégicas con otras naciones petroleras.</i>	47
3.1.2	<i>Identificación de oportunidades en mercados mundiales: Estados Unidos.</i>	50
3.1.2.1	<i>Participación en eventos y ferias internacionales.</i>	53
3.1.3	<i>Plataforma en línea para promocionar el crudo.</i>	54
3.2	Estrategia de comercialización: Repotenciación de refinerías	56
3.3	Estrategia de posicionamiento: Aprovechamiento de oportunidades por crisis en Venezuela	57
4.	CONCLUSIONES	60
5.	RECOMENDACIONES	63
BIBLIOGRAFÍA		65
ANEXOS		73

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Precio del crudo ecuatoriano.....	22
Figura 2. Evolución del precio del petróleo OPEP 2023.....	23
Figura 3. Previsión del PIB real	26
Figura 4. Estructura Organizacional.....	29
Figura 5. Proceso de refinamiento.....	32
Figura 6. Oferta de derivados (Abril-Junio 2023).....	35
Figura 7. Derivados Importados	35
Figura 8. Demanda de derivados	36
Figura 9. Calidad del crudo Napo	37
Figura 10. Calidad del crudo Oriente	37
Figura 11. Procesos abordados en Petroecuador	38
Figura 12. Estrategias alineadas a los objetivos	40
Figura 13. Estructura de la cadena de suministro.....	43
Figura 14. Análisis PESTEL - EP PETROECUADOR.....	44
Figura 15. Matriz FODA - EP PETROECUADOR	45

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Precio del petróleo OPEP 2023.....	22
Tabla 2. Principales compradores de petróleo	23
Tabla 3. Competencia a nivel regional de EP PETROECUADOR	24
Tabla 4. Políticas de EP PETROECUADOR	29
Tabla 5. Infraestructura petrolera.....	32
Tabla 6. Almacenamiento y transporte del crudo ecuatoriano.....	33
Tabla 7. Matriz de costos para participar en la OTC	54

LISTA DE ABREVIACIONES Y SÍMBOLOS

- **PIB** = Producto Interno Bruto
- **CEPAL** = Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- **OMC** = Organización Mundial del Comercio
- **OMA** = Organización Mundial de Aduanas
- **GATT** = General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
- **UNCTAD** = United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
- **OPEP** = Organización de Países Exportadores de Petróleo
- **WTI** = West Texas Intermediate

- **CNPC** = China National Petroleum Corporation (Corporación Nacional de Petróleo de China)
- **SINOPEC** = China Petroleum & Chemical Corporation
- **PDVSA** = Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima
- **YPF** = Yacimientos Petrolíferos Fiscales
- **OCP** = Oleoducto de Crudos Pesados
- **SOTE** = Sistema de Oleoductos Trans Ecuatorianos
- **GLP** = Gas Licuado de Petróleo
- **API** = American Petroleum Institute (Instituto Americano del Petróleo)

GLOSARIO

- **Transición energética:** “Puede definirse una transición energética como un cambio significativo en el sistema energético de un país, de una región, o incluso, a nivel global” (Linares, 2018, p. 20).
- **Electrostática líquido-líquido:** Constituye un proceso clave en la refinación del crudo, focalizado en la deshidratación y eliminación del exceso de sal y agua del petróleo. En este método, el crudo es sometido a un campo electrostático, induciendo una carga eléctrica neta en las gotas de agua presentes, lo que resulta en su completa separación del crudo. Este proceso garantiza una refinación eficiente al eliminar impurezas acuosas, contribuyendo así a mejorar la calidad y la pureza del petróleo final (Alcántara, 2021).
- **Infraestructura lineal:** El término "infraestructura lineal" engloba la extensa red de instalaciones necesarias para el transporte y distribución eficaz de petróleo y gas natural. Incluye elementos como oleoductos, poliductos, redes de energía, ferrocarriles, carreteras y otros sistemas de transporte y comunicación (Cognizant, 2023).
- **Operación SPOT:** “También denominado trading al contado es el método de comprar y vender activos a la cotización actual del mercado (llamada precio spot o precio al contado), con la intención de recibir la entrega del activo subyacente de manera inmediata” (IG, 2021, párr. 2). Por otro lado, también se menciona que, una venta SPOT es: “Una operación para exportación inmediata de petróleo, al precio que ofrece el mercado” (PRIMICIAS, 2023, párr. 2).

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se centra en el desafío primordial que enfrenta EP PETROECUADOR en la industria petrolera: el "Posicionamiento del Crudo Ecuatoriano a Nivel Internacional". La empresa estatal de hidrocarburos se desenvuelve en un entorno altamente competitivo a nivel global, subrayando la necesidad urgente de elevar la visibilidad y posición de Ecuador en el mercado mundial, con un enfoque particular en los Estados Unidos. Para alcanzar este propósito, se proponen estrategias integrales que abarcan diversas áreas, incluyendo el fortalecimiento de las tácticas de promoción, con énfasis en la participación en ferias internacionales para consolidar la imagen de Ecuador como un destacado productor en la industria petrolera. Se destaca también la importancia de capitalizar las oportunidades surgidas a raíz de la situación en Venezuela, anticipando un aumento de inversiones extranjeras y el establecimiento de relaciones comerciales directas para beneficio de la empresa y del país.

Palabras clave: EP PETROECUADOR, crudo ecuatoriano, industria petrolera, posicionamiento internacional

INTRODUCCIÓN

En el actual panorama económico global, la comercialización y posicionamiento del petróleo ecuatoriano representan un desafío crucial para la empresa estatal de hidrocarburos del Ecuador, EP PETROECUADOR, y para el crecimiento económico del país en su conjunto. A pesar de la riqueza en recursos naturales y la ubicación geográfica estratégica de Ecuador, la competencia en el mercado internacional de empresas petroleras, ya sean vecinas o distantes, plantea una realidad desafiante. Además, la transición hacia fuentes de energía más sostenibles y la volatilidad de los precios mundiales del crudo exigen una precisa adaptación a las oportunidades y riesgos que se presentan.

Este estudio de investigación se centra en un análisis detallado de las oportunidades que EP PETROECUADOR puede capitalizar en el mercado internacional, considerando factores como la ubicación geográfica estratégica y la diversidad de recursos naturales del país. El objetivo fundamental es comprender el panorama actual del crudo ecuatoriano, identificando oportunidades, mercados internacionales y proponiendo estrategias efectivas para su promoción, comercialización y posicionamiento en mercados internacionales. La metodología adoptada es mixta, integrando elementos cualitativos y cuantitativos, como investigación documental, entrevistas y análisis detallados, para ofrecer una perspectiva integral de los factores que influyen en el proceso de comercialización del petróleo ecuatoriano.

En el ámbito interno, el estudio aborda los desafíos planteados por el aumento de los precios mundiales de los hidrocarburos y la histórica dependencia del petróleo en la economía ecuatoriana. La finalidad general es proporcionar información detallada y de primera mano que permita a Ecuador y, en particular, a EP PETROECUADOR, aprovechar al máximo sus recursos, diversificar la economía y reducir la dependencia histórica del petróleo. Esta transformación económica hacia fuentes más sostenibles y la identificación de mercados internacionales estratégicos son esenciales para el desarrollo interno y la estabilidad a largo plazo del país.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

En este sentido, el marco teórico para el análisis de las verdaderas oportunidades dentro del mercado extranjero para incluir el crudo ecuatoriano se fundamenta en varias de las teorías de comercio internacional como, teoría de la ventaja absoluta, modelo de Heckscher-Ohlin, teoría de la ventaja comparativa, teoría de la ventaja competitiva y la teoría de la dependencia. Así mismo, se hace énfasis en factores como, precio y calidad del crudo, competencia a nivel internacional, oferta y demanda, entre muchos otros más.

1.1 ¿Qué es el comercio internacional?

Expertos afirman que la definición de comercio internacional es el intercambio, transacciones, ventas (exportación) o compras (importaciones) de bienes, bienes intermedios, materias primas, productos finales, o servicios entre 2 o más países, o entre regiones y bloques. Regulado por normas establecidas por instituciones internacionales o por los tratados bilaterales o multilaterales, al llegar a un mutuo acuerdo. Por dar un dato, el comercio internacional representa aproximadamente 57% de la economía en el mundo o del Producto Interno Bruto PIB Mundial. Más del 50% del PIB mundial desprende de esta actividad (incluyendo las transacciones internacionales) (Reino Aduanero, 2020, párr. 1).

Dado su gran potencial para promover la productividad, la creación de empleo y mejorar el bienestar socioeconómico de las personas alrededor del mundo, el comercio internacional es una herramienta fundamental para el crecimiento y desarrollo sostenible e inclusivo de todos los países. Organizaciones relacionadas al comercio mundial tales como la CEPAL, han trabajado arduamente para establecer medidas y regulaciones para que haya un proceso de intercambio de bienes y servicios equitativo y justo dentro del mercado global. Por el contrario, el comercio internacional también tiene sus puntos negativos, es decir, puede llevar a desigualdades socioeconómicas dentro de las naciones lo que ocasionaría que el país no pueda desarrollarse adecuadamente debido a que los procesos comerciales no pueden funcionar completamente dentro de este. Por ello, para aumentar los beneficios del comercio y tratar de disminuir los efectos negativos que este conlleva, se requiere tratar sus limitaciones y retos para implementar medidas que los contrarresten (CEPAL, 2020).

1.1.1 Origen del comercio internacional.

Con la existencia del transporte y los mercados, el comercio internacional comenzó sus orígenes con el intercambio de piedras y metales preciosos y especies raras. No obstante, el acontecimiento que dio lugar al comercio internacional en dichas épocas fue la revolución industrial pues, trajo las tecnologías de producción en masa y transporte, lo que permitió que el comercio traspasara niveles más allá de los nacionales e internacionales. Como consecuencia, todas las naciones e industrias mundiales sufrieron una transformación radical en cuanto a sus estructuras, sistemas y métodos de producción. No sólo hubo cambios en el entorno económico, sino también en el paisaje social, político y cultural de los países (Organización de Estados Americanos, 2023).

Por otro lado, también aseguran que los orígenes del comercio internacional se remontan a los inicios de la agricultura. Esta actividad se la realizaba como una forma de subsistencia, por lo que únicamente se utilizaban bienes producidos localmente para su consumo interno. No obstante, con la mejora de técnicas agrícolas y la maximización de las cosechas, se promueve un verdadero intercambio de excedentes al estilo de la época antigua, es decir, se hacia el intercambio con los productos en los que cada región estaba especializada. Del mismo modo, el comercio internacional abordaba no sólo el suministro de bienes que no se fabricaban nacionalmente, sino que también implicaba el intercambio de innovaciones científicas y tecnológicas. Con el pasar del tiempo, los sistemas de comercio evolucionaron para permitir a las naciones tener un intercambio justo de bienes utilizando un medio de intercambio en común, el dinero (Solis Guevara, 2011).

1.1.2 Evolución del comercio internacional.

Las economías agrícolas de ese entonces se convirtieron progresivamente en economías cada vez más industriales a lo largo del siglo XIX, dando lugar de esta forma a una profunda transformación denominada la "Revolución Industrial". Más tarde, a finales del siglo XX, las economías industriales empezaron a transformarse radicalmente en economías basadas en los servicios, percibiendo así una transformación igual de rápida y profunda como la anterior, que llamaron la "Revolución de los Servicios."

Este enorme cambio de los entornos rurales a los industriales y de las oficinas industriales a las urbanas fue en gran medida la consecuencia de las innovaciones constantes, la mejora de las capacidades para maximizar la productividad y los grandes avances tecnológicos. A medida que las naciones fueron aprendiendo a fabricar más bienes

industriales y agrícolas a menores costos, es decir, con menor cantidad de mano de obra, se disponía de mayor cantidad de recursos para prestar una amplia gama de servicios tales como, un mejor sistema educativo, mejor atención sanitaria y mejores servicios de esparcimiento. Estas actividades de servicio contribuyeron significativamente al perfeccionamiento de la productividad en la industria agrícola y manufacturera mediante los servicios que permitían la producción como, los logísticos, financieros y de venta a pequeñas empresas, como también de aquellos servicios de diseño, desarrollo e investigación que formaban parte de ello (Organización Mundial del Comercio, 2019).

1.2 Teorías de comercio internacional

El comercio internacional ha evolucionado con el pasar del tiempo y ha sido objeto de indagación desde las distintas teorías presentadas. Este se define como la fuerza que promueve el desarrollo y crecimiento económico y fortalece los mercados, lo que lo hace una actividad económica de gran relevancia dentro del mundo actual debido a sus enormes beneficios no solo de manera interna, sino también externa.

Sin embargo, existe verdadera preocupación por cómo el comercio internacional impactará en las distintas áreas socioeconómicas de las naciones tales como, medio ambiente, condiciones laborales, política, economía, entre otras áreas más de la sociedad. En este contexto, las teorías de comercio internacional procuran hacer un análisis a fondo sobre los posibles riesgos que existen en cada uno de estos factores, lo que dará un panorama más amplio y exacto de los intereses y resultados obtenidos del comercio internacional, así como también, sugerencias para una adecuada toma de decisiones y la correcta formulación de políticas y planes comerciales. Es crucial entender que teorías como, la ventaja absoluta, modelo de Heckscher-Ohlin, ventaja comparativa, ventaja competitiva y de la dependencia no son excluyentes entre sí y que también existen otras teorías que procuran explicar desde otras perspectivas el comercio internacional. Así mismo, es de gran importancia tomar en consideración las estrategias de crecimiento económico y las políticas comerciales para un desarrollo sostenible a largo plazo (UNAM, 2011).

1.2.1 Teoría de la ventaja absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta del economista británico Adam Smith abordada en su famoso libro “La riqueza de las naciones” del año 1776, sostiene que cada nación debería enfocarse en la fabricación de aquellos bienes en los que se tenga una mayor ventaja

absoluta, es decir, esos bienes que pueden producirse de forma más eficiente y con pocos recursos a comparación de otras naciones (LibreTexts, 2023). Esta teoría se fundamenta en los principios del comercio internacional, es decir, beneficios mutuos para todos los países involucrados en este proceso de comercialización, ya que cada uno puede especializarse en la fabricación de bienes en los que tengan una ventaja y con ello poder venderlos a otros países. Además, la teoría de la ventaja absoluta hace énfasis en la fabricación de productos más no en los precios relativos que tienen estos bienes, por lo que no toman en cuenta aquellos costos de producción en los distintos países.

Es importante el estudio de esta teoría para comprender las bases fundamentales del comercio internacional ya que, contribuirá a un mejor entendimiento de como los países pueden manejar sus ventajas relativas para poder combatir dentro del mercado internacional, es decir, los países podrán mejorar sus estándares socioeconómicos y maximizar su producción en bienes si pueden administrar y aplicar adecuadamente sus ventajas frente a la competencia. Por ejemplo, si el país A puede fabricar a menor costo y de manera más eficiente un bien a comparación del país B, entonces el país A tendrá ventaja absoluta y deberá apuntar a la especialización de dicho bien. Por el contrario, si el país B tiene mejores condiciones para producir el bien, este podría enfocarse también en la especialización. Con ello, las naciones generarían productividad y eficiencia dentro de sus procesos ya que, su mano de obra estaría más calificada haciendo las mismas actividades, pero con mayor efectividad. También, maximizarían su producción pues, existirían más incentivos para crear sistemas productivos eficientes y adecuados a las necesidades de cada país (LibreTexts, 2023).

Sin embargo, se debe tener en cuenta que la teoría de la ventaja absoluta es insuficiente para poder explicar por sí sola el funcionamiento del comercio internacional, pues también existen otras teorías de comercio que pretenden explicarlo desde otras perspectivas. En este sentido, es importante el análisis sobre las estrategias de crecimiento económico y las políticas comerciales aplicadas a cada país para así, tener un buen desarrollo a nivel nacional.

1.2.2 Modelo de Heckscher-Ohlin.

El modelo de Heckscher-Ohlin, también conocido como la teoría de las proporciones factoriales, es uno de los modelos más reconocidos dentro del comercio internacional

pues, fue desarrollado por el economista sueco Bertil Ohlin al transformar y mejorar la teoría anterior de su mentor Eli Heckscher (Scala Higher Education, 2007).

Dicho modelo afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes; y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos (Scala Higher Education, 2007, párr. 1).

Este teorema parte de la teoría de la ventaja comparativa del autor David Ricardo, donde argumenta que, si el trabajo fuera el único factor de producción de la tierra, habría una ventaja comparativa de las diferencias de productividad laboral entre las naciones. Además, Heckscher-Ohlin pretende explicar si un país tiene abundancia relativa en un factor en términos de capital y trabajo lo que, dará una ventaja comparativa en dichos bienes que necesiten gran cantidad de ese factor, lo que significa que las naciones tienden a vender aquellos bienes en los que poseen mayor abundancia (Scala Higher Education, 2007).

Por ejemplo, si una nación tiene excedente en mano de obra y poco capital, entonces se especializará en la fabricación de bienes que requieran más mano de obra y poco capital, dando así, ventaja comparativa al país para que pueda competir a nivel internacional. De la misma forma, si una nación posee mayor capital que mano de obra, esta se podrá especializar en producir bienes que requieran mayor cantidad de capital, pero poca mano de obra. Por otro lado, este modelo sustenta que el comercio internacional lleva a la igualdad de factores, es decir, aquellos factores de producción como el capital y el trabajo se igualan en todas las naciones que participan dentro de este proceso de comercialización llamado comercio internacional. Esto se debe a que el comercio internacional brinda la oportunidad a los países para especializarse en la fabricación de bienes que utilizan mayormente los factores de producción que son más abundantes dentro de la economía, lo que maximiza significativamente su precio y la demanda de dichos factores. Así mismo, se debe tener en cuenta que la disminución en la demanda de los factores de producción que son escasos dentro de la economía como lo son, la mano de obra y el capital, disminuirá en gran medida el precio del bien (Coll Morales, 2021).

1.2.3 Teoría de la ventaja comparativa.

Uno de los pilares más importantes dentro del comercio internacional es la teoría de la ventaja comparativa. El economista David Ricardo desarrolló el modelo de la ventaja comparativa mejorando totalmente la teoría de la ventaja absoluta del autor Adam Smith. En esta teoría, las naciones se especializan en la fabricación y venta de productos que pueden fabricar con costos mucho más bajos en comparación de otras naciones. Además, se toma en consideración a los costos de producción relativos más no a los costos absolutos (Sánchez Galán, 2020).

Según David Ricardo, cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente. A la misma vez, importará el resto de los productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional. En este sentido, puede potenciar su comercio exterior (Sánchez Galán, 2020, párr. 4).

La ventaja comparativa está fundamentada principalmente en las diferencias entre la productividad laboral de un país con otro, pues dichas diferencias benefician a algunos sectores y dan mayor visibilidad a los mismos, así como también, en la idea de que las naciones al poseer diferentes destrezas y recursos pueden beneficiarse plenamente de ello para fabricar productos de forma más efectiva a comparación de otros países. Cabe mencionar que, dentro de esta teoría el trabajo es el único factor de producción existente, por lo que, las naciones se diferencian según su productividad laboral en las distintas industrias y áreas (UNAM, s.f.).

Es así como mediante esta teoría, se pretende explicar los beneficios que el comercio internacional otorga a un país de la siguiente forma:

- a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.

- b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio (UNAM, s.f., p. 6).

No obstante, la ventaja comparativa no significa que una nación tenga que especializarse en todo aquello que haga mejor que otros, más bien pretende explicar que las naciones tienen que especializarse en dichos productos en los que tengan una ventaja comparativa superior a la competencia.

1.2.4 Teoría de la ventaja competitiva.

El economista Michael Porter en el año de 1980, desarrolló por primera vez el término ventaja competitiva dentro de uno de sus libros más famosos denominado “Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competencia”

De acuerdo con un texto publicado por el autor en 1985, la ventaja competitiva crece fundamentalmente debido al valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación con los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados (Pursell, 2022, párr. 10).

Dentro del mundo empresarial, el término "ventaja competitiva" hace referencia al conjunto de características distintivas que logran que una empresa sobresalga en un entorno tan competitivo frente a otras. Según el economista estadounidense Michael Porter, esta ventaja puede ser interna como externa, es decir, la ventaja competitiva interna hace referencia a las destrezas y recursos que posee una empresa como, cultura organizacional, capacidad de innovación, equipo de trabajo, entre otros, mientras que, la ventaja competitiva externa hace referencia a las características dentro del mercado como, demanda del consumidor, regulaciones del estado, competencia, etc. (Pursell, 2022).

Es de gran importancia que la empresa reconozca sus fortalezas y debilidades, así como también sus oportunidades y amenazas dentro del mercado para poder desarrollar la ventaja competitiva, es decir, la empresa tiene que centrarse en el desarrollo y mejora de sus fortalezas para así, beneficiarse de las oportunidades del mercado. Por otro lado, tiene que trabajar arduamente en sus debilidades y ver en qué sectores están sus posibles

amenazas para implementar planes efectivos que contribuyan a la disminución de estas. Además, un punto clave para mantener la ventaja competitiva es la innovación constante dentro de la empresa y la adaptación a los diversos cambios del mercado pues, el éxito y la productividad de esta depende mayormente de la ventaja competitiva que posean (Zendesk, 2023).

Adicionalmente, existen 5 tipos principales de ventaja competitiva como, ventaja competitiva por costos, ventaja competitiva por diferenciación, ventaja competitiva por liderazgo en costos, ventaja competitiva por enfoque y ventaja competitiva por liderazgo en diferenciación. Cada una de ellas se enfoca en los distintos aspectos que posee el mercado y la empresa, por lo que pueden ser usadas de forma eficiente para sobresalir de la competencia (Pursell, 2022).

1.2.5 Teoría de la dependencia.

Se llama "teoría de la dependencia" a un conjunto de teorías y modelos que tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico. Surgieron en los años sesenta impulsadas por el economista argentino Raúl Prebisch y la CEPAL. Inicialmente se dirigieron al entorno latinoamericano, aunque posteriormente fueron generalizadas por economistas neomarxistas entre los que destacó Samir Amin, asociándolo al concepto de desarrollo desigual y combinado (La economía de mercado: Virtudes e inconvenientes, 2023, párr. 1).

