

Quito, 24 de octubre de 2017
Boletín No. 105

EP Petroecuador busca mejores condiciones para la venta de crudo



El Gerente General de EP Petroecuador, **Ing. Byron Ojeda** y su Gerente de Comercio Internacional, **Ing. Jorge Cisneros**, viajaron a la ciudad de **Houston**, estado de **Texas**, con el propósito de reunirse con los representantes de las empresas **PETROCHINA** y **UNIPEC**.

El objetivo de la visita fue llegar a un **entendimiento** con los representantes de estas dos empresas de nacionalidad china, con quienes la EP Petroecuador mantiene **contratos a largo plazo para la venta** de crudo, además de buscar un acuerdo de buena fe que permita la comercialización del crudo ecuatoriano en un **justo precio**.

Petroecuador propuso a la contraparte que los precios de venta de crudo se basen en las **cotizaciones** del Informativo de Mercado Hidrocarburiífero **Platt's**, en **reemplazo** de la fórmula de cálculo de diferencial anteriormente utilizada, que consideraba componentes obtenidos de varias publicaciones de mercado como Argus, Platt's y ASBA.

La respuesta de las empresas **PETROCHINA** y **UNIPEC** fue sustituir el componente faltante por uno que implicaría un **castigo adicional** al precio de nuestro crudo, razón por la cual Petroecuador **no concretó** un acuerdo, pues no aceptará una metodología que vaya en perjuicio de los intereses del Estado, de cuyos ingresos depende el bienestar del pueblo ecuatoriano, señaló el Gerente General de Petroecuador.

Petroecuador se mantendrá en un compás de espera hasta encontrar las **condiciones óptimas** para la venta del crudo ecuatoriano que signifique un **precio acorde al mercado internacional**. Mientras tanto y de conformidad con lo que se estipula en las condiciones contractuales la Empresa **continuará entregando el crudo** pactado mediante el envío de **facturas provisionales**.



 (593-2) 3942120

 comunicacion@epetroecuador.ec