



Conferencista: Alberto Consuegra, Vicepresidente Ejecutivo Operativo

Tema: Estrategia Segmentos

En el Midstream transportamos la energía que transforma a Colombia y queremos vernos como aliado de todos los segmentos, un aliado que genera valor

Para el Upstream: trabajamos en la reducción de costos, sobre todo el costo de dilución e **incrementar la viscosidad de los crudos**. El impacto por esta gestión fue de entre US\$300 y US\$500 millones de dólares.

Para VCM: debemos asegurar que los productos se mantienen en calidad de forma estandarizada por la reputación de la empresa y la protección de los clientes. Estamos revisando la integración de la operación en Coveñas para explotar la ventaja competitiva donde tenemos 9,2 millones de barriles de almacenamiento.

Para el Downstream: para la refinería de Cartagena llevamos una mezcla única con gran contenido de crudos locales. En Barrancabermeja buscamos soluciones logísticas para llevar crudos importados con nuevas opciones como por ejemplo el ferrocarril.

Oportunidades: Vamos a trabajar en la estructura de costos y las inversiones. En 2020 entregaremos soluciones de codilución para seguir reduciendo costos en USD100 millones y así convertir barriles marginales, en barriles rentables.

La demanda en combustibles crece entre 2 y 3% año a año. Vamos a trabajar por aumentar el almacenamiento en muchas estaciones, debemos asegurar que los productos de calidad que salen de las refinerías lleguen a las ciudades igualmente en calidad.

Retos: Cenit, las filiales y VIT tienen la oportunidad de agregar valor al futuro.

1. Integridad: Entre 2019 y 2021 vamos a invertir US\$800 millones para asegurar la integridad de los sistemas frente a la obsolescencia de los equipos, las dificultades del entorno y la vulnerabilidad al cambio climático.
2. Confiabilidad: Trabajaremos para garantizar que los productos lleguen a las regiones.
3. Operador logístico: Tenemos que aportar las soluciones logísticas de valor que demandan los negocios.
4. Competitividad: La regulación podría abrir los mercados y debemos prepararnos para asumirlo. Hoy el 100% del sistema de poliductos es nuestro y el 82% de los oleoductos igual. Debemos aprovechar esta ventaja competitiva y prepararnos para la competencia.



5. Transición energética: cambios son oportunidades. Por qué no pensar en transportar gas o incluso transportar el agua que genera el upstream. En YNC hay nuevas oportunidades que se deben analizar.