La dependencia económica es una situación en la que lamentablemente gran parte de la producción y riqueza de los países están ligados al crecimiento y normas de otros países a los que están sometidos. El modelo "centro-periferia" pretende explicar la relación existente entre la economía central independiente y próspera, con las economías periféricas débiles y poco competitivas. Con la idea central de que el comercio internacional beneficia a todos los entes que participan dentro de este proceso de comercialización, este teorema contrargumenta que solo aquellas economías grandes y centrales son las que aprovechan los beneficios que trae el comercio internacional (La economía de mercado: Virtudes e inconvenientes, 2023).

Entre los mecanismos a través de los cuales el comercio internacional empeora los niveles de pobreza de los países periféricos podemos encontrar:

- La especialización internacional asigna a las economías periféricas el papel de productores-exportadores de materias primas y productos agrícolas y consumidores-importadores de productos industriales y tecnológicamente avanzados.
- La monopolización de las economías centrales permite que los desarrollos tecnológicos se traduzcan en aumentos salariales y de precios mientras que en la periferia se traducen en disminuciones de precios.
- La expansión económica tiene efectos diferentes sobre la demanda de productos industriales y la de productos agrícolas ya que su elasticidad respecto a las rentas es diferente. Cuando los países de la periferia crecen económicamente sus importaciones tienden a aumentar más rápidamente que sus exportaciones (La economía de mercado: Virtudes e inconvenientes, 2023, párr. 4,5,6,7).

1.3 Organismos internacionales relacionados al comercio

Con la finalidad de promover el comercio internacional, así como también de pautar normas y reglamentos para un buen intercambio de bienes y servicios entre los distintos países, se crean estas organizaciones internacionales centradas en temas comerciales. La importancia de estas organizaciones reside en que permiten una mediación y cooperación mutua, lo que ayuda a mantener la seguridad, pero sobre todo la paz de todos los países. Estas organizaciones son de suma importancia para tener un sistema comercial equitativo y equilibrado, pues llevan a cabo varias actividades beneficiosas para las naciones como lo es, la creación de oportunidades de inversión, desarrollo de nuevos mercados de bienes y servicios, fomento de competencia justa, eliminación de barreras comerciales, entre muchas otras más (Mendoza García, 2020).

1.3.1 Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC, cuyo nombre significa "Organización Mundial del Comercio", es una organización mundial que tiene como finalidad promover un comercio más justo y abierto entre todas las naciones miembros, garantizando de esta forma el cumplimiento obligatorio de las normas comerciales internacionales. Debido a las negociaciones comerciales mundiales dadas en la Ronda de Uruguay, se creó esta famosa organización, la cual tuvo sus inicios en el año de 1995. Además, este organismo es el ente encargado de establecer las normas y pautas que van a regir dentro de todos los procesos de comercio

a nivel mundial entre los países. Sus pilares están bien fundamentados ya que estos se basan en todos los Acuerdos de la OMC, los cuales han sido previamente analizados, negociados y firmados por gran parte de los países que participan dentro de estos procesos comerciales. Por tanto, estos contratos son parte esencial para los países pues, aseguran a los mismos los derechos en términos comerciales y las obligaciones del estado para sostener políticas adecuadas que beneficien a todos por igual (Chile Aduanas Customs, 2013).

Visto desde diversas perspectivas, se puede entender al concepto que se tiene de la OMC de múltiples formas. Por un lado, se entiende por Organización Mundial del Comercio, al organismo comercial que pretende liberalizar el comercio de toda traba u obstáculo que dificulte el proceso comercial entre los países, también es visto como un foro donde los estados miembros pueden discutir y negociar sus acuerdos comerciales o es aquel lugar en donde las compañías intentan solventar sus diferencias comerciales entre ellas. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la OMC no es una organización mágica que puede resolver todos los problemas comerciales en un abrir y cerrar de ojos, ya que si tiene sus propias limitaciones en las áreas comerciales (OMC, 2012).

A la fecha, la Organización Mundial del Comercio cuenta oficialmente con 164 países, los cuales establecen alrededor del 98% de todo el comercio mundial. Adicionalmente, al ser parte de esta organización, los países se comprometen de forma voluntaria a cumplir, pero sobre todo a respetar dichos tratados y reglamentos pactados por la OMC, con la finalidad de mejorar los niveles de calidad de vida de la población, contribuir significativamente en el desarrollo socioeconómico tanto a nivel nacional como internacional de cada uno de los miembros y velar por la igualdad comercial de los países (Chile Aduanas Customs, 2013).

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles (OMC, 2012, p. 10).

1.3.2 Organización Mundial de Aduanas (OMA).

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2019, párr. 1).

En el año de 1952 se fundó la ya conocida Organización Mundial de Aduanas con el nombre de “Consejo de Cooperación Aduanera”, sin embargo, su historia empezó mucho antes, específicamente en el año de 1947 donde un grupo de 13 gobiernos del comité de cooperación económica europea pactaron la creación e implementación de un grupo de estudio. Dentro de este grupo se analizó las oportunidades que había para establecer uniones aduaneras entre las naciones europeas, tomando en consideración todos los principios fundamentales del GATT. Dentro del mundo comercial esta organización es un pilar fundamental pues, es el único organismo intergubernamental a nivel mundial que es capaz de tratar y entender por completo temas de carácter aduanero. Luego de múltiples reformas, la organización optó por el nombre oficial el cual fue “Organización Mundial de Aduanas” con el propósito de transmitir de forma concreta esa transición hacia una organización intergubernamental de funcionamiento internacional para los países (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2019).

Las aduanas desempeñan un papel crucial dentro del entorno económico internacional pues, garantizan no solo las revisiones y equilibrios eficaces para asegurar los ingresos fiscales, la seguridad pública, la protección social y el obligatorio cumplimiento de la normativa nacional, sino que también, hacen frente a los objetivos planteados por el estado. Dichos procesos aduaneros son catalogados como procedimientos de eficiencia y eficacia ya que, impactan de manera positiva en el crecimiento de los mercados, la competitividad laboral y económica a nivel nacional y en el desarrollo del comercio mundial. A la fecha cuenta con 165 miembros y administraciones, los cuales laboran diligentemente a nivel internacional y simbolizan todas aquellas etapas del crecimiento económico, además, más del 95% del total del comercio mundial se debe a los miembros de la OMA, pues estos son los encargados de administrar estos procesos comerciales (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2019).

1.3.3 Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

La UNCTAD es el órgano principal de la Asamblea General de las Naciones Unidas en la esfera del comercio y el desarrollo. Establecido en 1964, su finalidad es acelerar el desarrollo comercial y económico, haciendo especial énfasis en los países en desarrollo (Ministerio de industria, comercio y turismo, 2023, párr. 1).

Este organismo se encarga concretamente del tratamiento integrado del crecimiento económico y las cuestiones conexas en áreas empresariales, financieras, de inversiones, tecnológicas y de sostenibilidad. De la misma forma, pretende no solo aumentar las oportunidades de inversión, crecimiento y comercio en los países en vías de desarrollo, integrar la economía mundial bajo el principio de igualdad de condiciones, sino que también trata de contribuir en la resolución de conflictos procedentes de la globalización. La UNCTAD ha hecho múltiples esfuerzos en las últimas décadas para liberalizar por completo el comercio internacional y es considerado como uno de los organismos que intenta liderar la reforma de los acuerdos de inversión internacional. Por otro lado, la UNCTAD desempeña sus funciones a través de los debates intergubernamentales, la búsqueda de consenso y negociación entre las partes, el análisis de políticas y cooperación técnica y también, mediante el control, la ejecución y el seguimiento de estas. Además, comparte estadísticas importantes para un adecuado análisis del comercio mundial, los bienes básicos, la inversión extranjera directa y el desarrollo, con la finalidad de comprender cual es la verdadera tendencia financiera de las naciones en vías de desarrollo en los últimos años, especialmente ahora por la rapidez que trae consigo la globalización (Ministerio de industria, comercio y turismo, 2023).

Mencionado anteriormente, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo aporta en gran medida a la exploración y participación técnica para la facilitación del comercio, pero también es una de las 5 entidades dentro del anexo D que participa regularmente como observadora en los procesos de negociación de la OMC para liberalizar el comercio. Por tanto, ha desarrollado e implementado programas como el “Sistema Automatizado de Administración de Datos (SIDUNEA)”, el cual ha servido como una herramienta para los miembros de la UNCTAD en la transformación completa de sus procesos de despacho aduanero, y esto mediante la asistencia técnica que se brinda dentro del programa. Adicionalmente, lleva a cabo múltiples actividades de investigación y da talleres para ayudar a que las naciones en vías de desarrollo tengan una participación

significativa dentro de los procesos de negociación de la Organización Mundial del Comercio en temas de comercio internacional (Guía de implementación de la facilitación del comercio, 2023).

1.3.4 Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

En 1859 Edwin Drake descubrió el primer pozo petrolífero en Pensilvania (EE. UU.). A partir de entonces la importancia de este mineral ha ido creciendo hasta convertirse en la principal fuente de energía y materia prima, haciéndolo imprescindible para el desarrollo económico e industrial de cualquier país. En la década de los años 50 del S.XX siete compañías petrolíferas (Esso, Texaco, Royal Dutch Shell, Mobil Oil Company, Gulf, British Petroleum (BP) y Standard Oil) conocidas también como “las siete hermanas”, eran las que dominaban el mercado petrolífero, comercializando el crudo que extraían de sus concesiones en todo el mundo a cambio de precios irrisorios que pagaban a los gobiernos de los países productores. Con esta situación se llegó al Primer Congreso Petrolero Árabe en 1959 en el cual los países integrantes acordaron una serie de iniciativas que fructificaron al año siguiente, en 1960, en la Conferencia de Bagdad fundando oficialmente la OPEP, quedando registrada como Organismo reconocido por la ONU el 6 de noviembre de 1962 (Software DELSOL, 2019, párr. 1,2,3).

Desde su creación la OPEP ha tenido que lidiar con varios obstáculos a lo largo del tiempo como lo fue la oposición tanto de las grandes compañías petroleras como de las naciones consumidoras, especialmente hablando de Estados Unidos. No obstante, como resultado de las decisiones tomadas por estas naciones petroleras, los países desarrollados y los consumidores de petróleo empezaron a entender paulatinamente que el crudo es un recurso de carácter finito y que requieren cambiar y transformar sus necesidades de consumo inmediatamente mediante la implementación de medidas eficientes, conservadoras y de ahorro, caso contrario, el crudo podría verse gravemente afectado a corto plazo. Por ello, dentro de los objetivos planteados por la OPEP se encuentra la garantía de los intereses de los países petroleros, el abastecimiento seguro y eficiente a las naciones consumidoras, la estabilidad de los precios del crudo dentro de los mercados mundiales y la seguridad de una ganancia justa a los inversores dentro de la industria (Software DELSOL, 2019).

La OPEP negoció que el petróleo “se le cancelara” sobre la base de precios cotizados no menores a los que prevalecían antes de agosto de 1960. Negoció que, para el cálculo de los pagos de las regalías, éstas no fueran consideradas como un crédito contra las obligaciones fiscales del impuesto sobre la renta. Negoció los montos de los descuentos de los gastos de mercadeo (market expenses) que las compañías hacían en sus operaciones. Y finalmente, negoció el incuestionable mecanismo que la llevó al triunfo “rentista.” (Maldonado Veloza, 2005, p. 37).

En la actualidad, esta organización cuenta con apenas 14 países miembros, de los cuales 5 son miembros fundadores tales como, Kuwait, Arabia Saudí, Irak, Irán y Venezuela, y entre los demás países están, Angola, Argelia, Ecuador, Nigeria, Libia, Gabón, Camerún, Emiratos Árabes Unidos e Indonesia. De los países antes mencionados, el que más produce y genera es Arabia Saudí, seguido muy de cerca por Irán y Venezuela, mientras que los países que menos producen son Libia y Catar. Además de estos países, hay otras naciones petroleras que asisten a las reuniones periódicas del grupo como observadores sin ser miembros oficiales de la organización. Entre estas naciones se encuentran Omán, Egipto, Kazajistán, Sudán, México, Rusia y Noruega (Software DELSOL, 2019).

1.4 Bases legales del petróleo ecuatoriano

La industria petrolera ha tenido un fuerte impacto dentro de la historia económica contemporánea ecuatoriana, particularmente desde que se empezó con las exportaciones de petróleo en el año de 1973. Con una contribución aproximadamente del 12,7% del PIB a precios constantes entre los años 2000 y 2012, este sector ha prevalecido como uno de los sectores líderes en su estructura productiva dentro del país (García & Juan Pablo, 2014).

La Ley de Hidrocarburos (LH), fundada en el año de 1978 y aún vigente a la fecha a pesar de las múltiples reformas que ha sufrido en corto tiempo, es el principal ente legal que regulariza todas aquellas actividades que están completamente ligadas al petróleo. Tras un giro neoliberal que inicio en el año de 1980, se aceleró brutalmente en la década de 1990 y continuó de esta forma durante la primera mitad de los años 2000, comenzó la gran denominada “soberanía energética” en el 2006. Además, cabe recalcar que esta etapa se hizo aún más relevante bajo el gobierno del presidente de aquel entonces Rafael Correa en el año 2007, así como también con el retorno de la OPEP y la proclamación de la nueva constitución ecuatoriana en el 2008 (García & Juan Pablo, 2014). “El petróleo pertenece

al conjunto de sectores considerados estratégicos que el numeral 11 del artículo 261 atribuye en exclusiva al Estado central para ejercer su plena propiedad, reservándose, por tanto, el derecho a su administración, regulación, control y gestión” (García & Juan Pablo, 2014, p. 117,118).

El marco institucional por el que está estrictamente regido el sistema de gobernanza energética o la normativa petrolera en Ecuador, es bastante completo en términos generales, es decir, esta incluye una ley específica de la empresa pública de hidrocarburos (Petroecuador), así como también, múltiples herramientas legales que regularizan las actividades ligadas a los hidrocarburos como, la normativa de consulta, la ambiental y la de participación. No obstante, existen varios problemas importantes dentro del funcionamiento interno de este sistema como lo es, la desinformación acerca del sistema de contratación, el retraso en la innovación para modernizar la industria, el fuerte enfoque hacia el gobierno, hasta la falta de transparencia sobre el verdadero papel que cumple el estado dentro de la industria petrolera. Dichos problemas no solo quedan a nivel interno, sino que van más allá de eso, por ejemplo, a nivel social donde las poblaciones han mostrado su descontento hacia la extracción de petróleo de forma indiscriminada debido a las malas prácticas ambientales aplicadas en estos procesos, la falta de transparencia en la información dada al público y la falta de eficiencia dentro de los métodos de control por parte de los ministerios encargados (FLACSO, 2012).

1.4.1 Constitución de la República del Ecuador.

La Constitución Política de la República del Ecuador, como norma suprema señala en su artículo 119, que las instituciones del Estado, sus organismos y dependencias y los funcionarios públicos no podrán ejercer otras atribuciones que las consignadas en la Constitución y en la ley, tendrán el deber de coordinar sus acciones para la consecución del bien común, y además que aquellas instituciones que la Constitución y la ley determinen, gozarán de autonomía para su organización y funcionamiento; marco constitucional base, para delimitar las atribuciones de los órganos de control institucional, en general; y en especial los referidos al ámbito de la actividad petrolera (Gómez de la Torre Reyes, 2011, p. 42).

La enorme riqueza en recursos naturales que posee Ecuador es algo sumamente valioso que muchos países sin duda quisieran a su disposición, por ello, el estado se ha visto en

la tediosa tarea de elegir entre protegerla o explotarla para obtener una ganancia financiera que permita mejorar el nivel socioeconómico de los ecuatorianos y con ello preservar los recursos para futuras generaciones. A este importante dilema también se le suma la opción de seguir vendiendo materias primas de forma esporádica al resto del mundo, que luego serán importadas como productos terminados a un precio mucho mayor, o, por el contrario, apostar por las nuevas industrias, los avances tecnológicos o el turismo (Zambrano Noles, Goyas Céspedes, & Serrano Cayamcela, 2018).

Por otro lado, la naturaleza dentro del territorio ecuatoriano es sujeto de derechos, por lo que se puede parar el proceso de destrucción que ha tenido que pasar por décadas debido a la codicia y ambición del ser humano, incluso hasta la fecha. Por ello, la constitución del Ecuador ha implementado una gran gama de artículos donde destaca su importancia dentro de la sociedad para que todos los ecuatorianos pueden respetarla como se debe. Dentro de estos artículos se puede destacar el número 10 en su inciso segundo y en los artículos 71 hasta el 74, donde se reconoce a la naturaleza con los siguientes derechos: “El respeto integral de su existencia, el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos y el derecho a su restauración” (Zambrano Noles, Goyas Céspedes, & Serrano Cayamcela, 2018).

La Constitución de la República del Ecuador, nos brinda las bases legales que tendrán que seguir todos los ciudadanos ecuatorianos para la adecuada defensa, preservación y protección de los derechos de la naturaleza. Estas actividades ligadas al petróleo deben hacerse bajo procesos confiables y sostenibles a largo plazo, caso contrario, lo único que ocasionarán es la pérdida irrevocable de recursos valiosos para el ser humano a futuro (Zambrano Noles, Goyas Céspedes, & Serrano Cayamcela, 2018).

1.4.2 Leyes y reglamentos de Hidrocarburos.

En el Ecuador el 27 de septiembre de 1971, promulga el Dr. José María Velasco Ibarra la Ley de Hidrocarburos en el Registro Oficial No. 322 del 1 de octubre de 1971, que cambia el tipo de contrato se eliminó la forma contractual de concesión y entra a una nueva modalidad denominada asociación. Desde que se explotó en 1911 en la Península de Santa Elena se trabajó con el modo de concesión desde que se explotó el pozo Ancón 1 (Moreira Chapa, 2014, p. 64).

Con la implementación de esta nueva normativa, Ecuador volvió a ser el legítimo propietario del crudo que otras naciones productoras le habían robado debido a la falta de

conocimientos dentro de la industria y por la mala toma de decisiones en las negociaciones contractuales sobre la entrega de hectáreas. Esta forma contractual de asociación fundó las bases primordiales para la formación de una empresa gubernamental encargada de la exploración, explotación, refinamiento, industrialización, almacenamiento, transporte y comercialización de los hidrocarburos y sus derivados dentro del país (Moreira Chapa, 2014).

La Dirección Nacional de Hidrocarburos es el organismo designado para la regulación petrolera dentro del país. Su carácter técnico y administrativo hace que dependa en gran medida del Ministerio de Energía y Minas. Por otro lado, su función es supervisar y regular de forma directa todas aquellas operaciones hidrocarburíferas, así como también, contratar empresas, compañías u organizaciones capacitadas que puedan ser nacionales o internacionales. Dentro de sus obligaciones se encuentra, velar por el cumplimiento obligatorio de la normativa de cantidad, calidad, confiabilidad, continuidad, oportunidad y seguridad establecida por la ley. Cabe resaltar que, en conjunto con la Dirección Nacional de Hidrocarburos, la Contraloría del Estado es el siguiente organismo que puede controlar y administrar las actividades petroleras (Gómez de la Torre Reyes, 2011).

1.5 El sector petrolero

Desde tiempos antiguos, el petróleo ha sido considerado como una de las fuentes de ingreso más importantes que ha tenido el país, pero también es un arma de doble filo pues, destruye de forma devastadora la naturaleza, y con ello los recursos que poseemos. Desde el año 1972, Petroecuador junto a otras empresas petroleras internacionales comandadas por Texaco, extrajeron cerca de 2 billones de barriles de crudo en la región amazónica, y como consecuencia de aquella actividad billones de galones y desechos tóxicos fueron expulsados al medio ambiente, contaminando en este proceso a la flora y fauna habitante en ese lugar. Comunidades indígenas y grupos ecologistas se aliaron para luchar contra estas medidas de extracción de petróleo pues, mencionan que no se aplican prácticas sostenibles y contaminan de manera brutal tanto al medio ambiente como a la salud de los ciudadanos (Miguel San Sebastián, Tanguila, & Santi, 2008).

Como es de conocimiento general, los gobiernos han sido los encargados de derrumbar en gran medida a la industria petrolera pues, con sus malas administraciones existe una inmensa lista de errores que han hecho que este sector tan productivo deje de generar lo que en años atrás proveía. Errores como, las decisiones y gestión de Petroecuador, las

políticas públicas y la supervisión de las empresas privadas, han sido los puntos de quiebre que han ocasionado que la industria petrolera decaiga significativamente. Petroecuador se mantuvo al margen de esta problemática pues la administración interna no dio ninguna rendición de cuentas al respecto, evadiendo por completo su responsabilidad y demostrando de alguna forma que todavía existen procesos ineficientes dentro de la organización a nivel técnico y humano (La Tendencia, 2012).

Todo esto ha ocasionado secuelas no deseadas dentro del país tales como, la disminución progresiva del valor del crudo exportable, la falta de oportunidades y de financiamiento externo para que Petroecuador construya nuevos proyectos y de esta forma obtener bienes y servicios necesarios, pero, sobre todo ha ocasionado el deterioro de la confianza pública en la empresa. Organismos de control como, la Contraloría, Congreso, Procuraduría, Ministerios de Energía y Ambiente, intervienen dentro del proceso petrolero y lo que generan es mayor inestabilidad pues, desempeñan un rol poco eficaz dentro de la industria (La Tendencia, 2012).

CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DEL MERCADO DE CRUDO ECUATORIANO

Si bien puede ser algo sorprendente, varias de las evidencias encontradas mencionan que todas las naciones enfocadas en las actividades de la industria petrolera tales como la extracción y la exportación de capital natural regularmente no llegan a desarrollarse del todo. Especialmente aquellas naciones que tienen una gran cantidad ya sea de uno o más productos básicos, tienden a caer en el subdesarrollo a nivel nacional. A esta lógica se la conoce comúnmente como “la paradoja de la abundancia” y en ella describe que los países más abundantes en cuanto a sus recursos naturales se refieren, no logran alcanzar un desarrollo y crecimiento económico adecuado debido a múltiples factores como, políticas internas débiles, corrupción, falta de planes estratégicos para un correcto crecimiento y la desigualdad (Schuldt et al., 2009).

