

Fecha: 02-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Columnas de Opinión
Título: COLUMNAS DE OPINIÓN: La estrategia geopolítica detrás de Áramco

Pág.: 12
Cm2: 205,5
VPE: \$ 1.820.647

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

LA COLUMNA DE...



**CARLOS CRUZ
INFANTE**
 DIRECTOR DE LUNAE
 ADVISORY, INTELIGENCIA
 POLÍTICA Y NARRATIVA

La estrategia geopolítica detrás de Aramco

En septiembre de 2023, Aramco, la tercera empresa más valiosa del mundo, selló la compra de Esmax en Chile, un actor relativamente menor en el mercado nacional de combustibles. Detrás de la operación había una intención geopolítica: Aramco es el brazo de expansión de la corona Saudí en América Latina.

El plan se remonta a 2016, cuando Arabia Saudita lanzó su estrategia Saudi Vision 2030, basada en tres ejes: seguridad alimentaria, diversificación de su economía –centrada en los hidrocarburos– e influencia geopolítica en el Sur Global.

Desde entonces, el Reino apostó fuerte por Brasil, uno de sus principales proveedores de carne Halal, con alianzas como el joint venture entre la brasileña BRF y la saudí Halal Products Development Company. También profundizó lazos con Embraer, compañía de defensa y aeronáutica, que hoy construye una planta de mantenimiento en el Golfo Pérsico. Para coronarlo, en 2024 se celebró en Río de Janeiro la Cumbre Prioritaria, respaldada por el fondo saudí Instituto de la Iniciativa de Inversión Futura, que administra cerca de US\$ 925 mil millones.

Brasil cubría dos ejes: seguridad alimentaria e influencia geopolítica.

“En menos de dos años, conquistaron el Pacífico sudamericano: Chile, Perú, Colombia y Ecuador. ¿Coincidencia? Poco probable. La monarquía saudí piensa en décadas”.

Faltaba la diversificación económica.

El Reino vio en la transición energética una oportunidad y movió su foco hacia el Pacífico sudamericano.

Aramco fue la avanzada. En 2023, su representante Mohammed Y. Al Qahtani declaró a

DF: “Crear una plataforma para lanzar la marca Aramco en Chile y Sudamérica nos desbloquea un potencial significativo”. Era la primera vez que la marca operaba fuera de Arabia Saudita.

La expansión fue rápida: estaciones de servicio y tiendas de conveniencia se desplegaron a toda velocidad, incluso en Magallanes. Luego, en 2024, los saudíes adquirieron el 49% de la peruana MidOcean Energy (gas natural licuado). Finalmente, en marzo de 2025, compraron al Grupo Romero Primax, el gigante de combustibles y tiendas de conveniencia con 2.100 estaciones en Perú, Colombia y Ecuador.

En menos de dos años, conquistaron el Pacífico sudamericano: Chile, Perú, Colombia y Ecuador. ¿Coincidencia? Poco probable. La monarquía saudí piensa en décadas: cada jugada responde primero a una visión de Estado.

La apuesta tiene mucho sentido estratégico: el Pacífico ofrece recursos clave para la transición energética. Chile y Perú son potencias en cobre. El primero es rico en litio y, recientemente, se descubrieron reservas en el segundo. Ecuador, aunque más inestable, destaca también por su cobre. Colombia, por su parte, podría consolidarse como hub de seguridad alimentaria complementario a Brasil. A esto se suma la cercanía de los yacimientos a los puertos de exportación, ventaja logística que Argentina, aunque de gran potencial minero, no siempre ofrece.

En la estrategia de la corona Saudí hay poco espacio para el azar. Estemos atentos: la próxima jugada ya está en movimiento.