2.1 Análisis del petróleo a nivel internacional

Como es de conocimiento general, el petróleo ha sido históricamente uno de los recursos naturales más importantes que el estado ecuatoriano ha tenido a lo largo de los años, pero no todos los países tienen la fortuna de poseerlo, es decir, varios países de América Latina tales como Uruguay, Paraguay, Chile y la gran mayoría de naciones de América Central y el Caribe necesitan importar este recurso para su consumo interno. Por otro lado, países como Brasil y Perú han optado por importar este insumo, pero en menor cantidad pues ellos sí poseen una reserva interna de petróleo que les permite hacer uso de ella para su consumo. Dado que el petróleo es un insumo agotable, se predice que dentro de los próximos años este seguirá liderando la economía interna, seguido muy de cerca por el gas, el cual mostrará un gran incremento. Exceptuando algunos casos, los países importadores de petróleo de América Latina y el Caribe no han implementado ni creado planes energéticos que contemplen el uso de alternativas al petróleo, al contrario de los países industrializados. Dentro de este panorama, no existe una política adecuada de reservas de crudo ni medidas que amortigüen los cambios tan bruscos en los precios del crudo. Sin embargo, tanto la Unión Europea como Estados Unidos han ido un paso más adelante, creando y aplicando políticas energéticas que reconocen al petróleo como un insumo estratégico para los países (Ruiz Caro, 2004).

2.1.1 Precio.

Al comienzo de enero de 1999, el crudo de referencia, es decir el denominado “Brent”, registró un notable mínimo de aproximadamente 10 dólares por barril, un nivel que recuerda las profundidades y dificultades observadas durante el importante crack petrolero del año 1973 y 1974. Coincidiendo con la introducción de la nueva moneda europea, este periodo marcó una convergencia única dentro de la historia petrolera. En octubre del año 2000, el Brent superó la barrera de los 33 dólares, coincidiendo con el tipo de cambio más bajo del euro frente al dólar que en ese momento era 0,82 euros. Posteriormente en junio del año 2005, el Brent tornó al umbral de los 55 dólares por barril de crudo, marcando el comienzo de lo que puede ser una tendencia alcista y sostenida a futuro. Sorprendentemente, en tan sólo un año desde el inicio de junio de 2004, el valor del petróleo incrementó a 20 dólares por barril, lo que representa un impresionante aumento de casi el 50%. Con lo mencionado anteriormente, se entiende que el precio del petróleo a lo largo de los años no ha hecho más que incrementarse día tras día dependiendo las condiciones del país (Isbell, 2005).

El 3 de julio de 2008 marcó un hito histórico para el precio del barril de crudo pues este alcanzó su punto máximo el cual fue 140,73 dólares, reflejando un momento culminante en la evolución de los mercados energéticos. Contrastando con esta cúspide, el 22 de abril de 2020 presencié una notoria caída, llevando el precio del barril de crudo a un mínimo de 12,22 dólares. Estos extremos, registrados en el lapso entre 2008 y 2020, encapsulan la volatilidad y las fluctuaciones significativas que han caracterizado al mercado petrolero durante este período. Este fenómeno fundamental para la comprensión de las dinámicas económicas y energéticas contemporáneas constituye un elemento esencial para la contextualización de este sector.

En Ecuador, el precio del petróleo está influenciado por el estándar West Texas Intermediate (WTI), que actúa como un referente para establecer los precios del crudo. Este marcador condiciona el valor del barril en Ecuador, ya que, según esta medida, el crudo ecuatoriano no posee la calidad necesaria en comparación con otros, lo que resulta en un castigo de precios. Este "castigo" puede variar según el tipo de crudo y sus condiciones, llegando en algunos casos a un descuento entre los 8 hasta los 11 dólares por barril. A la fecha del 16 de octubre de 2023, el valor del barril de crudo ecuatoriano se sitúa alrededor de los 86,66 dólares. La fluctuación de este precio está influenciada por

diversos factores, como la oferta y la demanda, problemas internos del país, políticas monetarias, entre otros (Orozco, 2023).

TRADE DATE Monday, 16 Oct 2023 ▾

FINAL DATA 📌

Last Updated 16 Oct 2023 10:32:00 PM CT

ESTIMATED VOLUME TOTALS **656,712**

PRIOR DAY OPEN INTEREST TOTALS **1,688,923**

MONTH	OPEN	HIGH	LOW	LAST	CHANGE	SETTLE	EST. VOLUME	PRIOR DAY OI
NOV 23	87.72	88.33	86.32	87.04A	-1.03	86.66	235,780	130,624
DEC 23	86.37	86.94	85.00	85.65	-1.09	85.26	205,581	297,999
JAN 24	85.07	85.61	83.78	84.42A	-1.06	84.02	65,195	171,461
FEB 24	83.76	84.38	82.68	83.32A	-.97	82.92	28,593	85,075

Figura 1. Precio del crudo ecuatoriano

Fuente: CME Group. (2023)

Tabla 1. Precio del petróleo OPEP 2023

PRECIO DEL PETRÓLEO OPEP 2023		
FECHA	PRECIO (\$)	PRECIO (€)
Octubre 2023	93,63 \$	87,64 €
Septiembre 2023	94,60 \$	88,54 €
Agosto 2023	87,33 \$	80,05 €
Julio 2023	81,06 \$	73,30 €
Junio 2023	75,19 \$	69,36 €
Mayo 2023	75,81 \$	69,76 €
Abril 2023	84,36 \$	76,91 €
Marzo 2023	78,45 \$	73,28 €
Febrero 2023	81,86 \$	76,40 €
Enero 2023	81,62 \$	75,79 €
Diciembre 2022	79,72 \$	75,29 €
Noviembre 2022	89,74 \$	87,97 €
Octubre 2022	93,57 \$	95,23 €

Fuente: Datosmacro. (2023)



Figura 2. Evolución del precio del petróleo OPEP 2023

Fuente: Datosmacro. (2023)

Nota: El gráfico indica la evolución en los precios del crudo durante las últimas décadas, hasta la actualidad.

2.1.2 Principales compradores de petróleo.

Tabla 2. Principales compradores de petróleo

PRINCIPALES COMPRADORES DE PETRÓLEO		
CLIENTE	PAÍS	DESCRIPCIÓN
1.Petrochina	China	PetroChina, integrante del grupo "China National Petroleum Corporation (CNPC)", destaca como una de las mayores empresas chinas con una presencia significativa en el ámbito global de los hidrocarburos. Más allá de su papel crucial en la seguridad energética de China, contribuyendo al beneficio de sus habitantes y el gobierno, la empresa también desempeña funciones clave y participa en proyectos de gran influencia a nivel mundial.
2.Unipec	Estados Unidos	Unipec América, parte del grupo chino "SINOPEC", juega un papel fundamental en el comercio internacional de energía. Se especializa en la compra y venta de insumos crudos y petroquímicos, gestionando eficientemente contratos para exportación e importación a nivel internacional. Su labor contribuye a asegurar un suministro adecuado de estos recursos para el país.
3.PTT	Tailandia	Public Company Limited es una empresa líder de Tailandia que se dedica a la industria petroquímica y energética. Aunque sus operaciones están centradas en la industria petrolera, se distingue por su participación en

En conjunto las 3 empresas se llevan cerca del 85,1% de las ventas petroleras de Ecuador.

actividades petroquímicas, un diferencial en comparación con otras empresas del sector. La empresa sigue un enfoque empresarial que se basa en las óptimas condiciones del mercado energético global, ajustando sus funciones según las exigencias del entorno para garantizar un rendimiento óptimo.

Fuente: PetroChina. (2007), UNIPPEC América. (2022), PTT Public Company Limited. (2023), Primicias. (2023)

2.1.3 Competencia a nivel regional de EP PETROECUADOR.

Tabla 3. Competencia a nivel regional de EP PETROECUADOR

COMPETENCIA A NIVEL REGIONAL DE EP PETROECUADOR		
EMPRESA PRODUCTORA	PAÍS	DESCRIPCIÓN
PDVSA (Petróleos de Venezuela, S.A.)	Venezuela	Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) es una empresa petrolera de propiedad pública que se especializa en la extracción, comercialización y mejora de la industria en diversas áreas, estas incluyen la química y el carbón. Su función principal es estructurar, sistematizar, pero, sobre todo, inspeccionar todas las actividades de la empresa, tanto a nivel nacional como internacional. PDVSA cumple un papel integral en la gestión y desarrollo de los recursos petroleros de Venezuela, pues esta se destaca como una empresa líder a nivel mundial en el sector petrolero, gracias a las vastas reservas de este recurso en su país de origen.
Petrobras (Petróleo Brasileiro S.A.)	Brasil	Petrobras Brasileiro S.A. es una empresa que participa activamente en los mercados financieros, operando de manera transparente en el sector petrolero y sus derivados. Con experiencia significativa en la exploración y obtención de este recurso, Petrobras ha consolidado su posición como uno de los grupos petroleros más influyentes en América Latina y a nivel mundial. Su presencia a lo largo del tiempo en este mercado altamente competitivo destaca su papel clave en la industria petrolera.
YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales)	Argentina	YPF de Argentina, desde sus inicios, se ha especializado en todas las actividades y procesos relacionados con la industria petrolera, abarcando desde la exploración y extracción hasta la comercialización del crudo. La creación de esta empresa ha permitido garantizar el suministro necesario de petróleo a las comunidades, asegurando reservas estratégicas. Localidades como Comodoro Rivadavia en la provincia de Chubut, Las Heras, Cañadón Seco, Caleta Olivia en la provincia de Santa Cruz o Plaza Huincul en Neuquén han experimentado significativos beneficios gracias a estas operaciones.
Ecopetrol	Colombia	La empresa Ecopetrol de Colombia es una entidad enfocada en el sector energético, abarcando diversas áreas de la industria petrolera que incluyen búsqueda, extracción, carga, purificación y venta del crudo. Además, participa en infraestructuras lineales como la transmisión de energía y concesiones viales. Con la visión de expandir sus operaciones

y mejorar continuamente, la empresa busca reducir de manera significativa su impacto ambiental, alineándose con el objetivo central de lograr emisiones netas de carbono iguales a cero para el año 2050.

Fuente: Norero. (2007), BR PETROBRAS. (2023), Argentina.gob.ar. (2020), Ecopetrol. (2021)

2.2 Importancia del crudo para la economía ecuatoriana

Lamentablemente, el sector petrolero en Ecuador se caracteriza por una marcada politización, donde la influencia del Estado y sus organismos prevalece de manera significativa. Dentro de esta esfera, existe una considerable cantidad de desinformación en relación con aspectos financieros, sociales y de cadena de valor del país, a pesar de ser un pilar fundamental para la economía ecuatoriana. Esta falta de conocimiento ha generado una propagación masiva de información errónea sobre el sector petrolero y los diversos beneficios que este recurso natural puede aportar al país. Este fenómeno se convierte en un punto focal para políticos corruptos y malintencionados oportunistas que buscan obtener ganancias de esta industria a expensas del pueblo ecuatoriano. La necesidad de abordar y rectificar esta desinformación se presenta como un imperativo para garantizar una comprensión precisa y equitativa del papel del petróleo en el desarrollo y crecimiento adecuado del Ecuador (Pástor, 2020).

2.2.1 Contribución del petróleo al PIB.

Tras enfrentar la profunda crisis del año 2020, el gobierno ecuatoriano se vio en la urgente necesidad de implementar medidas con el objetivo de recuperar la estabilidad económica del país. Esta coyuntura resonó con experiencias previas, ya que Ecuador había atravesado crisis de magnitud similar entre los años 2008 y 2015. En este mismo sentido, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) proyectó un crecimiento del 2,7% para el Producto Interno Bruto ecuatoriano en el año 2022, con un estimado de 70.954 millones de dólares en términos de precios, según los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador. Este proceso de recuperación postcrisis, y las proyecciones económicas asociadas a estas, enfatizan la importancia de entender y abordar las dinámicas económicas para garantizar la resiliencia y el desarrollo sostenible del país (Chiu, 2023).

Para el año 2023, el Banco Central del Ecuador anticipa un aumento del 2,6% en las actividades financieras, señalando una baja de 0,3 puntos porcentuales con respecto al

año 2022 y, al mismo tiempo, una reducción de 0,5 puntos porcentuales para el año 2023 respecto a las proyecciones de septiembre de 2022. Según datos macroeconómicos, se estima que el PIB se aproxime a los 73.003 millones de dólares, una cifra notable en comparación con los 71.879 millones de dólares inscritos en 2019. Proyectando hacia el futuro, se espera que el PIB ecuatoriano continúe experimentando un crecimiento constante, respaldado por las perspectivas positivas del sector, el aumento de la inversión extranjera en el país y mejoras en las políticas internas relacionadas con la industria petrolera. Este panorama económico resalta la importancia de abordar y comprender las dinámicas que impulsan el crecimiento sostenido de la economía del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2023).

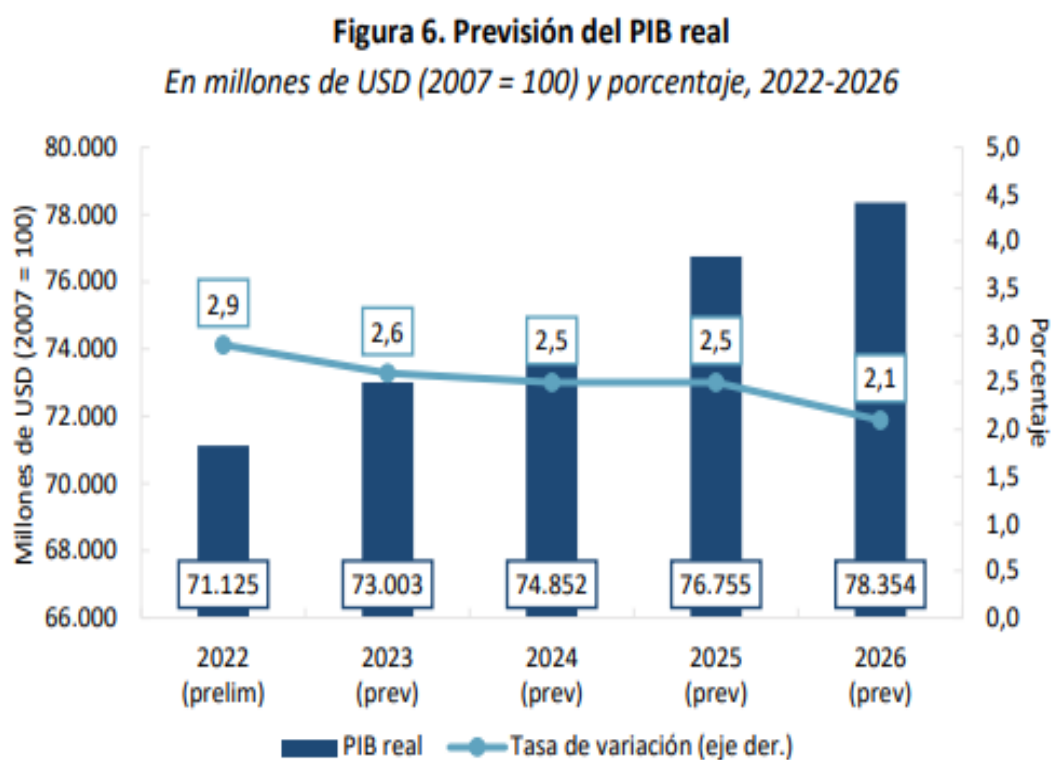


Figura 3. Previsión del PIB real
Fuente: Banco Central del Ecuador. (2023)

Nota: Se indican cifras preliminares de los años siguientes (2024-2026)

En Ecuador, se puede concluir que la industria petrolera emerge como una de las más influyentes, constituyendo un pilar fundamental para el sector económico del país. Esta industria cumple un papel vital en las finanzas nacionales, siendo una fuente crucial de ingresos. Las operaciones asociadas, como la extracción y exportación de petróleo, contribuyen significativamente al PIB ecuatoriano, representando una parte sustancial de

los ingresos del Estado. Además de su impacto económico a través de las exportaciones de crudo, la industria petrolera ejerce una influencia positiva en el ámbito social del país al estimular actividades relacionadas a ella, generando empleo y fomentando el crecimiento financiero y el desarrollo del país. En términos numéricos, se estima que la industria petrolera aporta entre el 20% y el 34% de los ingresos totales generados, mientras que contribuye al PIB ecuatoriano con alrededor del 11,3%. No obstante, esta dependencia hacia el petróleo también plantea desafíos considerables para el país. Ecuador se ha visto inmerso en una severa dependencia de este recurso, una situación que el país está gradualmente abordando para redirigir sus esfuerzos hacia prácticas más sostenibles y diversificar su economía. Este proceso de transición es esencial para fortalecer la resiliencia económica y garantizar el desarrollo sostenible en el futuro (Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador, 2023).

2.2.2 Dependencia del petróleo.

En la actualidad, dadas las condiciones notoriamente inestables y volátiles en Ecuador, ya no resulta viable obviar las actividades petroleras, pues la economía ecuatoriana ha desarrollado una significativa dependencia de este sector. Sin embargo, aún existe la oportunidad de concebir e implementar alternativas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. En este contexto, recae en el Estado la responsabilidad de salvaguardar la seguridad ambiental y social de cada ciudadano ecuatoriano para que este insumo sea administrado de manera justa, favoreciendo a todos por igual. En consecuencia, resulta imperativo la formulación y ejecución de políticas y normativas más respetuosas con el entorno, con el fin de evitar la sobreexplotación de este recurso natural vital en el territorio. Este enfoque no solo mitigaría los impactos ambientales adversos, sino que también fomentaría un desarrollo económico más igualitario y sostenible para el país (Márquez González et al., 2018).

Adicionalmente, es crucial comprender los factores fundamentales que han consolidado la indispensabilidad del petróleo en las economías mundiales. En primera instancia, la aparición de los automóviles entre las décadas de los años 30 y 50 generó un aumento masivo en el consumo de este recurso, ya que se volvió esencial para la movilidad de las personas. Este fenómeno marcó el periodo entre 1945 y 1975 como una época en la que el petróleo se convirtió oficialmente como uno de los recursos naturales más valiosos a nivel global. A medida que el tiempo avanzó, el petróleo encontró aplicaciones en una

variedad de bienes y servicios, incluyendo plásticos, carburantes, materias sintéticas, transporte, entre otros, lo que contribuyó significativamente en el uso desmedido de este recurso a nivel nacional e internacional. Por otro lado, la globalización mantiene una estrecha conexión con la industria petrolera, ya que dentro de este sector se encuentran sistemas de poder a nivel mundial que influyen de manera determinante en la economía de los países, tanto productores como no productores. Este entrelazamiento de factores destaca la compleja red de interdependencias que sustentan la importancia del petróleo en el escenario económico global (FLACSO Ecuador, 2011).

2.3 Descripción de la empresa petrolera (EP PETROECUADOR)

La Empresa Estatal de Hidrocarburos del Ecuador (EP PETROECUADOR) comenzó oficialmente sus operaciones en el mes de junio de 1972. Desde sus inicios, la misión de la empresa ha sido salvaguardar los recursos petroleros que la República del Ecuador posee en la Amazonía, costa y oriente. A través de procesos especializados, Petroecuador busca convertir estos recursos en productos que impulsen el desarrollo y crecimiento tanto a nivel económico como a nivel social del país (EP PETROECUADOR, 2022).

La destacada Empresa de Hidrocarburos del Ecuador, EP PETROECUADOR, opera como una entidad pública dedicada a la búsqueda, extracción, carga, almacenamiento y comercialización de crudo tanto a nivel internacional como nacional. Esta empresa lleva a cabo sus actividades petroleras adhiriéndose a rigurosas normas ambientales y compromisos sociales, con el objetivo de minimizar los impactos negativos inherentes a esta industria. Gracias a sus programas de exploración, Petroecuador identifica nuevos yacimientos de petróleo en el territorio ecuatoriano, abarcando áreas como la Cuenca Amazónica y el litoral, contribuyendo así a la generación de reservas petroleras para el país y promoviendo un enfoque sostenible en su gestión. En la actualidad, Petroecuador opera en 25 bloques, distribuidos 22 en el sector amazónico y 3 en el litoral, incluyendo la plataforma de gas natural Amistad ubicada en la provincia de El Oro. Por otra parte, esta empresa petrolera se especializa en el transporte de dos tipos de crudos: el crudo Napo y Oriente. A través de una gestión interna efectiva, se garantiza la entrega eficiente de estos insumos, tanto para la venta en el mercado internacional como para las reservas y el suministro en las refinerías del país (EP Petroecuador, 2021).

2.3.1 Estructura organizacional.

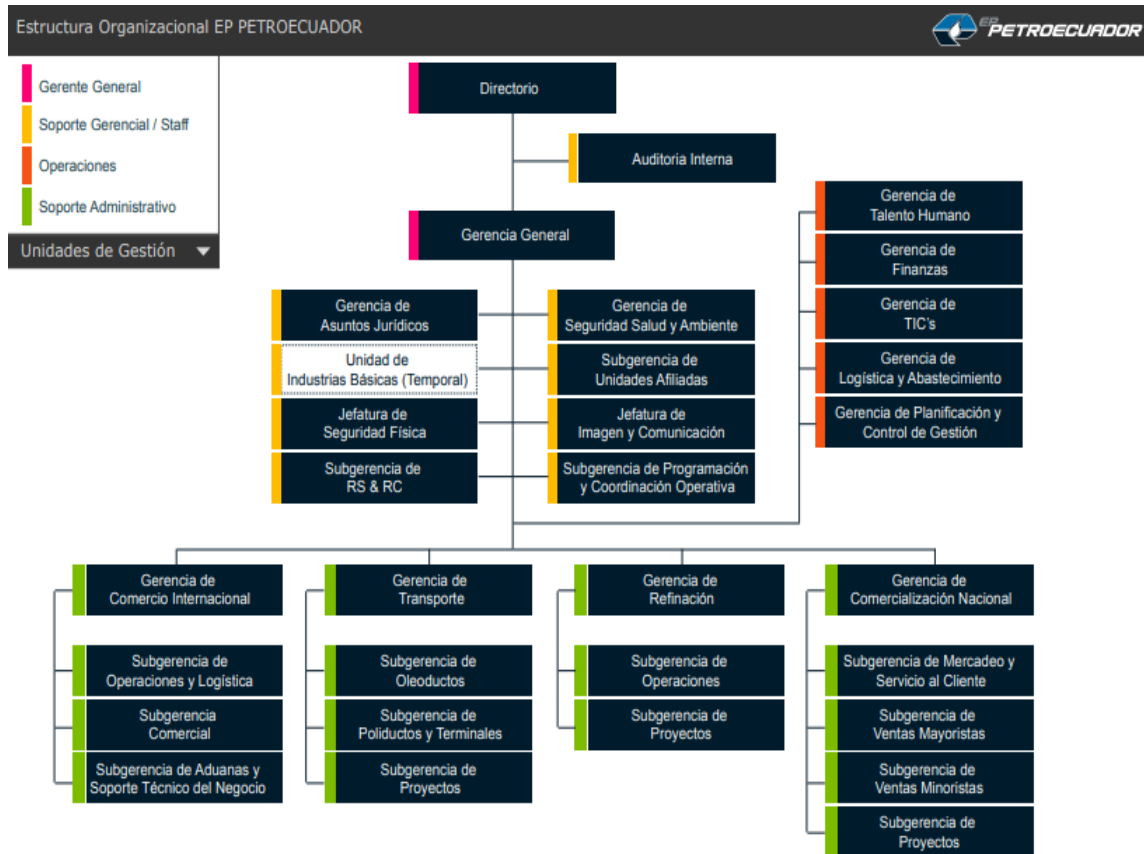


Figura 4. Estructura Organizacional
Fuente: EP PETROECUADOR. (2015)

2.3.2 Políticas de EP PETROECUADOR.

Tabla 4. Políticas de EP PETROECUADOR

POLÍTICAS DE EP PETROECUADOR	
Política Antisoborno	La Política Antisoborno de la empresa estatal EP PETROECUADOR tiene como objetivo fundamental entablar los principios esenciales que aseguren la defensa transparente, responsable y ética de todas las actividades, tanto internas como externas, de la empresa.
Política de Prevención y Control de Lavado de Activos	La Política de Prevención y Control de Lavado de Activos busca prevenir y profundizar en el control del lavado de activos, mediante la creación e implementación de políticas que aseguren la nitidez y legitimidad en todas las actividades realizadas en EP PETROECUADOR.
Política de Seguridad, Salud y Ambiente	La Política de Seguridad, Salud y Ambiente de EP PETROECUADOR busca garantizar la seguridad, bienestar, pero, sobre todo la protección del medio ambiente en todas sus operaciones y gestiones, cumpliendo de esta manera con los estándares internacionales y promoviendo prácticas sostenibles dentro del país.
	La Política de Seguridad de la Información tiene como objetivo instaurar una cultura de seguridad informática en las instalaciones, garantizando la privacidad, protección, defensa e integridad de la información

Política de Seguridad de la Información	almacenada en el sistema de la empresa. Esto minimiza el riesgo de posibles robos de información u otras amenazas.
Política del Sistema de Gestión de Calidad	La Política del Sistema de Gestión de Calidad de la empresa estatal EP PETROECUADOR tiene como enfoque primordial asegurar y maximizar los estándares de calidad en todos los procesos y actividades vinculadas a la industria petrolera. Este enfoque no solo impulsa la innovación, el desarrollo y la mejora continua, sino que también la productividad, con el propósito de establecer un sistema eficiente y adecuado que satisfaga plenamente las necesidades del cliente. Además, se compromete a cumplir con la normativa y requisitos establecidos por el estado. Con la finalidad de promover la productividad, competencia justa, creación novedosa y procesos más transparentes en todas las fases de la cadena de valor de EP PETROECUADOR, se han establecido una serie de pautas fundamentales para asegurar el progreso exitoso respecto al avance y a la estrategia de innovación digital dentro de las instalaciones de la empresa estatal. Lo que busca este enfoque es tratar de perfeccionar la gestión de la empresa y ofrecer un mayor valor tanto a sus clientes externos como a los internos.
Política de Transformación Digital	La política energética y de descarbonización empresarial tiene como meta final la notable reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y la reducción significativa de la contaminación derivada de todos los procesos internos y externos de Petroecuador. Para el comienzo de esta política es necesario crear e implementar estrategias de sostenibilidad diseñadas para optimizar la eficiencia energética en toda su cadena de valor. De este modo, se podrá mitigar considerablemente los impactos ambientales, contribuyendo al bienestar de la población ecuatoriana y al cuidado de la naturaleza al mismo tiempo.
Política Energética y de Descarbonización Empresarial	

Fuente: EP PETROECUADOR. (2022), EP PETROECUADOR. (2020), EP PETROECUADOR. (2021), EP PETROECUADOR. (2020), EP PETROECUADOR. (2022), EP PETROECUADOR. (2023), EP PETROECUADOR. (2023)

2.4 Los procesos de refinamiento del crudo

La refinación del crudo se revela como uno de los procesos más esenciales en la industria petrolera, ya que determina factores cruciales para su consumo y comercialización tales como, la calidad y la pureza. Además, este proceso desempeña un papel fundamental al separar los destilados más valiosos para transformarlos en diversos insumos. En el marco de esta operación, tanto el transporte como el almacenamiento contribuyen de manera significativa a la cadena de valor de la industria, es decir, este proceso abarca diversas etapas, desde la extracción del crudo hasta su envío desde la mina petrolera a los depósitos autorizados en las refinerías, pasando por el traslado de los insumos procesados (refinados) desde la mina hasta los puntos de distribución, hasta llegar finalmente a las instalaciones de consumo masivo. La relevancia de la refinación radica en que este proceso agrega valor al crudo. En el momento de la extracción, el petróleo no posee un alto valor debido a las impurezas que disminuyen varias de sus propiedades naturales. Sin

embargo, a través de la refinación, se logra transformar este recurso en una amplia variedad de productos, como azufre, gases licuados, ceras, aceites y combustible para automóviles, entre otros. La refinación petrolera tiene como objetivo principal aumentar el valor agregado del petróleo mediante procesos específicos, permitiendo la producción de bienes de alta calidad para el mercado. Este proceso, en definitiva, juega un papel crucial en la optimización de la utilidad y versatilidad de este recurso natural en la economía global (Tworog, 2012).

2.4.1 Proceso de refinamiento.

Desde la década de los años 50, los procesos de refinamiento del crudo han experimentado una serie de cambios significativos que han evolucionado con el transcurso del tiempo. Estas transformaciones abarcan desde expansiones en las áreas de procesos, implementación de métodos modernos de catalización, fluctuaciones en la demanda de bienes, así como también la incorporación de nuevos orígenes de crudo basados en arenas alquitranadas y pizarras bituminosas. La convergencia de todas estas modificaciones y la adición de nuevos procesos han convertido a la industria petrolera en una de las más complejas y desafiantes a nivel mundial. Este continuo proceso de adaptación y cambio refleja la necesidad constante de la industria de responder a las demandas cambiantes del mercado y a la diversificación de las fuentes de materias primas (Gary y Handwerk, 2021).

El proceso de refinamiento de productos petroleros sigue una secuencia estructurada de pasos, detallados a continuación:

1. Calentar cuidadosamente la materia prima previamente mediante métodos caloríferos, aprovechando la energía térmica recuperada de las corrientes internas del insumo.
2. Reducir al máximo la salinidad y deshidratar el petróleo a través de una separación meticulosa y un proceso reformado con electrostática líquido-líquido.
3. Encender el insumo mediante el uso de calentadores especializados hasta alcanzar la temperatura necesaria.
4. Transferir el petróleo al proceso de destilación atmosférica.
5. Implementar perímetros sellados de recirculación para establecer un reflujo líquido interno.

- Completar las extracciones de este insumo en diversas partes, incluyendo la parte superior, los laterales e inferior.

Este procedimiento estructurado garantiza la eficacia y precisión en la transformación del petróleo crudo en productos refinados, destacando la importancia de cada paso para lograr la calidad y pureza deseadas en los productos finales (AMPO POYAM VALVES, 2016).

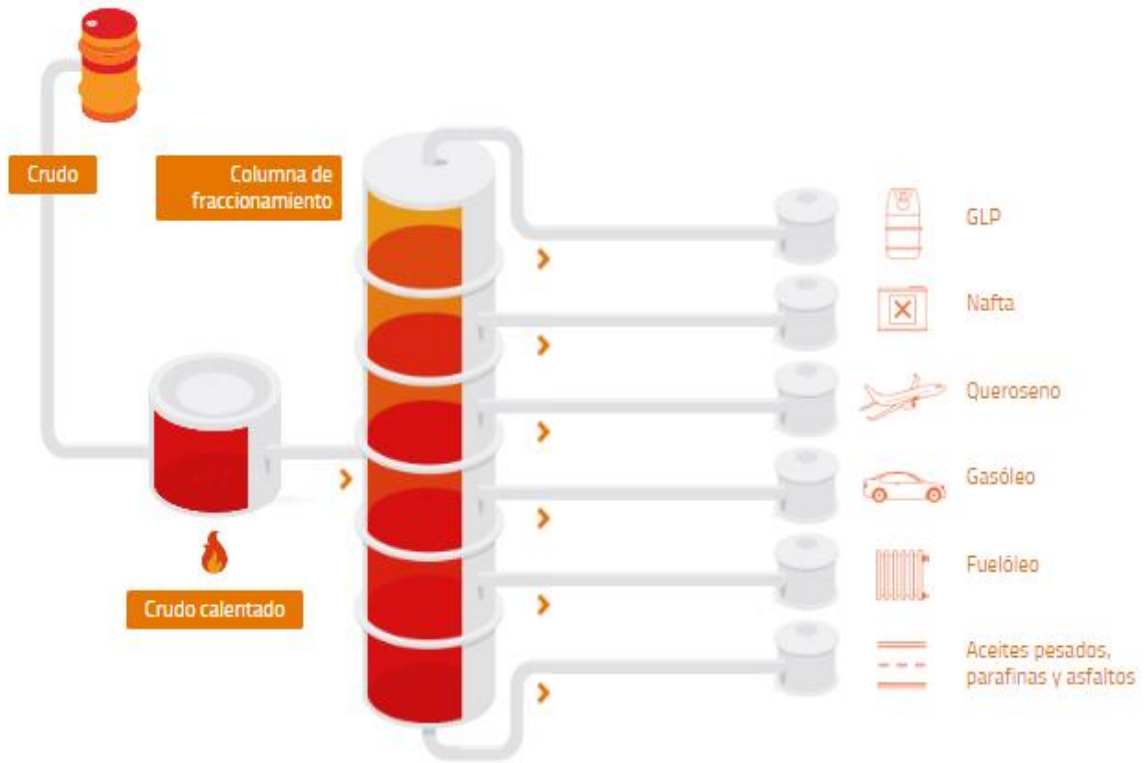


Figura 5. Proceso de refinamiento
Fuente: REPSOL. (2023)

2.4.2 Infraestructura petrolera.

Tabla 5. Infraestructura petrolera

INFRAESTRUCTURA PETROLERA		
Instalaciones	<p>Esmeraldas: Es la más extensa de las 3 refinерías y cuenta con una capacidad de 110.000 barriles diarios de crudo.</p> <p>La Libertad: Cuenta con una capacidad de 45.000 barriles diarios de crudo.</p> <p>Shushufindi: Cuenta con una capacidad de 20.000 barriles diarios de crudo.</p> <p>En Promedio, las 3 refinерías juntas generan 175.000 barriles de petróleo por día, lo que asegura el consumo interno del insumo.</p>	
Equipos	<p>Separación: “Tienen como objetivo separar mezclas de líquido y gas. El proceso es ampliamente aplicado en</p>	<p>Destilación: “La destilación del crudo separa los diferentes componentes del petróleo crudo en un número de</p> <p>Otros: Adicionalmente a los equipos de separación y destilación, dentro</p>

la industria petrolera, fundamentalmente para lograr la mayor recuperación de hidrocarburos líquidos” (Pérez Mares, 2022, párr. 1). En Ecuador estos equipos sirven para separar el insumo en 3 fases: Aceite, gas y agua. flujos de refinación de la industria intermedios (conocidos como “fracciones de crudo”), que se caracterizan por sus puntos de ebullición (una medida de su propensión a evaporarse)”. Es necesario destilarlo para generar los diversos bienes que se comercializan. de la industria petrolera se usan equipos tales como: Bombas, compresores, intercambiadores de calor, reactores, torres de destilación, tanques de almacenamiento, entre muchos otros más.

Una instalación de refinación abarca también una planta termoelectrica, áreas de almacenamiento para reservas, bombas destinadas a la distribución mediante tuberías, un espacio designado para estacionar vagones-cisterna y un área designada para cargar camiones cisterna que circulan por carretera.

Fuente: Gobierno de la República del Ecuador. (2021), Pérez Mares. (2022), Tworog. (2012)

Cada uno de los procesos llevados a cabo en las instalaciones es de vital importancia, ya que a través de estos se logra producir crudo de alta calidad destinado tanto para la exportación como para satisfacer las necesidades internas del país. Esta eficiente operación permite atender también de manera efectiva la demanda de crudo, asegurando un suministro adecuado para el mercado nacional e internacional.

2.5 Almacenamiento y transporte del crudo ecuatoriano

El petróleo ecuatoriano se almacena y luego se transporta mediante el uso de oleoductos y demás sistemas de almacenamiento en tanques. A continuación, se explica cada uno de ellos:

Tabla 6. Almacenamiento y transporte del crudo ecuatoriano

ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE DEL CRUDO ECUATORIANO	
Oleoductos	El transporte del crudo ecuatoriano se lleva a cabo a través de una red de oleoductos que conectan diversas ubicaciones del país. Entre los más destacados se encuentran al OCP (Oleoducto de Crudos Pesados) y al SOTE (Sistema de Oleoductos Trans Ecuatorianos), los cuales se encargan de transportar el crudo pesado desde las zonas de extracción en la Amazonia ecuatoriana hasta los puertos de destino en la Costa del Pacífico. En particular, el OCP implementa medidas de recirculación de aceite térmico e intercambio de calor para elevar la temperatura del petróleo previamente a su traslado. Este sistema eficiente facilita grandemente el movimiento de los recursos petroleros a lo largo de Ecuador, asegurando una logística efectiva desde las zonas de producción hasta los puntos de distribución clave.
Puertos de Exportación	En el contexto ecuatoriano, los puertos marítimos desempeñan un papel crucial como puntos estratégicos para la exportación del petróleo. Entre la variedad de puertos que incluyen Bolívar, Guayaquil, Manta, Esmeraldas,

Terminales de Almacenamiento	<p>Tungurahua, Balao, Salinas, La Libertad, San Lorenzo y Bahía de Caráquez, resaltan especialmente Esmeraldas y Balao como los de mayor relevancia e interacción en la industria petrolera. Estos puertos son los principales puntos de carga en los buques petroleros, desde donde el crudo es transportado hacia diversos destinos internacionales, consolidando su posición como puntos fundamentales en la cadena logística de exportación del petróleo ecuatoriano.</p> <p>Además de los puertos de exportación, existen ubicaciones estratégicas destinadas al almacenamiento temporal del crudo ecuatoriano antes de su embarque en los buques correspondientes. Estos terminales juegan un papel crucial para garantizar un flujo eficiente de este insumo hacia los países extranjeros. En este contexto, el terminal de Gas Licuado de Petróleo (GLP) "Oyambaro" desempeña un papel destacado al recibir, almacenar y despachar a granel el GLP en el país. Este terminal alberga la mayor parte de la producción de GLP proveniente de la refinería de Shushufindi, consolidándose como un componente esencial en la gestión logística y de distribución del petróleo ecuatoriano.</p>
-------------------------------------	--

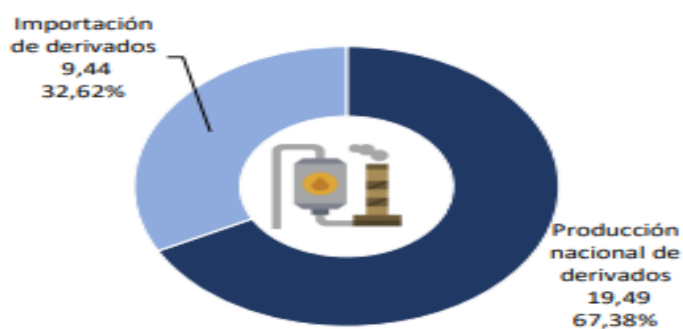
Fuente: OCP ECUADOR. (2023), Internacionalmente. (2022), EPN. (2016)

2.6 Análisis de la oferta y la demanda del petróleo

Los factores de oferta y demanda desempeñan un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de las industrias. Comprender los componentes principales es crucial para que un país pueda orientarse correctamente y ser un actor activo y competitivo en el mercado internacional. Tanto la oferta como la demanda de crudo, a nivel nacional e internacional, se ven afectadas por diversos factores, como la obtención de derivados petroleros, la calidad y capacidad de refinamiento, la demanda nacional de derivados petroleros y la importancia del crudo para la economía ecuatoriana.

Según los datos oficiales del Reporte del Sector Petrolero del Banco Central del Ecuador, la obtención de derivados petroleros en el segundo trimestre de 2022 en Ecuador fue de 19,49 millones de barriles. Esta cifra refleja una disminución general del 0,1% en balance con el trimestre pasado. Es relevante señalar que las importaciones de petróleo, como Diesel Oil, Avgas, GLP y Jet Fuel, obtuvieron un máximo de 9,44 millones de barriles, representando una disminución del 17,5%. Durante los meses de abril a junio de 2023, el total de la oferta, que incluye la producción estatal y las importaciones de derivados petroleros, fue de 28,93 millones de barriles, experimentando una disminución del 6,5% a comparación del trimestre anterior (Banco Central del Ecuador, 2023).

Figura 17. Oferta de Derivados (Abril-Junio 2023)
Millones de barriles



Fuente: EP PETROECUADOR

Figura 18. Oferta de Derivados
Millones de barriles

■ Producción nacional de derivados ■ Importación de derivados ■ Oferta de derivados

Figura 6. Oferta de derivados (Abril-Junio 2023)

Fuente: Banco Central del Ecuador. (2023)

PERIODO	NAFTA ALTO OCTANO			DIÉSEL			GAS LICUADO DE PETROLEO		
	VOLUMEN Millones Bls.	PRECIO USD/BI	VALOR Millones USD	VOLUMEN Millones Bls.	PRECIO USD/BI	VALOR Millones USD	VOLUMEN Millones Bls.	PRECIO USD/BI	VALOR Millones USD
I Trimestre 2021	4,48	76,78	343,89	5,68	71,62	406,63	3,00	45,31	135,87
II Trimestre 2021	4,47	85,10	380,25	3,76	82,04	308,75	3,40	46,73	159,00
III Trimestre 2021	4,48	91,38	409,78	6,62	85,46	565,45	3,19	58,80	187,71
IV Trimestre 2021	4,49	100,17	449,81	7,75	99,23	768,58	3,23	68,26	220,38
TOTAL 2021	17,92	88,37	1.583,73	23,80	86,10	2.049,41	12,82	54,83	702,95
I Trimestre 2022	4,50	118,82	534,14	6,21	125,03	776,90	3,18	65,91	209,31
II Trimestre 2022	4,51	159,11	717,24	7,19	172,41	1.240,28	3,45	65,40	225,85
III Trimestre 2022	4,51	141,72	639,73	6,60	161,29	1.063,83	3,74	57,07	213,38
IV Trimestre 2022	5,20	116,16	603,60	8,26	151,56	1.252,32	3,40	47,08	159,92
TOTAL 2022	18,71	133,31	2.494,70	28,27	153,30	4.333,33	13,76	58,73	808,46
I Trimestre 2023	4,54	115,88	526,00	8,24	126,46	1.041,69	3,19	48,97	156,18
II Trimestre 2023	5,11	111,17	568,33	5,95	106,47	633,75	3,48	42,99	149,43
TOTAL 2023	9,65	113,39	1.094,33	14,19	118,08	1.675,43	6,67	45,85	305,61

Figura 7. Derivados Importados

Fuente: Banco Central del Ecuador. (2023)

En contraste con lo anterior, la demanda de crudo se ve fuertemente influenciada por el desarrollo económico, el crecimiento industrial y la industria del transporte. Según informes del Banco Central del Ecuador del segundo trimestre de 2023, esta demanda consiguió 24,98 millones de barriles, lo que representó una disminución del 2,9% a diferencia del trimestre anterior. Vale la pena destacar que, entre los derivados con más demanda del país, es el Diesel el que encabeza la lista con 9,00 millones de barriles, siendo fundamental para el transporte público y de carga. Le sigue la gasolina con 7,47

millones de barriles, y finalmente, el Gas Licuado de Petróleo (GLP) con 3,88 millones de barriles (Banco Central del Ecuador, 2023).

TRIMESTRE - AÑO	GASOLINA	DIÉSEL	GLP	OTROS *	TOTAL
I Trimestre 2021	6,77	7,64	3,49	2,88	20,78
II Trimestre 2021	6,66	7,90	3,70	3,60	21,87
III Trimestre 2021	7,45	8,68	3,82	4,06	24,00
IV Trimestre 2021	7,57	8,84	3,85	3,82	24,08
TOTAL 2021	28,45	33,06	14,87	14,35	90,73
I Trimestre 2022	6,88	8,28	3,61	3,91	22,68
II Trimestre 2022	7,16	8,37	3,71	3,93	23,17
III Trimestre 2022	7,72	9,50	4,09	4,95	26,26
IV Trimestre 2022	7,79	9,75	3,99	5,39	26,91
TOTAL 2022	29,55	35,91	15,39	18,17	99,02
I Trimestre 2023	7,33	9,57	3,65	5,19	25,74
II Trimestre 2023	7,47	9,00	3,88	4,63	24,98
TOTAL 2023	14,81	18,57	7,53	9,82	50,72

Figura 8. Demanda de derivados

Fuente: Banco Central del Ecuador. (2023)

Sin embargo, se destaca que tanto las políticas sociales como económicas de Ecuador están orientadas a la sociedad, es decir, considerando que esta industria es una parte fundamental del sustento económico del país, lo que se busca es mejorar las normativas para aplicar estos procesos petroleros de manera adecuada en el territorio ecuatoriano. Esto implica que se investiguen constantemente maneras de mejorar estas políticas para respaldar esta actividad crucial. A pesar de ello, los procesos petroleros han provocado la pérdida irrecuperable de recursos naturales, lo que ha llevado a los defensores del medio ambiente a instar al estado a preservar estas áreas y mitigar de alguna manera los efectos adversos de estas actividades en el territorio (FLACSO, 2012).

2.7 Calidad del crudo ecuatoriano

La calidad del crudo es un factor crítico en la industria petrolera, ya que influye en aspectos clave como el precio y la posición en el mercado global. La medición de esta calidad se realiza a través de pruebas especializadas como el "Essay", que indica el nivel de calidad del crudo en comparación con los estándares. El precio del crudo está estrechamente ligado a su calidad, y si no cumple con estándares como el West Texas Intermediate (WTI), puede afectar negativamente la valoración y posición del país en el mercado global, limitando su atractivo para compradores internacionales frente a competidores con crudos de mejor calidad.

La industria petrolera ecuatoriana ofrece dos tipos de crudos: el crudo Napo y el crudo Oriente. El crudo Napo, considerado más pesado y de "menor calidad", presenta 15/17 en la escala API y un 2,20% de contenido de azufre. Por otro lado, el crudo Oriente es más exuberante y de mejor calidad, con 22/24 en API y un 1,51% de azufre. Debido a estas diferencias, se utilizan dos oleoductos para su transporte: el SOTE (Sistema de Oleoducto Transecuatoriano) lleva el crudo Napo a Esmeraldas, mientras que el OCP (Oleoducto de Crudos Pesados) transporta el crudo Oriente hasta el terminal de Balao (Argus, 2022).

Dicho lo anterior, según la cláusula 1.6 del CIRCULAR FAX No. 00469-COM-CPC-2023 del 08 de septiembre de 2023 de Petroecuador, en lo que respecta al crudo Napo, se establecen los siguientes rangos de calidad que este insumo debe mantener (EP PETROECUADOR, 2023).

1.6. Quality: Napo Crude Oil to be delivered will have the following quality range:

QUALITY	RANGE	
	MIN.	MAX.
API	15.7	17.7
SULFUR	2.20	2.40

Figura 9. Calidad del crudo Napo

Fuente: Portal de Comercio Internacional de Petroecuador. (2023)

Mientras que, en conformidad con la cláusula 1.6 del CIRCULAR FAX No. 00468-COM-CPC-2023, emitido por Petroecuador el 8 de septiembre de 2023, en lo concerniente al crudo Oriente, se especifican los siguientes rangos de calidad que este insumo debe mantener (EP PETROECUADOR, 2023).

1.6. Quality: Oriente Crude Oil to be delivered will have the following quality range:

QUALITY	RANGE	
	MIN.	MAX.
API	22.1	24.1
SULFUR	1.51	1.71

Figura 10. Calidad del crudo Oriente

Fuente: Portal de Comercio Internacional de Petroecuador. (2023)

2.8 Procesos y estrategias de comercialización que manejan dentro de Petroecuador

En virtud del Decreto Ejecutivo No. 1351-A, anunciado dentro del Registro Oficial No. 860 con fecha del 2 de enero de 2013, la empresa estatal EP PETROECUADOR tomó la responsabilidad de todas las actividades relacionadas con la industria petrolera, abarcando

el traslado, almacenamiento, refinamiento y comercialización a nivel nacional e internacional de este recurso y sus derivados. Simultáneamente, las tareas de investigación y extracción fueron encomendadas a la empresa PETROAMAZONAS EP. No obstante, mediante el Decreto Ejecutivo 723, registrado en el Suplemento No. 483 del 8 de mayo de 2019, se dispuso la fusión de ambas empresas, dando origen a una entidad unificada que llevaría a cabo todas las operaciones petroleras. Por ello, a partir del 1 de enero de 2021, Petroecuador se consolidó como la entidad oficial encargada de todas las actividades petroleras en el país (EP PETROECUADOR, 2022).

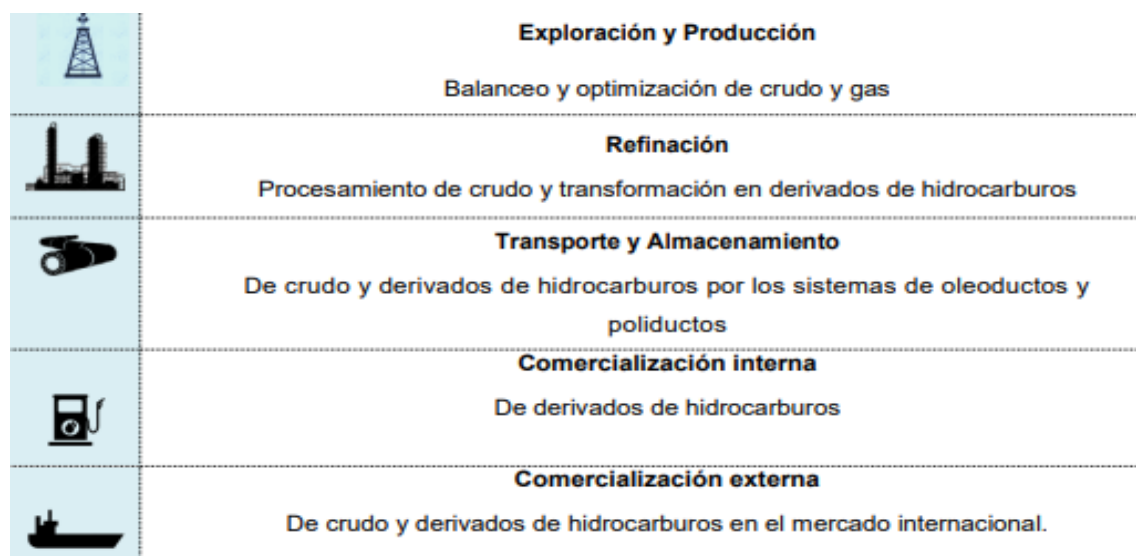


Figura 11. Procesos abordados en Petroecuador
Fuente: EP PETROECUADOR. (2022)

En Petroecuador, el enfoque principal de las exportaciones se basa en los "commodities", es decir, en productos básicos que se usan como materias primas para la fabricación de otros productos derivados. Estos bienes, aunque tienen un valor significativo en el mercado, generalmente no pasan por procesos extensivos de transformación y obtención de beneficios adicionales (Universidad de La Sabana, 2018). Adoptando esta modalidad, Petroecuador tiene la flexibilidad de vender su petróleo a cualquier interesado, ya sea exportador, importador u otro actor en el ámbito petrolero, siempre que se obtenga un beneficio financiero.

Un ejemplo claro de esta modalidad es observado en países cercanos como Brasil, Argentina, Colombia y México, los cuales adquieren el crudo ecuatoriano para posteriormente mejorar su calidad mediante procesos más avanzados. Estas naciones, luego, comercializan el petróleo mejorado como propio a otras empresas interesadas. Esta

realidad se debe a que Petroecuador carece de la infraestructura necesaria para llevar a cabo todos los procesos requeridos, especialmente aquellos destinados a mejorar la calidad del petróleo para su exportación directa. Como parte de la estrategia de comercialización, se contempla no solo la exportación directa del petróleo al extranjero, sino también la implementación de tecnología para mejorar las maquinarias y ampliar los conocimientos de los trabajadores. Este enfoque busca crear productos derivados del petróleo dentro del país, evitando comprar a la competencia y a los intermediarios que podrían restar valor real al producto en el mercado.

La implementación exitosa de esta estrategia requiere una política pública sólida por parte del estado ecuatoriano, abriéndose al comercio internacional para generar nuevas oportunidades de mercado. Esto, a su vez, podría atraer más inversión extranjera directa, facilitando la transferencia de tecnología y conocimiento, y generando mejoras notables en la calidad de vida a través del aumento del empleo y del capital en el país.

En términos generales, la implementación exitosa de las estrategias de comercialización de EP PETROECUADOR demanda la adopción de tecnologías avanzadas. Esto no solo se traduce en la capacidad para satisfacer la demanda interna de petróleo en Ecuador, sino también en el desarrollo de estrategias eficaces para la exportación directa de crudo a clientes finales, ya sean países o empresas, tanto del ámbito público como privado, que manifiesten interés en este valioso recurso.

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIAS
1. Mantener la sostenibilidad financiera	1.1 Evaluar ingresos por comercialización de crudo y derivados.
	1.2 Asegurar el uso racional y eficiente de los recursos asignados en los diferentes niveles de la empresa.
	1.3 Optimizar los costos asociados en la exploración, producción, refinación, transporte, y comercialización.
2. Incrementar el nivel de reservas de hidrocarburos	2.1 Reactivar la actividad exploratoria (estudios).
	2.2 Analizar la factibilidad de implementar Recuperación Mejorada en los campos existentes.
3. Incrementar la producción de petróleo y de gas natural	3.1 Ejecutar Cambios de zonas y ejecuciones duales por años
	3.2 Optimizar los esquemas de producción de los campos
4. Mantener abastecido el mercado nacional de derivados de hidrocarburos.	4.1 Gestionar oportunamente el abastecimiento de derivados de hidrocarburos.
	4.2 Asegurar la disponibilidad y confiabilidad operativa.
	4.3 Asegurar los niveles de inventarios de derivados.
5. Incrementar las actividades de comercio internacional	5.1 Potenciar y diversificar actividades comerciales internacionales con empresas hidrocarburíferas.

6. Incrementar la eficiencia empresarial	6.1 Optimizar y monitorear los sistemas de producción, refinación, transporte y almacenamiento.
	6.2 Incrementar el nivel de transparencia en el manejo de la empresa.
	6.3 Implementar y fortalecer el modelo de Gestión Social a través del Programa de Relaciones Comunitarias para coadyuvar con el normal desarrollo y operatividad continua de las actividades de la Empresa.
	6.4 Optimización de la gestión energética.
	6.5 Gestión de producción más limpia.
7. Mantener la salud, seguridad, la responsabilidad social y ambiental de los empleados, contratista, comunidades y ecosistemas en las áreas de operación e influencia	7.1 Reforzar la aplicación de las normas de seguridad industrial y salud ocupacional en las operaciones.
	7.2 Minimizar el impacto ambiental de las actividades hidrocarburíferas.
	7.3 Aplicar programas de restauración de áreas afectadas por fuentes de contaminación a fin de mejorar las condiciones ambientales de la zona de influencia de la EP PETROECUADOR.
	7.4 Mejorar los Sistemas de Gestión de Seguridad, Salud y Ambiente en las operaciones de la empresa conforme los estándares ISO 14001:2015 e ISO 45001: 2018.
8. Incrementar el desarrollo del talento humano	8.1 Promover el desarrollo permanente del talento humano.
	8.2 Fortalecer el modelo de gestión del talento humano.

Figura 12. Estrategias alineadas a los objetivos

Fuente: EP PETROECUADOR. (2022)

2.9 Impacto ambiental del crudo en el país

La industria petrolera, conocida por su alcance global, es considerada una de las más perjudiciales debido a sus impactos ambientales tanto internos como externos, generando contaminación indiscriminada que afecta la diversidad de la flora y fauna en Ecuador. Este deterioro del entorno natural repercute negativamente en la calidad de vida de los ecuatorianos, anticipando una disminución de áreas verdes en el país. Todos los procesos y actividades relacionados con la industria petrolera provocan consecuencias adversas en los elementos esenciales del medio ambiente: tierra, aire y agua. En términos de aire, la destrucción y excavación de la superficie resultan en la emisión significativa de polvo y gases. En cuanto al factor tierra, se observa erosión debido a la producción masiva de basura, prácticas de extracción despiadadas y la aplicación desmedida de productos químicos, independientemente de su naturaleza perjudicial. Además, tanto el agua subterránea como la superficial enfrentan fuertes niveles de contaminación debido a los diversos desechos generados por las operaciones en pozos y el traslado de petróleo, entre otros procesos. Asimismo, se ha documentado que la industria petrolera contribuye a la contaminación acústica mediante el constante uso de maquinaria y unidades petroleras.

Los impactos de las operaciones petroleras en Ecuador son evidentes en factores ambientales cruciales, como la flora y la vegetación. Dada la necesidad de extensas unidades y maquinaria petrolera, se requiere nivelar y eliminar la vegetación existente en

el terreno. Estas actividades impiden una regeneración rápida del suelo, resultando en una pérdida significativa de la cobertura natural. La fauna sufre considerablemente, ya que su hábitat se ve invadido no solo por los equipos petroleros, sino también por la presencia humana. Esto provoca una migración masiva de las especies locales hacia áreas cada vez más distantes de su origen, motivada por la generación de ruido y la acumulación de basura asociados a la extracción del crudo. Estos cambios impactan negativamente en la biodiversidad y en el equilibrio natural de la región. La necesidad urgente de abordar estas consecuencias ambientales es evidente para garantizar la conservación y sostenibilidad de los ecosistemas afectados.

Es importante destacar que los impactos negativos de estas actividades no se limitan al medio ambiente; también afectan de manera significativa la esfera social. La transformación del entorno social de los ciudadanos conlleva, en muchos casos, a problemas de salud y a una disminución en la calidad de vida. Esto se debe a la eliminación considerable de recursos naturales del país debido exclusivamente a la extracción del insumo. La necesidad de equilibrar el progreso económico con el bienestar social y la sostenibilidad es imperativa para mitigar estos efectos adversos.

No obstante, a pesar de todos los aspectos negativos asociados a esta actividad, existen aspectos positivos para la economía ecuatoriana. En el ámbito socioeconómico, se evidencian beneficios como la generación de empleo y un mayor crecimiento económico del país, entre otros. En lo concerniente al medio ambiente, Petroecuador busca aplicar políticas de cuidado ambiental, contribuyendo significativamente a mitigar los impactos negativos de sus actividades en el entorno. Este equilibrio entre aspectos positivos y negativos subraya la importancia de adoptar enfoques sostenibles en la gestión de la industria petrolera (Banco Central del Ecuador, 2023).

2.10 Proceso de venta del crudo ecuatoriano

Es crucial comprender en detalle cada uno de los pasos del proceso de venta del petróleo en Ecuador, ya que estos son fundamentales para llevar a cabo la comercialización del insumo de manera práctica y eficiente. Estos procesos están grandemente influenciados tanto por los acuerdos vigentes como por las estrategias de marketing e internacionalización de EP PETROECUADOR. A continuación, se detalla el proceso de venta del petróleo ecuatoriano:

1. **Extracción y producción petrolera:** Este proceso comienza con la extracción del crudo en varios puntos del país, principalmente en la región amazónica. La extracción se lleva a cabo perforando pozos de petróleo, ya sean verticales u horizontales, utilizando maquinaria de alta tecnología para iniciar esta operación.
2. **Transporte del petróleo:** El crudo se transporta a través de una red de oleoductos en Ecuador que conectan los pozos petroleros con los puertos de exportación en la costa del Pacífico. El oleoducto SOTE tiene una longitud de 503 km y conecta los pozos petroleros con el puerto de Balao en la costa del Pacífico. Por otro lado, el oleoducto OCP, que se extiende por 485 km, se encarga de transportar el crudo pesado desde la región amazónica hasta el puerto de Esmeraldas en la costa del Pacífico.
3. **Almacenamiento del crudo:** El crudo se almacena en los distintos tanques de almacenamiento ubicados en los puertos de exportación, de la costa del Pacífico. Estos tanques pueden estar contruidos con diversos materiales, tales como concreto, acero, fibra de vidrio, entre muchos otros más, no obstante, esto dependiendo de la cantidad de crudo que deben contener cada uno de ellos.
4. **Contratos de venta:** La empresa estatal petrolera puede tener acuerdos de venta anticipada con algunos de sus principales clientes extranjeros, como en el caso específico de China. Estos acuerdos implican la entrega de una cantidad específica del insumo a cambio de financiamiento económico para el crecimiento y desarrollo de los distintos proyectos internos.
5. **Ventas directas:** EP PETROECUADOR tiene la capacidad de realizar ventas directas de crudo a diversos compradores extranjeros en el mercado mundial. Estas ventas son un componente fundamental en el proceso de comercialización de la empresa, ya que permiten vender el insumo sin necesidad de establecer acuerdos a largo plazo con los compradores.
6. **Ventas SPOT:** En este punto, la empresa petrolera puede llevar a cabo ventas de crudo a corto plazo sin requerir ningún acuerdo a largo plazo con la otra parte. Esto facilita la comercialización del crudo significativamente dentro del mercado global, ya que se lo hace a través de subastas SPOT o abiertas, en las que los compradores extranjeros presentan ofertas por el insumo.
7. **Ventas en licitación abierta:** La empresa estatal de hidrocarburos del Ecuador tiene la capacidad de llevar a cabo ventas mediante licitaciones abiertas, las cuales son procesos de licitación pública. A través de esta modalidad, se anuncia la

comercialización de una cantidad específica de crudo, y los compradores interesados pueden adquirir el insumo presentando ofertas. Este enfoque asegura un proceso de venta más transparente y confiable para los compradores.

8. **Negociación de precios:** En cada proceso de venta, EP PETROECUADOR lleva a cabo negociaciones de precios con los compradores correspondientes, lo que le permite obtener el mejor valor para el crudo. Además, factores como la calidad del petróleo, la oferta y la demanda del mercado, influirán positiva o negativamente en el precio final.
9. **Entrega del crudo:** Una vez acordado el precio, el crudo se entrega al comprador en uno de los puertos de exportación, que pueden ser Balao, Esmeraldas o Guayaquil. El comprador retira el insumo en uno de estos puertos y procede a cargarlo en buques tanque para su transporte al destino final (EP PETROECUADOR, 2016).



Figura 13. Estructura de la cadena de suministro
Fuente: Trafigura. (2023)

2.11 Matriz PESTEL



Figura 14. Análisis PESTEL - EP PETROECUADOR

Fuente: Rodríguez Flores. (2020)

La Figura 14 presenta un análisis PESTEL integral de EP PETROECUADOR, destacando factores críticos que moldean su entorno operativo. Las políticas estatales, con su poder decisivo en la explotación y exportación petrolera, ejercen una influencia significativa, impactando los ingresos y el sector en su conjunto. La variabilidad del precio del petróleo, susceptible a las constantes fluctuaciones de la industria, afecta la rentabilidad y la competitividad global de los productos ecuatorianos a largo plazo. La conciencia ambiental, liderada por comunidades indígenas, desempeña un papel crucial en asuntos ambientales y humanos. La innovación emerge como un factor esencial para el crecimiento, mientras que las normativas nacionales e internacionales inciden en las operaciones, la reputación y la estrategia de EP PETROECUADOR. Este análisis PESTEL subraya la complejidad del entorno, orientando a la empresa hacia decisiones estratégicas más informadas para seguir manteniéndose activa dentro de la industria.

2.12 Matriz FODA



Figura 15. Matriz FODA - EP PETROECUADOR

Fuente: Rodríguez Flores. (2020)

Como se destaca en la figura 15, EP PETROECUADOR se beneficia de diversas fortalezas en su entorno, como la abundancia de recursos naturales, una infraestructura de transporte robusta y el respaldo sólido del estado ecuatoriano, proporcionándole una base sólida en la industria. La experiencia y el personal altamente capacitado refuerzan la posición de la empresa. Sin embargo, se enfrenta a desafíos, como la dependencia del estado en el sector petrolero, la burocracia interna que obstaculiza la eficiencia, la infraestructura antigua y la posibilidad de impactos sociales o ambientales negativos. A pesar de estos desafíos, se presentan oportunidades significativas, como la diversificación de mercados, la adopción de prácticas más sostenibles y la formación de alianzas estratégicas. En cuanto a las amenazas, las variaciones en los precios, la intensa competencia global y las regulaciones ambientales rigurosas requieren una gestión cuidadosa para mantener la posición de EP PETROECUADOR en el mercado petrolero.

Este análisis FODA evidencia un equilibrio positivo entre las fortalezas y las oportunidades de EP PETROECUADOR. Sin embargo, también subraya la urgencia de abordar de manera efectiva las debilidades y amenazas identificadas. Este enfoque estratégico es crucial para consolidar y fortalecer la posición de la empresa en el competitivo mercado petrolero.

CAPÍTULO III: PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS PARA COLOCAR EL CRUDO ECUATORIANO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

En la última etapa de esta investigación, se explorará las propuestas de posibles estrategias para introducir el crudo ecuatoriano en el mercado internacional. Toda la información se obtendrá de fuentes confiables, incluidas fuentes de primera mano proporcionadas por los trabajadores de EP Petroecuador. Dicho esto, hay que tener en cuenta que, Ecuador es un destacado productor de crudo en América Latina y en todo el mundo, lo que hace que la comercialización de este recurso en el mercado internacional sea fundamental para la economía del país. En este contexto, se han presentado diversas estrategias destinadas a mejorar la colocación del crudo ecuatoriano en el mercado internacional, abarcando áreas como promoción, comercialización y posicionamiento para después del análisis minucioso de estas, encontrar los mejores mercados extranjeros a donde exportar este insumo.

3.1 Estrategias de promoción

En este capítulo de la investigación sobre el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional, se presentan propuestas y estrategias para mejorar la presencia del crudo ecuatoriano dentro del mercado global. Una de las estrategias clave para lograr este objetivo es sin duda la promoción del crudo en los diversos mercados internacionales. Para ello, es necesario desarrollar e implementar estrategias de promoción efectivas que permitan destacar las características únicas del crudo ecuatoriano y de esta forma, atraer a los potenciales compradores internacionales. En este sentido, es importante considerar diversos factores tales como, las tendencias del mercado global, las preferencias de los compradores extranjeros, las estrategias de la competencia, pero también hay que centrarse en la parte cultural del comprador ya que se tiene que adaptar estas estrategias entorno a ese país y sus costumbres. Por ello, se presentarán algunas estrategias de promoción prácticas para el crudo ecuatoriano, basadas en la investigación y en el análisis de las tendencias del mercado.

3.1.1 Nuevas alianzas estratégicas con otras naciones petroleras.

Esta estrategia se integra en las iniciativas de promoción para posicionar el crudo ecuatoriano, ya que, al establecer nuevas alianzas y acuerdos con otras naciones petroleras, Ecuador puede elevar significativamente su presencia en el mercado

internacional y fortalecer la reputación de la empresa estatal a escala global. Estas alianzas estratégicas no solo impulsarán la promoción del insumo, sino que también abrirán nuevas oportunidades comerciales y facilitarán la transferencia de conocimientos y tecnología. Este enfoque contribuirá al crecimiento y desarrollo sostenible del país en la industria, mejorando su competitividad en el ámbito mundial.

Dicho esto, dentro de las estrategias de promoción para posicionar el crudo ecuatoriano en el mercado internacional, se destaca una estrategia clave para mejorar la presencia del petróleo de Ecuador en el mercado. Esta estrategia implica la formación de nuevas alianzas estratégicas con otras naciones productoras de petróleo. Esta medida puede ayudar a Ecuador a diversificar sus mercados de exportación y a establecer relaciones comerciales más sólidas con otros países productores de la misma industria. Además, esta estrategia proporcionará acceso a nuevas tecnologías y conocimientos extranjeros que pueden mejorar la eficiencia, la productividad y la calidad de la producción de petróleo en el país. A continuación, se presentará algunas posibles alianzas estratégicas con otras naciones petroleras, basadas en las oportunidades encontradas en los diversos mercados internacionales de la industria petrolera.

- **Perú:** La alianza estratégica con Perú se traduce en la simplificación de procesos logísticos para potenciar eficientemente el aprovechamiento de los recursos energéticos. La frontera común entre ambos países facilita significativamente esta colaboración, promoviendo una ejecución más fluida y efectiva de las operaciones en el sector petrolero. Esta iniciativa busca optimizar la gestión de recursos y mejorar el desarrollo conjunto en el ámbito energético. Por lo que, la forja de alianzas estratégicas con el país vecino, Perú, se presenta como una iniciativa altamente beneficiosa tanto para EP Petroecuador como para la economía ecuatoriana en su conjunto. Este enfoque se respalda por diversas razones de gran relevancia.

En primer lugar, la proximidad geográfica entre Ecuador y Perú, al compartir una frontera común, simplificaría significativamente el proceso de transporte y logística del crudo entre ambas naciones. Esta cercanía permitiría la reducción sustancial de costos operativos y recursos, optimizándolos e implementando eficiencia dentro de las operaciones de exportación e importación de petróleo.

Además, la industria petrolera peruana destaca como una de las más importantes en la región, lo que otorga a esta alianza una posición estratégica en el panorama petrolero. La diversificación de mercados es otro beneficio sustancial, ya que EP Petroecuador busca ampliar sus horizontes de exportación, disminuyendo así su dependencia de mercados particulares y mitigando riesgos inherentes a este sector.

El intercambio de nuevas tecnologías y conocimientos se presenta como un elemento crucial para el desarrollo de la industria ecuatoriana. La implementación de este conocimiento adicional proveniente de la colaboración con Perú tiene el potencial de mejorar diversos aspectos de la industria, contribuyendo a su modernización y eficiencia.

Finalmente, esta iniciativa promueve el fortalecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países. Este aspecto no solo impacta positivamente en el ámbito social, fomentando una relación amistosa y de cooperación, sino que también tiene repercusiones económicas significativas. La creación de relaciones comerciales sólidas en la industria petrolera entre Ecuador y Perú se vislumbra como una perspectiva a largo plazo, beneficiando a ambas naciones de manera integral.

- **Chile:** La consideración de Chile como una alternativa estratégica para la formación de una alianza con Ecuador se respalda en diversos factores que ofrecen notables beneficios para ambas naciones, aún más para Ecuador.

En primer lugar, la ubicación geográfica de Chile, al igual que Perú, se plantea como una ventaja clave. La posición destacada de Chile en la región, especialmente en el ámbito petrolero, convierte esta alianza en una propuesta beneficiosa para Ecuador. Además, la accesibilidad a puertos importantes en el Pacífico por parte de Chile proporciona una alternativa logística atractiva para la exportación del crudo ecuatoriano, ampliando las rutas de salida y mejorando la eficiencia del transporte.

La colaboración estratégica también podría traducirse en proyectos conjuntos de exploración en el Pacífico sudamericano, aprovechando los recursos combinados de ambos países para obtener beneficios mutuos. El mejoramiento de infraestructuras, como la optimización de oleoductos y la instalación de nuevos equipos, se muestra como otro beneficio tangible. Esta colaboración facilitaría un transporte más eficiente del insumo, contribuyendo al avance general de la industria petrolera en Ecuador.

El acceso a nuevos mercados es un componente crucial de esta alianza, ya que la ubicación estratégica de Chile sirve como puente hacia Asia. Dada la creciente presencia de Chile en el mercado asiático, Ecuador podría aprovechar esta conexión para entrar en este mercado en expansión, satisfaciendo la demanda en regiones aún no exploradas. La estabilidad económica de Chile y su prominencia en el mercado internacional convierten la búsqueda de una alianza de cooperación mutua en una estrategia altamente beneficiosa para Ecuador, contribuyendo significativamente al posicionamiento de la industria petrolera.

3.1.2 Identificación de oportunidades en mercados mundiales: Estados Unidos.

Durante el análisis de oportunidades en mercados globales, se identificaron dos mercados potenciales clave: Estados Unidos y China. Sin embargo, la consideración detallada llevó a descartar la segunda opción (China) debido a desafíos logísticos significativos. Dada la distancia geográfica, el transporte de crudo a China se vuelve inherentemente complicado y costoso, lo que afectaría la rentabilidad a largo plazo para Ecuador. En consecuencia, se optó por priorizar el mercado estadounidense para una estrategia de posicionamiento más efectiva.

Con la finalidad de asegurar un posicionamiento óptimo del crudo ecuatoriano en los mercados internacionales, se ha realizado un minucioso análisis de las potenciales opciones hacia dónde dirigir el petróleo ecuatoriano. Entre las múltiples alternativas, destaca como la más viable y funcional para Ecuador el mercado estadounidense. A pesar de ser ya un destacado comprador, la estrategia busca situar a Estados Unidos como el principal receptor, considerando la intensa competencia con Canadá, México y Venezuela. La exploración de nuevas oportunidades energéticas en este mercado promete enormes beneficios para el país. Algunas razones fundamentales que respaldan esta dirección estratégica son:

- **Importancia del mercado estadounidense:** Estados Unidos se ubica como el mayor consumidor mundial de petróleo, ya que su tamaño y liderazgo en el sector energético figuran una oportunidad única para Ecuador. La penetración paulatina en este mercado permitiría a Petroecuador diversificar sus canales de colocación de crudos. Asimismo, facilitaría el acceso a una amplia cartera de clientes entre refinadoras e importantes traders del país. Esto brindaría mayores grados de estabilidad y previsibilidad a las exportaciones petroleras ecuatorianas.

Promovería un crecimiento sostenido en el mediano y largo plazo, aprovechando la consolidada infraestructura de almacenamiento y refinación estadounidense.

- **Estabilidad socioeconómica:** El sólido marco institucional y baja percepción de riesgo que caracteriza a la economía estadounidense representa una ventaja para Ecuador. Permitiría establecer alianzas comerciales robustas en el largo plazo, disminuyendo la volatilidad típica de otros mercados. Asimismo, la cercanía geográfica entre ambos países facilita el transporte marítimo del crudo ecuatoriano. Esto se traduce en menores costos logísticos y tiempos de traslado más reducidos para abastecer la demanda energética en importantes refinerías estadounidenses, especialmente las del Golfo de México. La estabilidad del destino final de las exportaciones le otorgaría mayor previsibilidad a las operaciones de Petroecuador. A su vez, ello contribuiría a la estabilización macroeconómica del Ecuador, al asegurar un mercado prominente para sus crudos de forma sostenida en el tiempo.
- **Acceso a nuevas tecnologías y conocimientos:** La industria petrolera estadounidense se caracteriza por altos estándares de especialización y continua innovación tecnológica. La inserción de Ecuador en este mercado representa una palanca adicional para elevar la calidad de sus operaciones. Más allá de las transacciones comerciales, permite a Petroecuador establecer alianzas con firmas líderes que brinden acceso a sus centros de investigación. De esta forma, se podrían absorber adelantos aplicados a procesos extractivos, producción, refinación, petroquímica y sustentabilidad ambiental. El intercambio de conocimientos experto redundaría en mayor productividad, competitividad y menores impactos. Asimismo, la capacitación del talento humano ecuatoriano en los más altos estándares mundiales posicionaría ventajosamente al país. En definitiva, la inserción en la sofisticada industria energética estadounidense representa una palanca para que Ecuador mejore continuamente sus procesos operativos, gestión del cambio tecnológico y competitividad de largo plazo.
- **Estabilidad político-legal:** El entorno político y jurídico estable que caracteriza a Estados Unidos representa una garantía para las operaciones de comercio exterior. Su sólida institucionalidad brinda seguridad y minimiza riesgos en aspectos como contratación, resolución de controversias y cumplimiento contractual a largo plazo. Sumado a ello, los tratados de libre comercio vigentes entre Ecuador y EE. UU., facilitan el ingreso del petróleo ecuatoriano eliminando

aranceles y trámites aduaneros. Esto agiliza los procesos de importación al país, otorgando una ventaja comparativa frente a países competidores sin acuerdos. Por otra parte, fomenta un comercio bilateral recurrente sobre bases duraderas.

- **Oportunidad de desarrollo en la industria:** El sólido dinamismo de la demanda energética en Estados Unidos, como principal consumidor mundial, genera un campo fértil para la expansión de Petroecuador. Su entrada y crecimiento paulatino en este mercado permitiría elevar los volúmenes exportados. Esto impulsaría la inversión en exploración, extracción y ampliación de la capacidad de refinación del país. Asimismo, una mayor presencia consolidada en el tiempo posicionaría competitivamente a Petroecuador como un socio estratégico dentro de la industria petrolera global. Esto se traduciría en mayores oportunidades para participar en licitaciones, proyectos de integración energética y alianzas con grandes corporaciones. En definitiva, el sólido crecimiento proyectado de la demanda estadounidense crea un escenario propicio para la expansión del sector petrolero ecuatoriano, fortaleciendo su rol a escala internacional.
- **Inversión extranjera:** La consolidación paulatina de Petroecuador en el exigente mercado energético de Estados Unidos podría impulsar la captación de inversiones. Al ganar experiencia operando bajo los más altos estándares de la industria, la empresa ecuatoriana adquiriría un valor más atractivo para capitales internacionales. La inyección de recursos externos permitiría acelerar la ejecución de proyectos de exploración, extracción, refinación y petroquímica. Asimismo, apoyaría el desarrollo de capacidades internas en investigación, formación de talento y aplicación de nuevas tecnologías. En última instancia, la inserción exitosa en el primer mercado energético mundial enviaría señales favorables respecto al potencial de crecimiento de Petroecuador. Esto la posicionaría de manera privilegiada para captar asociaciones con grandes firmas globales, multiplicando así sus posibilidades de expansión.

La estrategia de EP Petroecuador para asegurar la compra de crudo por parte de los Estados Unidos se basa en un exhaustivo análisis del mercado estadounidense. La empresa busca ampliar sus canales de colocación mediante alianzas estratégicas con refinadoras clave y traders destacados. Aprovechando la cercanía geográfica y una eficiente logística en el transporte marítimo, la empresa ecuatoriana aspira a ofrecer precios competitivos y tiempos de transporte reducidos, impulsando así sus ventas. La

participación en ferias internacionales y la implementación de una nueva plataforma en línea se destacan como estrategias clave para presentar de manera detallada las características del petróleo ecuatoriano, fortaleciendo la reputación de la empresa en el mercado. Además, la atracción de inversión extranjera y la colaboración con actores internacionales facilitarían la incorporación de nuevas tecnologías y conocimientos, mejorando significativamente la industria petrolera del país y contribuyendo al desarrollo económico.

3.1.2.1 Participación en eventos y ferias internacionales.

La participación activa de EP PETROECUADOR en ferias internacionales relacionadas con la industria petrolera, como la "Offshore Technology Conference (OTC)" en Houston, Texas - EE. UU., podría generar beneficios significativos para la empresa. Estos eventos son reconocidos como vitrinas importantes en el campo petrolero y reúnen a destacados actores de la industria a nivel global. La presencia en la OTC y eventos similares no solo promovería el petróleo ecuatoriano en el ámbito internacional, sino que también abriría oportunidades para establecer contactos clave en la industria. Además, la participación en estas ferias brinda una valiosa plataforma para exhibir productos, servicios y tecnología relacionados con la industria petrolera y energética. Los beneficios clave de participar en eventos como la OTC incluyen la exposición a nivel internacional, el establecimiento de redes de contactos estratégicos, la identificación de nuevas tendencias del mercado y la promoción efectiva del producto de la empresa en un mercado altamente competitivo. Lo que se busca con la entrada y participación en estos eventos es sin duda destacar y fortalecer la presencia del crudo ecuatoriano en el mercado energético global.

A continuación, se presenta una matriz de costos estimados diseñada para respaldar esta estrategia de promoción internacional de EP PETROECUADOR en la Offshore Technology Conference (OTC), una feria de relevancia global en la industria. Esta herramienta proporciona una visión estructurada de los recursos financieros necesarios, destacando los costos esenciales para asegurar una participación exitosa en este evento crucial. La elaboración cuidadosa y la implementación efectiva de estos recursos son de vital importancia para garantizar que EP PETROECUADOR no solo participe de manera destacada, sino que también amplíe significativamente la visibilidad de la empresa y de la industria petrolera ecuatoriana en el mercado internacional.

Tabla 7. Matriz de costos para participar en la OTC

MATRIZ DE COSTOS PARA PARTICIPAR EN LA OTC		
Categoría de costos	Descripción	Monto estimado
Inscripción en la OTC (miembro de 4 días)	La tarifa a pagar para participar como expositor dentro de la Offshore Technology Conference (OTC).	\$300
Espacio de promoción	Costos referentes al espacio que se va a utilizar para promocionar y exhibir el crudo.	\$500
Diseño y estructura del stand en la feria	Gastos relacionados a la estructura del stand de la empresa (decoración, diseño, etc.).	\$400
Material necesario	Costos de material necesario para la exposición de EP PETROECUADOR como, folletos, volantes, etc.	\$300
Viaje y hospedaje del personal (3 personas)	Gastos de pasajes de avión a EE. UU., hospedaje, transporte en el otro país, alimentación, etc.	\$4.500
Envío del material a la feria	Traslado a Houston del material necesario para la OTC como, equipo, producto, etc.	\$4.000
Actividades adicionales	Eventos extras que se pueden presentar (otras ferias relacionadas, cenas, reuniones de negocios, etc.)	\$3.000
Seguro y permisos	Gastos relacionados a seguros de viaje y también permisos adicionales para participar en la OTC.	\$3.000
Costos de emergencia	Reserva monetaria para cualquier inconveniente dentro de la feria (algún percance, falla, falta de material, etc.)	\$2.000
Total estimado	Total estimado de todos los costos	\$18.000

Fuente: OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE. (2023), ICEX. (2023), Kayak. (2023)

3.1.3 Plataforma en línea para promocionar el crudo.

Esta plataforma en línea se enfoca en compradores internacionales, empresas petroleras y potenciales inversionistas interesados en el crudo ecuatoriano. Ofrecerá información detallada sobre las cualidades, certificaciones y procesos de producción del petróleo en Ecuador. Aunque su enfoque principal es atender a estos actores clave, también busca servir como un recurso valioso para organismos gubernamentales, académicos y el público en general, proporcionando una visión detallada de los procesos petroleros en el país. La plataforma se diseñará con un atractivo formato e incluirá material audiovisual, asegurando accesibilidad desde diversos dispositivos y una búsqueda eficiente de información clave. Por lo que, para la creación de esta nueva plataforma online, se podría considerar los siguientes puntos:

- **Diseño de la plataforma:** La plataforma debe ser accesible, con un diseño atractivo que motive a los usuarios a explorar y conocer más sobre el producto. Es esencial que la plataforma sea compatible con una variedad de dispositivos,

incluyendo computadoras, tabletas y teléfonos móviles para que no haya alguna barrera que impida la conexión entre Ecuador y el resto del mundo. Esto asegurará una experiencia de usuario sin problemas y permitirá que un público amplio acceda a la información de manera fácil y sencilla.

- **Contenido de la plataforma:** Los contenidos de la plataforma se centrarán exclusivamente en la industria petrolera, proporcionando información detallada sobre el crudo ecuatoriano. Esto incluirá sus cualidades, características y las certificaciones de sostenibilidad y calidad que posee, como la certificación ISO 14001 para la gestión ambiental y la certificación ISO 9001 para la gestión de calidad en la producción de petróleo. Además, se ofrecerá información detallada sobre los procesos de producción y comercialización del petróleo en Ecuador, así como detalles sobre los puertos de exportación. Para enriquecer la experiencia del usuario, se complementará esta información con contenido audiovisual. Esto permitirá a compradores e interesados internacionales presenciar de primera mano los procesos petroleros en el país, fomentando así la confianza en la industria ecuatoriana y demostrando el compromiso de EP Petroecuador con la sostenibilidad y la calidad en la producción de petróleo.
- **Búsqueda de información:** La plataforma deberá estar bien equipada con un sistema de búsqueda eficiente que permita a los usuarios encontrar rápidamente la información que necesitan. Esto garantizará una experiencia de navegación cómoda y efectiva, ya que los usuarios podrán acceder a toda la información relevante utilizando palabras clave. Por ejemplo, se podría implementar un sistema de búsqueda que permita a los usuarios buscar por país comprador o tipo de certificación, lo que facilitará la localización de datos específicos de interés.
- **Comparación con otras plataformas:** Es importante destacar que, en un mercado energético altamente competitivo, esta plataforma deberá diferenciarse y destacarse. Una manera de lograrlo sería proporcionando información adicional valiosa para los usuarios y compradores potenciales. Esto podría incluir análisis de las tendencias emergentes en el mercado internacional del crudo y noticias recientes relacionadas con la industria del petróleo y el gas. Ofrecer esta información actualizada y relevante ayudaría a los usuarios a tomar decisiones informadas y estar al tanto de los desarrollos más recientes en la industria.

3.2 Estrategia de comercialización: Repotenciación de refinerías

Es ampliamente reconocido que la industria petrolera es altamente competitiva, con cada país productor esforzándose por posicionarse como líder en el mercado internacional. Por lo tanto, la comercialización del petróleo ecuatoriano se presenta como uno de los desafíos estratégicos más críticos para EP Petroecuador, ya que gran parte de la economía del país depende de esta operación comercial. Este trabajo de investigación se centra en proponer una adecuada estrategia de comercialización para el petróleo ecuatoriano con el objetivo de establecer y consolidar la presencia de EP Petroecuador en los mercados energéticos globales. Esta estrategia aborda una amplia gama de aspectos, desde la identificación de oportunidades de mercado y la gestión de relaciones con compradores internacionales, hasta la adaptación a las nuevas tendencias del mercado mundial y la mejora de la cadena de suministro, creando así una estrategia que tenga éxito dentro del mercado. Teniendo en cuenta estas variables, se presenta una alternativa viable para lograr el objetivo deseado:

Antes de abordar la estrategia, es crucial destacar que la repotenciación de refinerías se considera parte de la estrategia de comercialización para posicionar el crudo ecuatoriano a nivel internacional pues, esta iniciativa no solo consolida la capacidad de procesamiento, sino que también eleva significativamente la calidad del producto petrolero ecuatoriano. Al implementar esta estrategia, se busca potenciar la competitividad del país al ofrecer un producto de mayor calidad, adaptándose a las diversas demandas de los compradores extranjeros. Este enfoque contribuye directamente al logro del objetivo principal: el posicionamiento exitoso del petróleo ecuatoriano en el mercado internacional.

Dicho eso, es crucial reconocer la importancia significativa de las refinerías en el proceso de garantizar la calidad del crudo ecuatoriano y su procesamiento efectivo. Para fortalecer la capacidad interna del Ecuador, es imperativo realizar mejoras continuas en las refinerías existentes del país. La construcción y optimización de refinerías de alta calidad permitirían a EP PETROECUADOR realizar internamente la destilación y separación del petróleo en sus diversos derivados. Esta capacidad no solo impulsaría la autosuficiencia, sino que también abriría la puerta a la producción nacional de productos derivados, como plásticos, en lugar de depender de importaciones. Este enfoque no solo representa un ahorro sustancial para la economía ecuatoriana, sino que también crea una oportunidad para exportar estos derivados a mercados interesados, generando ingresos adicionales.

Para llevar a cabo estas mejoras y alcanzar un nivel óptimo de tecnología y conocimientos, es esencial considerar a la inversión extranjera directa como un catalizador clave. Al permitir la entrada de inversiones extranjeras, se facilita la adopción de tecnologías innovadoras y la incorporación de conocimientos especializados. Esta inversión sería instrumental pues lo que se quiere es adquirir maquinaria de última generación, equipos avanzados y otros recursos necesarios para un mejor funcionamiento. Además, no solo fortalecería la infraestructura de la industria petrolera ecuatoriana, sino que también abriría nuevas posibilidades para el crecimiento y la competitividad dentro del mercado internacional.

3.3 Estrategia de posicionamiento: Aprovechamiento de oportunidades por crisis en Venezuela

Después de todo el análisis presentado previamente, se pudo identificar que el principal desafío que enfrenta la empresa estatal PETROECUADOR es el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional. Este trabajo se ha basado en una serie de análisis y propuestas previamente mencionadas con el propósito de crear e implementar estrategias que impulsen significativamente la competitividad de EP Petroecuador en los mercados globales. Esta estrategia de posicionamiento abarca diversas áreas, como la mejora de la calidad del petróleo, la promoción de la sostenibilidad empresarial, la gestión de riesgos y la búsqueda de alianzas estratégicas con socios internacionales. Está diseñada específicamente para abordar los desafíos que presenta la industria, aprovechando al máximo las oportunidades en el ámbito de la venta de petróleo a nivel internacional. Además, se tendrán en cuenta factores políticos y gubernamentales, las regulaciones globales y la creciente demanda de fuentes de energía más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. El objetivo es proporcionar una estrategia sólida y viable que EP Petroecuador pueda implementar eficazmente, marcando así una diferencia significativa en el mercado global de hidrocarburos y alcanzando el éxito en la industria petrolera internacional. Dicho esto, se menciona la alternativa para EP PETROECUADOR:

La crisis sociopolítica y económica que atraviesa Venezuela, agudizada por la gestión interna del gobierno de Maduro que ha llevado al país a una situación de dictadura y principalmente, al aislamiento internacional, representa una gran oportunidad estratégica para Ecuador. El cierre de puertas al comercio exterior venezolano deja un vacío en el mercado petrolero global, considerando que es uno de los mayores poseedores de reservas.

Este escenario es propicio para que Ecuador fortalezca la posición de su crudo a nivel internacional, aprovechando el espacio dejado por Venezuela. Para ello, se plantea una estrategia que consiste en atraer directamente a relevantes empresas petroleras, evitando intermediarios que puedan refinar y revender el petróleo ecuatoriano a precios inflados como propio, todo esto con el fin de establecer canales exclusivos para la venta del petróleo ecuatoriano. Ello permitiría eliminar intermediarios, asegurar un mejor control de la comercialización y maximizar los márgenes de ganancia.

La implementación requiere de un meticuloso estudio de mercado que identifique las refinerías y traders con potencial interés. Asimismo, implica entender a profundidad sus necesidades operativas y adaptar propuestas flexibles de suministro. Se propone la realización de visitas corporativas para presentar ofertas personalizadas, proporcionar muestras del crudo y generar lazos de confianza a largo plazo. El objetivo final es posicionar al país como un proveedor estratégico ante el escenario adverso de Venezuela, abriendo nuevas oportunidades comerciales.

Frente a la situación actual en los mercados petroleros globales, es importante analizar a fondo el escenario que se presenta para Ecuador. Estados Unidos, uno de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de petróleo, ha levantado temporalmente las restricciones impuestas con anterioridad al sector petrolero y gasífero de Venezuela. Sin embargo, esta medida es de carácter transitorio y se limita a un período de seis meses, por lo que es previsible que en el mediano plazo se reinstituyan dichas restricciones. La administración de Biden ha permitido que Venezuela reanude de forma parcial sus operaciones comerciales internacionales en la industria petrolera, aunque de manera limitada y sin haber recuperado plenamente su capacidad operativa previa. Ante este escenario, Ecuador debe evaluar con prontitud tanto las oportunidades como los desafíos. Por un lado, la flexibilización de las sanciones genera una mayor oferta petrolera global que podría impactar negativamente a los precios. No obstante, al no haber normalizado completamente su producción, Venezuela no representa una amenaza significativa en el corto plazo. Ecuador podría aprovechar esta ventana para captar clientes estadounidenses y ampliar cuotas de mercado, antes de que Venezuela recupere su peso comercial. Se requiere de una estrategia clara y acciones puntuales que permitan a Ecuador posicionarse favorablemente frente a este nuevo contexto.

La estrategia planteada de atraer empresas petroleras extranjeras para comprar directamente el crudo ecuatoriano sigue siendo una alternativa viable dentro del escenario actual. Sin embargo, es crucial que Ecuador actúe con celeridad y dinamismo para capitalizar adecuadamente esta oportunidad. Considerando que la flexibilización de sanciones a Venezuela es sólo temporal, es fundamental que Petroecuador implemente medidas concretas en el corto plazo. Ello permitirá afianzar relaciones comerciales, así como ganar cuota de mercado, antes de que el país vecino recupere completamente su capacidad de producción y exportación.

De no ejecutarse prontamente la estrategia propuesta, podría desaprovecharse esta ventana que actualmente permitiría a Ecuador posicionar su petróleo de manera más competitiva a nivel internacional. Por tal motivo, es imperativo que Petroecuador actúe de forma proactiva, con miras a asegurar una ventaja estratégica duradera incluso en un contexto de mayor oferta venezolana en el futuro. Esto implicaría desarrollar de inmediato campañas de promoción enfocadas, visitas a clientes potenciales y negociaciones con prontitud, con el objetivo de capitalizar con éxito las oportunidades derivadas de la situación adversa por la que atraviesa la industria petrolera venezolana.

4. CONCLUSIONES

- Basándose en la investigación, es evidente que la industria petrolera en Ecuador está directamente entrelazada con el aspecto socioeconómico del país. Es de conocimiento público que una parte considerable de los ingresos nacionales proviene de este sector, lo que significa que las ganancias generadas por la exportación de crudo contribuyen de manera significativa al PIB. En términos generales, esto representa una pieza fundamental de los recursos estatales destinados al desarrollo y crecimiento de la población ecuatoriana. No obstante, es crucial destacar que, aunque la industria petrolera es una fuente considerable de ingresos para el país, también plantea un desafío considerable. La creación de una dependencia masiva de este recurso expone al país a vulnerabilidades, especialmente dada la volatilidad inherente a los precios del petróleo en los mercados internacionales. Esto implica que Ecuador necesita abordar de manera urgente esta dependencia, buscando diversificar su economía. La implementación de prácticas sostenibles en el tiempo y la mejora continua de los procesos son esenciales para mitigar los riesgos asociados con esta dependencia. En este contexto, es imperativo que Ecuador idee e implemente estrategias para reducir gradualmente su dependencia del petróleo. Esto implica la exploración y desarrollo de prácticas económicas y comerciales más sostenibles a largo plazo. Diversificar los mercados y buscar activamente nuevas oportunidades económicas son pasos cruciales para construir una base más sólida y resistente ante las fluctuaciones del mercado petrolero.
- Un aspecto crucial a considerar es, sin duda, la feroz competencia que enfrenta EP Petroecuador a nivel regional en el sector petrolero. Dada la naturaleza altamente competitiva de esta industria, la empresa debe examinar con detenimiento diversos factores relacionados con sus competidores. Empresas influyentes como PDVSA en Venezuela, Petrobras en Brasil, YPF en Argentina y Ecopetrol en Colombia poseen un significativo poder de influencia en el mercado petrolero regional. La alta demanda en este sector impulsa una intensa competencia, ya que todas las empresas buscan posicionarse como líderes en la venta de este recurso vital. En este contexto, se destaca la necesidad crítica de que la empresa estatal de hidrocarburos del Ecuador desarrolle y aplique estrategias específicas que se adapten a sus requerimientos dentro de un mercado altamente

competitivo. Estas estrategias deben contribuir de manera significativa al fortalecimiento del posicionamiento del crudo ecuatoriano en los mercados internacionales. Además, la implementación de estas estrategias no solo buscará mejorar la presencia de la empresa en el mercado global, sino que también pretende expandirla en medio de la rigurosa competencia existente.

- Dentro del complejo sector petrolero, es esencial ahondar en los desafíos cotidianos que enfrenta EP Petroecuador en el ámbito nacional e internacional. Un obstáculo crítico recae en la desinformación y la politización que impera en el sector petrolero del país, demandando una acción inmediata y bien elaborada para contrarrestarlo. La presencia de información errónea y la politización representan amenazas significativas, requiriendo una respuesta estratégica y urgente. La falta de conocimiento en esta industria es especialmente delicada, ya que compromete el papel central de la empresa en la economía ecuatoriana. A pesar de los esfuerzos de diversas áreas para mantener la transparencia en los procesos productivos, se evidencian prácticas deshonestas y casos de corrupción que afectan la imagen de la empresa tanto a nivel nacional como internacional. Esta situación no solo debilita la reputación de EP Petroecuador a nivel local, sino que también obstaculiza su acceso a oportunidades en diversos mercados internacionales. Otro desafío crítico radica en la necesidad de dinamizar la economía ecuatoriana para lograr un desarrollo social y económico robusto en el país. Este objetivo requiere el respaldo decidido del Estado y, especialmente, la atracción de inversión extranjera directa. La inversión extranjera se presenta como un catalizador indispensable para impulsar de manera efectiva la economía, generando beneficios tangibles tanto a nivel social como económico.
- Por otro lado, el actual contexto, marcado por la crisis venezolana y la flexibilización temporal de sanciones estadounidenses, representa una importante oportunidad estratégica para Ecuador. La propuesta de establecer alianzas directas con compañías petroleras, aprovechando el vacío dejado por Venezuela, se presenta como una estrategia viable. Sin embargo, el factor clave radica en la rapidez de la acción. Ecuador debe actuar con prontitud, implementando de forma ágil campañas de promoción, visitas a clientes potenciales y negociaciones. El objetivo es cerrar acuerdos comerciales sólidos que permitan posicionar el petróleo ecuatoriano antes de que Venezuela recupere su participación en el mercado. De no aprovecharse con celeridad esta ventana de oportunidad única, se

corre el riesgo de que compradores internacionales consoliden nuevos proveedores. Por ello, es fundamental para Ecuador establecer relaciones duraderas en el corto plazo. La oportuna concreción de esta estrategia puede impulsar significativamente la competitividad del país en la industria petrolera global y también, permitiría ganar cuota de mercado en un contexto excepcional, abriendo perspectivas de crecimiento sostenido para el sector energético ecuatoriano.

- Para fortalecer su posición ante la alta competencia dentro de la industria petrolera global, Ecuador puede implementar una estrategia de diversificación de mercados y formación de alianzas estratégicas con otras naciones. La cercanía geográfica con Perú y Chile representa una ventaja logística que el país puede aprovechar. Asimismo, la colaboración en tecnología y conocimientos con estos socios puede elevar significativamente la eficiencia y calidad de la producción petrolera ecuatoriana. Otras medidas efectivas serían la participación activa en eventos internacionales clave de la industria, como la Offshore Technology Conference. Asimismo, el desarrollo de plataformas digitales innovadoras para promocionar el crudo ecuatoriano. Estas acciones permitirían aumentar la visibilidad del Ecuador en el mercado energético global, atrayendo mayores inversiones. En última instancia, el fortalecimiento de alianzas estratégicas regionales junto a una promoción efectiva, contribuirían a sentar las bases para un crecimiento sostenible del sector petrolero ecuatoriano. Esto le permitiría ampliar paulatinamente su participación en la industria petrolera mundial.

5. RECOMENDACIONES

- **Enfocarse en las alianzas estratégicas regionales:** Petroecuador debería dar un mayor énfasis en cuanto al establecimiento de alianzas estratégicas de cooperación con Chile y Perú. Estos países sin duda representan socios regionales clave debido a su cercanía geográfica y peso dentro del mercado petrolero sudamericano.
- **Enfoque en el mercado estadounidense:** Se recomienda focalizar el posicionamiento de Ecuador en Estados Unidos, destacando su importancia en el mercado petrolero. Mejorar estrategias de marketing y promoción, especialmente a través de participación en ferias internacionales, potenciará significativamente la visibilidad de Ecuador y facilitará la creación de nuevas oportunidades comerciales.
- **Aprovechamiento de oportunidades por crisis en Venezuela:** Ecuador debe actuar rápidamente para aprovechar la oportunidad generada por la situación en Venezuela. Se sugiere atraer empresas petroleras para ventas directas, capitalizando el vacío dejado por Venezuela. La realización de inteligencia de mercados y el establecimiento de relaciones comerciales en este periodo son fundamentales para el éxito de EP PETROECUADOR.
- **Repotenciar refinerías con inyección de inversión extranjera:** Para potenciar los procesos petroleros, se propone la atracción de inversión extranjera directa para modernizar las refinerías con tecnologías innovadoras. Esta medida mejorará la infraestructura, ampliará las oportunidades en la industria y también, generará mayores ingresos para el país ecuatoriano.
- **Enfocarse en las repercusiones ambientales:** Con el fin de preservar el medio ambiente, se recomienda que EP PETROECUADOR adopte alternativas más sostenibles en su proceso de extracción. Es crucial analizar factores como el hábitat, la flora y la fauna para asegurar una extracción segura y responsable, destacando el compromiso con la preservación ambiental y la seguridad de sus habitantes.
- **Planes proactivos de riesgo:** Ante la competencia y volatilidad del mercado, se sugiere que EP PETROECUADOR desarrolle y aplique planes de contingencia. Un análisis constante de las tendencias actuales permitirá anticipar y prevenir

inconvenientes en el ámbito comercial, asegurando la estabilidad en el comercio internacional.

- **Capacitación de talento humano:** Es crucial invertir en la capacitación del personal de EP PETROECUADOR. Incentivar su participación en eventos internacionales fortalecerá su conocimiento, elevando los estándares de la industria petrolera ecuatoriana. Un equipo altamente capacitado no solo mejora la reputación de la empresa, sino también su capacidad competitiva global.
- **Evaluación periódica de procesos:** La industria petrolera es dinámica, requiriendo evaluaciones regulares de las estrategias de EP PETROECUADOR. Esta práctica asegurará la adaptación continua a las cambiantes condiciones del mercado, mejorando oportunidades y mitigando riesgos en un entorno mundial competitivo.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcántara, A. (27 de Abril de 2021). *Linked in*. Propiedades de los fluidos de campos petroleros: <https://es.linkedin.com/pulse/propiedades-de-los-fluidos-campos-petroleros-ang%C3%A9lica-alc%C3%A1ntara>
- AMPO POYAM VALVES. (2016). *AMPO POYAM VALVES*. Proceso del refinado del petróleo y productos derivados: <https://www.ampo.com/es/category/sectores/refino-petroleo-y-productos-derivados-proceso-petroquimico-y-quimico-y-energia/proceso-refinado-petroleo-y-productos-derivados/>
- Argentina.gob.ar. (18 de Febrero de 2020). *Argentina.gob.ar*. YPF: <https://www.argentina.gob.ar/obras-publicas/comision-ddhh/historia-organismos-nacionales/ypf>
- Argus. (25 de Octubre de 2022). *Argus*. Hablando de Mercado: ¿Qué está pasando en el mercado de crudo en Ecuador?: <https://www.argusmedia.com/es/blog/2022/october/21/podcast-hablando-de-mercado-que-esta-pasando-en-el-mercado-de-crudo-en-ecuador>
- Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador. (19 de Abril de 2023). *Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador (AIHE)*. Folleto El Petróleo en Cifras 2022: <https://www.aihe.org.ec/wp-content/uploads/2023/04/CIFRAS-PETROLEO-EN-CIFRAS-2022.pdf>
- Astudillo Estévez, P. (10 de Diciembre de 2020). *Grupo Faro*. Dependencia petrolera y futuro del Ecuador (importador neto): https://grupofaro.org/wp-content/uploads/2023/08/Factsheet-2.-Dependencia-petrolera-y-futuro-del-Ecuador_compressed.pdf
- Banco Central del Ecuador. (14 de Abril de 2023). *Banco Central del Ecuador*. Programación Macroeconómica Sector Real 2023-2026: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_042023.pdf
- Banco Central del Ecuador. (16 de Agosto de 2023). *Banco Central del Ecuador*. Estudio de los impactos macroeconómicos de mantener el crudo del bloque 43 ITT indefinidamente en el subsuelo: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae74.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (30 de Agosto de 2023). *Banco Central del Ecuador*. Análisis del Sector Petrolero: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/ASP202302.pdf>
- Bermúdez, Á. (14 de Diciembre de 2021). *Petróleo: los riesgos que enfrentan los países productores de crudo de América Latina por la transición energética*. B B C NEWS MUNDO: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-59589093>

- BR PETROBRAS. (2023). *BR PETROBRAS*. Perfil: Conozca más sobre nuestra empresa: <https://petrobras.com.br/quem-somos/perfil>
- CEPAL. (2020). *CEPAL*. Acerca de comercio internacional: <https://www.cepal.org/es/temas/comercio-internacional-integracion/acerca-comercio-internacional>
- Chevron Corporation. (2022). *Chevron Corporation*. Acerca de Chevron: <https://www.chevron.com/about>
- Chile Aduanas Customs. (19 de Abril de 2013). *Chile Aduanas Customs*. Organización Mundial del Comercio OMC: <https://www.aduana.cl/organizacion-mundial-del-comercio-omc/aduana/2013-04-19/151731.html>
- Chiu, J. (11 de Mayo de 2023). *Cepal*. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2022 - Ecuador: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/22a03cde-1662-4d64-926a-a179672f749a/content>
- CME Group. (17 de Octubre de 2023). *CME Group*. Crude Oil: <https://www.cmegroup.com/markets/energy/crude-oil/light-sweet-crude.settlements.html>
- Cognizant. (2023). *Cognizant*. Infraestructura del petróleo y el gas: <https://www.cognizant.com/es/es/glossary/oil-gas-infrastructure>
- Coll Morales, F. (1 de Junio de 2021). *Economipedia*. Modelo Heckscher-Ohlin: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Datosmacro. (2 de Octubre de 2023). *Datosmacro*. Precio del petróleo OPEP por barril: <https://datosmacro.expansion.com/materias-primas/opec>
- Ecopetrol. (11 de Febrero de 2021). *Ecopetrol*. Acerca de Ecopetrol: <https://www.ecopetrol.com.co/wps/portal/Home/es/NuestraEmpresa/QuienesSomos/acerca-de-ecopetrol>
- Einhorn, C., y Andreoni, M. (15 de Enero de 2023). *The New York Times*. Ecuador trató de frenar la extracción de petróleo y proteger la Amazonía, pero sucedió lo contrario: <https://www.nytimes.com/es/2023/01/15/espanol/ecuador-petroleo-amazonia.html>
- EP PETROECUADOR. (30 de Septiembre de 2016). *EP PETROECUADOR*. Operaciones de Comercio Internacional: <https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/10/normativaComerInter.pdf>
- EP PETROECUADOR. (17 de Septiembre de 2020). *EP PETROECUADOR*. Política de Prevención y Control de Lavado de Activos: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/06/PCA.01.04.DR_.01-Poli%CC%81tica-de-Prevencio%CC%81n-y-Control-de-Lavado-de-Activos-de-la-EP-PETROECUADOR-1.pdf

- EP PETROECUADOR. (21 de Octubre de 2020). *EP PETROECUADOR*. Política de Seguridad de la Información Institucional: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/PCA.01.02.DR_.01-POLITICA-SEGURIDAD-DE-LA-INFORMACION-V03.pdf
- EP Petroecuador. (2021). *EP Petroecuador*. Cadena de valor: <https://www.eppetroecuador.ec/?p=3766>
- EP PETROECUADOR. (2021). *EP PETROECUADOR*. Política de Seguridad Salud y Ambiente, y Alcance del Sistema Integrado de Gestión de Seguridad, Salud y Ambiente: <https://www.eppetroecuador.ec/?p=3760>
- EP PETROECUADOR. (18 de Febrero de 2022). *EP PETROECUADOR*. Política Antisoborno de la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador, EP PETROECUADOR: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/06/pca_01_04_dr_02_politica_antisoborno_ep_petroecuador__v3-1.pdf
- EP PETROECUADOR. (9 de Febrero de 2022). *EP PETROECUADOR*. Política del Sistema de Gestión de Calidad: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/03/PCA.03.DR_.01-Poli%CC%81tica-del-Sistema-de-Gestio%CC%81n-de-Calidad-v02.pdf
- EP PETROECUADOR. (21 de Abril de 2022). *EP PETROECUADOR*. Plan Estratégico Empresarial de EP PETROECUADOR 2021-2025: <https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/07/Plan-Estrategico-Empresarial-2021-2025-APROBADO.pdf>
- EP PETROECUADOR. (23 de Enero de 2023). *EP PETROECUADOR*. Política de Transformación Digital: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2023/04/pca.01.dr_.13_politica_de_transformacion_digital-signed-signed-signed.pdf
- EP PETROECUADOR. (25 de Enero de 2023). *EP PETROECUADOR*. Política Energética y de Descarbonización Empresarial: https://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2023/04/pca.01.dr_.14-Politica-energetica-y-de-descarbonizacion-empresarial-signed.pdf
- EP PETROECUADOR. (8 de Septiembre de 2023). *EP PETROECUADOR*. Portal de Comercio Internacional: <https://contratoscin.eppetroecuador.ec/PortalCIN/wpconcursonew>
- EP PETROECUADOR. (8 de Septiembre de 2023). *EP PETROECUADOR*. Portal de Comercio Internacional: <https://contratoscin.eppetroecuador.ec/PortalCIN/wpconcursonew>
- Escuela Politécnica Nacional. (19 de Julio de 2016). *Escuela Politécnica Nacional*. Estudiantes de la carrera de petróleos visitaron la terminal petrolera Oyambaro: <https://www.epn.edu.ec/estudiantes-de-la-facultad-de-ingenieria-en-petroleos-visitaron-la-terminal-petrolera-oyambaro/>

- FLACSO. (11 de Julio de 2012). *FLACSO*. Petróleo y Desarrollo Sostenible en Ecuador: <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/58306.pdf>
- FLACSO Ecuador. (28 de Julio de 2011). *Letras Verdes*. La dependencia del petróleo: ¿obstáculo o estímulo para un cambio de matriz energética?: <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/letrasverdes/article/view/889/851>
- García, S., y J. M. (25 de Marzo de 2014). *Scielo*. El sector petrolero en Ecuador: <https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v45n177/v45n177a6.pdf>
- Gary, J., y Handwerk, G. (2021). Refinado de Petróleo. En G. E. De J. H. Gary, *Refinado de Petróleo* (pp. v-1). Editorial Reverté.
- Gobierno de la República del Ecuador. (2021). *Gobierno de la República del Ecuador*. Refinerías operadas por EP Petroecuador trabajan al 100% de su capacidad: <https://www.eppetroecuador.ec/?p=3647>
- Gómez de la Torre Reyes, D. (6 de Junio de 2011). *Universidad Andina Simón Bolívar*. Peculiaridades del Régimen Tributario Petrolero Ecuatoriano: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2481/1/T0260-MDE-G%C3%B3mez%20de%20la%20Torre-Peculiaridades.pdf>
- Guía de implementación de la facilitación del comercio. (2023). *Guía de implementación de la facilitación del comercio*. UNCTAD: <https://tfig.unece.org/SP/contents/org-unctad.htm>
- ICEX (España Exportación e Inversiones). (28 de Junio de 2023). *ICEX (España Exportación e Inversiones)*. OTC / Offshore Technology Conference: https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/035/documentos/2023/06/anexos/IF_OTC%20Houston_2023.pdf
- IG. (17 de Mayo de 2021). *IG*. ¿Cómo operar en mercados spot?: <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/como-operar-en-mercados-spot-210409#:~:text=El%20spot%20trading%2C%20tambi%C3%A9n%20denomina,activo%20subyacente%20de%20manera%20inmediata>.
- Internacionalmente. (6 de Junio de 2022). *Internacionalmente*. 10 puertos marítimos de Ecuador que deberías conocer: <https://www.internacionalmente.com/puertos-maritimos-de-ecuador/>
- Isbell, P. (14 de Julio de 2005). *Almendron*. Los precios del petróleo: la situación actual y perspectivas futuras: https://www.almendron.com/politica/pdf/2005/int/int_1194.pdf
- La economía de mercado: Virtudes e inconvenientes. (2023). *La economía de mercado: Virtudes e inconvenientes*. La teoría de la dependencia: <https://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/14002996/helvia/aula/archivos/repositorio/250/271/html/economia/18/dependencia.htm>

- La Tendencia. (13 de Junio de 2012). *La Tendencia*. Reforma Política:
<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/5038/4/RFLACSO-LT03-08-Arregui.pdf>
- LibreTexts. (6 de Septiembre de 2023). *LibreTexts*. ¿Qué es la teoría del comercio internacional?:
https://espanol.libretexts.org/Negocio/Negocios/Negocios_Avanzados/Libro%3A_Negocios_Internacionales/02%3A_Comercio_Internacional_e_Inversi%C3%B3n_Extranjera_Directa/2.02%3A_%C2%BFQu%C3%A9_es_la_teor%C3%ADa_del_comercio_internacional%3F
- Linares, P. (15 de Diciembre de 2018). *Repositorio Universidad Pontificia Comillas*. La transición energética:
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/35780/IIT-18-155A.pdf?sequence=1>
- Maldonado Veloza, F. (24 de Marzo de 2015). *Redalyc*. La OPEP: Cuarenta y cinco años de historia y dos interpretaciones teóricas:
<https://www.redalyc.org/pdf/257/25701105.pdf>
- Márquez González, J. L., Freire Escobar, M. A., y Gallegos Vera, G. B. (7 de Marzo de 2018). *Observatorio de la economía latinoamericana*. La dependencia petrolera del Ecuador y su incidencia en la oferta exportable:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/03/dependencia-petrolera-ecuador.html>
- Mendoza García, M. M. (8 de Diciembre de 2020). *Universidad Intercontinental*. Importancia de los organismos internacionales en el comercio exterior:
<https://www.uic.mx/importancia-de-los-organismos-internacionales-en-el-comercio-exterior/>
- Miguel San Sebastián, Tanguila, A., y Santi, S. (5 de Junio de 2008). *Instituto de Epidemiología y Salud Comunitaria "Manuel Amunárriz"*. Impacto de la actividad petrolera en la salud de poblaciones rurales de la Amazonía ecuatoriana:
https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1330&context=abya_yala
- Ministerio de industria, comercio y turismo. (2023). *Ministerio de industria, comercio y turismo*. La UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo):
<https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/OMCOrganismosInternacionales/Paginas/uncetad.aspx>
- Moreira Chapa, I. J. (6 de Agosto de 2014). *UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL*. Incidencia de la inversión extranjera directa China en el sector petrolero ecuatoriano en el período 2010-2012:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/5207/1/Moreira%20Chapa%2c%20Ingrid.pdf>
- Norero, F. (11 de Octubre de 2007). *Business News Americas*. PDVSA Petróleos de Venezuela S.A:

https://web.archive.org/web/20071013035522/http://bnamericas.com/factfile_detail.jsp?idioma=I&documento=1937§or=0

- OCP ECUADOR. (2023). *OCP ECUADOR*. Ruta de las estaciones:
<https://www.ocpecuador.com/servicios/transporte-de-crudo-pesado/>
- OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE 2024. (2023). *OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE 2024*. Register for OTC 2024:
<https://2024.otcnet.org/register>
- OMC. (5 de Septiembre de 2012). *OMC*. Entender la OMC:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf
- ONU & CEPAL. (28 de Marzo de 2014). *La crisis de los precios del petróleo y su impacto en los países centroamericanos*. Naciones Unidas - Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL:
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/50b72e0e-1a12-4d48-b6e9-0c98e9d85cd3/content>
- Organización de Estados Americanos. (2023). *Organización de Estados Americanos*. Globalización y su impacto en el comercio mundial y regional:
<https://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/ch32.htm>
- Organización Mundial del Comercio. (25 de Noviembre de 2019). *Organización Mundial del Comercio*. El futuro del comercio de servicio:
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/00_wtr19_s.pdf
- Orozco, M. (12 de Julio de 2023). *Primicias*. Ecuador afrontaría precios más bajos para su petróleo si cierra el ITT: <https://www.primicias.ec/noticias/elecciones-presidenciales-2023/exportaciones-petroleo-itt-precio-consulta-popular/>
- Pástor, S. (4 de Junio de 2020). *Consortio De Gobiernos Autónomos Provinciales Del Ecuador (CONGOPE)*. Perspectivas petroleras y su impacto en el Ecuador y en los GAD: <http://www.congope.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Perspectivas-Petroleras-Ecuador-GAD.pdf>
- Pérez Mares, A. E. (26 de Febrero de 2022). *Linked in*. Teoría y diseño de un separador gas-líquido utilizando el método API.:
<https://es.linkedin.com/pulse/teor%C3%ADa-y-dise%C3%B1o-de-un-separador-gas-l%C3%ADquido-el-m%C3%A9todo-p%C3%A9rez-mares#:~:text=Los%20equipos%20de%20separaci%C3%B3n%20tienen,condiciones%20de%20operaci%C3%B3n%20m%C3%A1s%20adecuadas.>
- PetroChina. (12 de Mayo de 2007). *PetroChina*. PetroChina Company Limited:
<http://www.petrochina.com.cn/ptr/ndbg/201404/0450f7c3638145e08676036317ab4e97/files/eee36127a0444daea8d27086fe652765.pdf>
- Political Database of the Americas. (20 de Octubre de 2008). *CONSTITUTION OF THE REPUBLIC OF ECUADOR*. Political Database of the Americas:
<https://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Ecuador/english08.html>

- Primicias. (2 de Octubre de 2023). *Primicias*. Tres empresas se llevan el 85,1% de las exportaciones de petróleo: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-barriles-petroleras-asiaticas/>
- PRIMICIAS. (2 de Febrero de 2023). *PRIMICIAS*. Petroecuador realizó primeras ventas spot de 2023 por USD 138 millones: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/primera-venta-spot-petroecuador/#:~:text=Una%20venta%20spot%20es%20una,precio%20que%20ofrece%20el%20mercado.>
- PTT Public Company Limited. (2023). *PTT Public Company Limited*. Acerca de PTT: <https://www.pttplc.com/en/About.aspx>
- Pursell, S. (26 de Abril de 2022). *HubSpot*. Ventaja competitiva: qué es, características, tipos y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/marketing/ventaja-competitiva>
- Reino Aduanero. (9 de Enero de 2020). *Reino Aduanero*. Comercio Internacional: <https://reinoaduanero.mx/comercio-internacional/>
- REPSOL. (6 de Octubre de 2023). *REPSOL*. Refino: <https://www.repsol.com/es/conocenos/que-hacemos/refino/index.cshtml>
- Rodríguez Flores, J. (14 de Diciembre de 2020). *Plan de marketing para la empresa CONSPECCIME CÍA. LTDA. dedicada a la prestación de servicios de ingeniería en el sector petrolero*. Plan de marketing para la empresa CONSPECCIME CÍA. LTDA. dedicada a la prestación de servicios de ingeniería en el sector petrolero: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/18811/TESIS%20ANDREA%20RODRIGUEZ%20FINAL.pdf?isAllowed=y&sequence=1>
- Ruiz Caro, A. (10 de Marzo de 2004). *Cepal*. Tendencias recientes del mercado internacional del petróleo: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/6432/S0311850_es.pdf
- Sánchez Galán, J. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Ventaja comparativa: <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
- Scala Higher Education. (24 de Octubre de 2007). *Scala Higher Education*. Modelo Heckscher-Ohlin: https://gc.scalahed.com/recursos/files/r145r/w708w/U3_archivos/Modelo_Heckscher_Ohlin.pdf
- Schuldt, J., Acosta, A., Barandiarán, A., Bebbington, A., Folchi, M., Alayza, A., y Gudynas, E. (25 de Noviembre de 2009). *La Red Peruana por una Globalización con Equidad*. Extractivismo, Política y Sociedad: <https://www.redge.org.pe/sites/default/files/2009%20CLAES%20Extractivismo%20Politica%20y%20Sociedad.pdf#page=9>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2019). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Organización Mundial de Aduana (OMA): <https://www.aduana.gob.ec/organizacion-mundial-de-aduana-oma/>

- Software DELSOL. (25 de Julio de 2019). *Software DELSOL*. Organización de países exportadores de petróleo (OPEP):
<https://www.sdelisol.com/glosario/organizacion-de-paises-exportadores-de-petroleo-oep/>
- Solis Guevara, D. R. (16 de Mayo de 2011). *FLACSO Ecuador*. De la producción de materias primas a la industrialización, un desafío para el Ecuador:
<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7755/8/TFLACSO-2011DRSG.pdf>
- Trafigura. (2023). *Trafigura*. La estructura de la cadena mundial de suministro:
<https://www.commoditiesdemystified.info/es/global-supply-chain.html>
- Tworog, D. (9 de Febrero de 2012). *Consejo Internacional de Transporte Limpio (ICCT)*. Introducción a la refinación del petróleo y producción de gasolina y diésel con contenido ultra bajo de azufre:
https://theicct.org/sites/default/files/ICCT_RefiningTutorial_Spanish.pdf
- UNAM. (30 de Marzo de 2011). *UNAM*. Introducción al comercio internacional:
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>
- UNAM. (s.f.). *UNAM*. Principales Teorías sobre comercio internacional:
<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>
- UNIPPEC América. (2022). *UNIPPEC América*. Acerca de UNIPPEC América:
<https://unipecamerica.com/>
- Universidad de La Sabana. (2018). *Universidad de La Sabana*. Todo lo que debe saber sobre commodities : <https://www.unisabana.edu.co/portaldenoticias/al-dia/lo-que-debe-saber-de-los-commodities/#:~:text=Los%20commodities%20son%20bienes%20b%C3%A1sicos,nivel%20de%20procesamiento%20y%20utilidad.>
- Zabala, J. (20 de Marzo de 2023). *Linked in*. Tipos de transporte de petróleo y derivados: <https://es.linkedin.com/pulse/tipos-de-transporte-petr%C3%B3leo-y-derivados-jorge-zabala>
- Zambrano Noles, S. P., Goyas Céspedes, L., y Serrano Cayamcela, J. (2 de Febrero de 2018). *Políticas públicas en defensa de la naturaleza, casuística y penalidad en Ecuador*. Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200234&lng=es&tlng=es
- Zendesk. (26 de Julio de 2023). *Zendesk*. Ventaja competitiva: 5 claves para incrementarla: <https://www.zendesk.com.mx/blog/ventaja-competitiva-empresa/>

ANEXOS

ANEXO A. Encuesta sobre el Posicionamiento del Crudo Ecuatoriano en el Mercado Internacional

Entrevistado: Sebastián Brito Mena

Rol: Gerente de Comercio Internacional

1. ¿Cuál es su rol específico dentro de la empresa? ¿Y cuáles son sus funciones?

Al momento me encuentro desempeñando funciones como Gerente de Comercio Internacional. Mi principal función es la importación de productos limpios requeridos para el abastecimiento de productos a nivel nacional y la exportación de crudo y fuel oil 6, liderando un equipo de aproximadamente 60 personas que hace que estos procesos sean posibles.

2. ¿Cuántos años tiene de experiencia en EP Petroecuador y en la industria petrolera en general?

En EP Petroecuador tengo una experiencia de alrededor de 3 años y en la industria petrolera de alrededor de 11 años.

3. ¿Cuál considera que es el principal problema que enfrenta la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

El problema principal es alcanzar los mercados naturales de nuestro crudo y la venta directa a los consumidores finales. Es complicado competir en un mercado dinámico, cuando los procesos internos y las entidades de control no permiten agilidad y eficiencia en las operaciones, reduciendo la posibilidad de negociación y competitividad.

4. ¿Cómo describiría el diagnóstico del mercado internacional del petróleo en la actualidad?

Cambiante. La situación actual por efecto de la guerra ha afectado significativamente a las operaciones internacionales. Más recientemente la liberación de las sanciones comerciales de Venezuela, ha generado una incertidumbre en el corto y mediano plazo, al ingresar un nuevo competidor en el mercado petrolero. Por lo tanto, existe una incertidumbre sobre el valor del crudo ecuatoriano en el mercado internacional, agravado por una situación de estiaje en el canal de Panamá que afecta directamente al costo del transporte de hidrocarburos.

5. ¿Cómo describiría los procesos y estrategias de comercialización que maneja EP Petroecuador para la venta de crudo ecuatoriano?

Basados en normativa interna, son procedimiento de comercialización que están normado y que regulan a un proceso de licitación internacional. La estrategia de Petroecuador es la colocación del crudo ecuatoriano bajo las mejores condiciones comerciales y obteniendo los mayores beneficios económicos para el país.

6. ¿Cómo afecta el impacto ambiental de la extracción y comercialización del petróleo en la comercialización del crudo ecuatoriano?

Tiene un efecto directo, tal es el caso de la consulta popular sobre la extracción en el Yasuní. Resultado que afecta a los ingresos futuros del país y a las estimaciones de ventas. Se estima que por efecto del cese de operaciones en el ITT se disminuya un 40% de las exportaciones el crudo napo y se disminuyan unos 1.200 millones de dólares al año en ventas.

7. ¿Cómo describiría el proceso de venta del crudo ecuatoriano, desde la negociación de precios hasta la entrega del crudo al comprador?

Las entregas de crudo se realizan de conformidad a las condiciones establecidas en los contratos correspondientes, por lo tanto, los precios están fijados por el mercado de conformidad a la venta del momento y la entrega se realiza de acuerdo los términos contractuales.

8. ¿Qué estrategias y propuestas considera que son las más adecuadas para mejorar la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

Colocar el crudo ecuatoriano en las refinerías de la región (Estados Unidos, Perú, Chile, entre otros). Alcanzando a los consumidores finales de nuestro crudo.

9. Desde su experiencia, ¿cómo ha evolucionado la participación de EP Petroecuador en el mercado internacional de crudo a lo largo de los años?

El principal factor de cambio que se ha podido registrar en los últimos años, es la distribución de entrega de volumen, me refiero a que actualmente existe un incremento significativo de ventas spot vs entregas a contratos largo plazo. Variación que permite al país obtener mayores ingresos y en un menor tiempo.

10. ¿Cuáles considera que son las fortalezas y debilidades clave en la estrategia actual de comercialización de EP Petroecuador?

La principal fortaleza es que los clientes confían en la seriedad de Petroecuador para realizar sus entregas y honrar sus obligaciones, la principal debilidad radica en la rigidez de los procesos internos que obligan a trabajar con una camisa de fuerza.

11. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que enfrenta EP Petroecuador en el mercado internacional?

El ingreso de crudo venezolano en el mercado logísticamente es más fácil comprar a Estados Unidos su crudo y a un precio inferior.

12. ¿De qué manera las políticas y estrategias gubernamentales han afectado la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

Los efectos de los cambios políticos afectan significativamente a los resultados que obtiene EP Petroecuador en sus licitaciones, a mayor incertidumbre y riesgo mayor castigo a nuestro crudo.

13. ¿Cómo ha influido la creciente preocupación por la sostenibilidad y la transición hacia energías más limpias en la estrategia de comercialización de EP Petroecuador?

La demanda internacional de hidrocarburos no ha variado significativamente, por lo tanto, el crudo ecuatoriano sigue siendo apetecido por el mercado. Sin embargo, es importante considerar que en un mediano plazo la situación puede cambiar y puede existir una disminución de demanda.

14. ¿Puede proporcionar ejemplos de colaboraciones exitosas que hayan beneficiado el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

Hemos suscrito contratos con refinerías americanas que han sido exitosas, y que han permitido llegar directamente al consumidor final y generar mayores ingresos para el país, así como establecer relaciones comerciales directas.

15. ¿Cuál es el impacto socioeconómico de la comercialización del crudo ecuatoriano en las comunidades locales y en la economía del país?

El crudo ecuatoriano es un recurso natural de los ecuatorianos, por lo tanto, las ventas que se realizan son parte integral del presupuesto general del estado y representan un importante componente. A su vez, las comunidades locales se ven beneficiadas por los ingresos que se generan por la venta del producto.

16. ¿Existen estrategias para maximizar los beneficios locales?

Existe un área que maneja relaciones comunitarias, que busca cooperar con las necesidades de las poblaciones de las zonas de influencia, trabajando para mejorar la calidad de vida la población.

17. Basándose en su experiencia, ¿qué recomendaciones haría para mejorar el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional desde la perspectiva de EP Petroecuador?

Ventas de crudo bajo contrato de mediano plazo (11 meses) y ventas spot sobre el saldo remanente, esto permite mantener stock de crudo permanente para la venta y alcanzar ventas a consumidores finales diversificando la cartera de clientes.

ANEXO B. Encuesta sobre el Posicionamiento del Crudo Ecuatoriano en el Mercado Internacional

Entrevistado: Diego Figueroa

Rol: Subgerente Comercial de la Gerencia de Comercio Internacional

1. ¿Cuál es su rol específico dentro de la empresa? ¿Y cuáles son sus funciones?

Me encuentro desempeñando las funciones de Subgerente Comercial de la Gerencia de Comercio Internacional. Mi principal función es realizar las gestiones pertinentes para la importación de derivados deficitarios, así como también para la exportación de crudos ecuatorianos y Fuel Oil No.6

2. ¿Cuántos años tiene de experiencia en EP Petroecuador y en la industria petrolera en general?

En EP Petroecuador tengo una experiencia de alrededor de 5 años y en la industria petrolera de alrededor de 10 años.

3. ¿Cuál considera que es el principal problema que enfrenta la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

El problema principal es la falta de dinamismo para el establecimiento de estrategias comerciales que permitan realizar negociaciones con consumidores finales como son las grandes refinerías de Estados Unidos. Esto sumado a la falta de infraestructura para el almacenamiento, hace que no se puedan aprovechar coyunturas de mercado que puedan ser beneficiosas para el país.

4. ¿Cómo describiría el diagnóstico del mercado internacional del petróleo en la actualidad?

Es un mercado altamente fluctuante. Siempre impactado por temas políticos y sociales como las guerras. La incertidumbre es una variable que se debe sobrellevar día a día en estos mercados.

5. ¿Cómo describiría los procesos y estrategias de comercialización que maneja EP Petroecuador para la venta de crudo ecuatoriano?

Son procedimientos normados y regulados por varios entes de control. Actualmente la estrategia de Petroecuador es la colocación del crudo ecuatoriano en mercados Spot, con la finalidad de buscar su revalorización en el mercado internacional.

6. ¿Cómo afecta el impacto ambiental de la extracción y comercialización del petróleo en la comercialización del crudo ecuatoriano?

Tiene un impacto directo. El no acatar normas nacionales e internacionales para el cuidado de medio ambiente, pueden desembocar en restricciones de producción, lo que desencadenaría en una disminución considerable de los stocks disponibles para la comercialización del crudo a nivel internacional.

7. ¿Cómo describiría el proceso de venta del crudo ecuatoriano, desde la negociación de precios hasta la entrega del crudo al comprador?

El proceso de venta está muy estructurado y es demasiado burocrático, esto fruto de las recomendaciones realizadas por los entes de control.

8. ¿Qué estrategias y propuestas considera que son las más adecuadas para mejorar la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

Propender a la colocación del crudo ecuatoriano en refinerías de la región.

9. Desde su experiencia, ¿cómo ha evolucionado la participación de EP Petroecuador en el mercado internacional de crudo a lo largo de los años?

A lo largo de los años EP Petroecuador ha ganado mucha experiencia en la comercialización de sus crudos en el mercado internacional, lo cual ha generado que año tras año pueda incrementar sus ingresos por este concepto.

10. ¿Cuáles considera que son las fortalezas y debilidades clave en la estrategia actual de comercialización de EP Petroecuador?

La principal fortaleza es su experiencia obtenida a lo largo de los años y su principal debilidad es su sistema burocrático de poca flexibilidad.

11. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que enfrenta EP Petroecuador en el mercado internacional?

El desafío más grande para lidiar será la fluctuación de los precios internacionales.

12. ¿De qué manera las políticas y estrategias gubernamentales han afectado la comercialización del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

El cambio constante de autoridades políticas ha provocado incertidumbre en el mercado internacional lo cual afecta a la comercialización internacional de los crudos ecuatorianos.

13. ¿Cómo ha influido la creciente preocupación por la sostenibilidad y la transición hacia energías más limpias en la estrategia de comercialización de EP Petroecuador?

La demanda internacional de hidrocarburos no se ha visto afectada por la oferta de nuevas energías, por lo cual las estrategias comerciales de EP Petroecuador han tenido los resultados esperados.

14. ¿Puede proporcionar ejemplos de colaboraciones exitosas que hayan beneficiado el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional?

Dos ejemplos exitosos corresponden a licitaciones de 11 meses que fueron suscritos con consumidores finales como son Petroperú y Marathon.

15. ¿Cuál es el impacto socioeconómico de la comercialización del crudo ecuatoriano en las comunidades locales y en la economía del país?

El Ecuador es un país alarmantemente dependiente de sus exportaciones de crudo para su estabilidad económica, social y política; por estos motivos se otorgan beneficios a las comunidades locales en compensación al uso de sus tierras.

16. ¿Existen estrategias para maximizar los beneficios locales?

Existe un departamento que maneja relaciones comunitarias, que busca mejorar la calidad de vida la población.

17. Basándose en su experiencia, ¿qué recomendaciones haría para mejorar el posicionamiento del crudo ecuatoriano en el mercado internacional desde la perspectiva de EP Petroecuador?

Incentivar ventas spot con el uso de buques de mayor capacidad que permitan obtener beneficios por economías de escala; así como también la diversificando la cartera de clientes.