CORPCOM

CORPORACIÓN DE INDUSTRIALES ARROCEROS DEL ECUADOR

Edición No. 29 / Agosto 2019 / Tiraje: 2000 ejemplares

www.corpcom.com.ec

HACIA DONDE ENCAMINAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

PÁG. 6

EL LABORATORIO DE GRANOS EN LA INDUSTRIA ARROCERA DEL ECUADOR.

PÁG. 18

REUNIÓN CON MINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR

PÁG. 21

Duragas Pro te ofrece soluciones energéticas innovadoras que contribuyen al desarrollo del agricultor a través del abastecimiento continuo de GLP, un combustible limpio, de fácil mantenimiento y con bajo costo de operación.

Brindamos servicio técnico permanente y mantenimiento preventivo con la garantía, seguridad y confianza que solo nuestros 40 años de experiencia en el mercado pueden ofrecer.

¿Cuáles son las ventajas de usar GLP?

- El GLP es un combustible económico para el secado de granos
- Combustión más limpia, no genera contaminación ni abrasión
- Mayor rendimiento por ausencia de inquemadores
- Combustible con alto poder calorífico
- Instalación sencilla

Nuestro servicio incluye:

- Comodato de tanques y equipos
- Asesoría, capacitación y servicio técnico
- Diseño y evaluación técnica de instalaciones centralizadas de GLP de acuerdo a la norma INEN
- Servicio de emergencias las 24 horas 1700 387242 duragas PRO
- Abastecimiento seguro y permanente
- Servicio de atención al cliente

1700 387242 duragas PRO

ventas.ecuador@duragas.com.ec

duragas.com.ec

CONTENIDO

HACIA DONDE ENCAMINAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA. 6

PREGUNTAS FRECUENTES ANTES DE COMPRAR UNA ENVASADORA. 10

NUEVAS MARCAS LE GUIÑAN EL OJO A LA INDUSTRIA DE GRANOS DEL PAIS. 14

EL LABORATORIO DE GRANOS EN LA INDUSTRIA ARROCERA DEL ECUADOR. 18

CORPCOM EN REUNIÓN CON MINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR. 21

EL AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA. 22

OPINIÓN INDUSTRIALES INVITADOS. 26

ING. ADRIANO UBILLA SUBSECRETARIO DE COMERCIALIZACION DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA, MAG. 28

CULTIVO DEL ARROZ, LA FALTA DE COMPETITIVIDAD SIGNIFICA POBREZA. 30

EL NEGOCIO DEL ARROZ EN PERÚ. 34

SOCIOS CORPCOM . 38

Foto: Javier López
Cortesía: ARROCESA

PRESIDENTE
Ing. Juan Pablo Zúñiga Orellana

VICEPRESIDENTE
Lcdo. Daniel Alarcón Mawyin

SECRETARIO
Ing. Javier García Moscoso

DIRECTORES PRINCIPALES

Lcdo. Javier Chon Lama
POFIDEL

Rosa Lema Rodríguez
RIDENU

Ing. Xavier Poveda Camacho
LABIZA S.A.

Kerry Cevallos Cañizares
ARROCESA

Ing. Raquel Jurado de Aguirre
AGRIMUNDI

Fermín Bajaña Román
SANTA ROSA

DIRECTORES SUPLENTES

Francisco Portilla Romero
PORTIARROZ

José Portilla Romero
INARROMESA

Juan Molina Ortiz
INARMO

Ing. Juan José Yunez N.
ARROCERA DEL PACIFICO

Fernando González Zambrano
FERGONZA

Gonzalo Álvarez Villacís
DON GONZALO

Danny Ledesma Lara
AGROGRULED

CONSEJO EDITORIAL
Ing. Tulio Reyes M.

CORRECCIÓN DE TEXTOS
Ing. Raquel Jurado Z.

ADMINISTRACIÓN

DIRECTOR EJECUTIVO
Ing. Tulio Reyes M.

SECRETARIA ADMINISTRATIVA
Sra. Cármen Barahona Alvarado

ASESORA JURÍDICA
Ab. Flor María Merino

EDICIÓN

DIRECCIÓN
Lcdo. Javier López Moreta
ajavierlm@hotmail.com

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
Johnny Guamán Martínez
jonymartz@hotmail.com

Dirección: Ciudad Colón, Av. Rodrigo Chávez Parque Empresarial Colón, Empresarial 1 1er. Piso Ofic. 105 **Telfs.:** 2136172 / 2136173 **E-mail:** corpcom@corpcom.com.ec
www.corpcom.com.ec / Guayaquil - Ecuador

TIRAJE
2.000 EJEMPLARES

NOS PREPARAMOS PARA COMPETIR

Ing. Juan Pablo Zúñiga Orellana
PRESIDENTE DE CORPCOM

A pesar de las adversidades la industria organizada en CORPCOM se ha mantenido firme en el camino de buscar la competitividad, los empresarios asumiendo grandes deudas con la banca privada y las empresas proveedoras de maquinaria van mejorando sus procesos e incorporan cada día mayor valor agregado al arroz para satisfacer exigentes calidades tanto del mercado interno como el externo.

La apertura ofrecida por las autoridades actuales, de Agricultura y Comercio Exterior son un aliciente que nos ayudará a encontrar nuevos mercados para nuestros excedentes que también mejoraron calidad.

Si bien es cierto avanzamos mucho con la reducción de márgenes en costos de procesos, también es necesario expresar que nos hace falta bajar valores dentro de los eslabones de la cadena, como por ejemplo:

En la producción.- incorporando mejores variedades, buenas prácticas de cultivo y procurando reducir la intermediación en la compra de los insumos y fertilizantes.

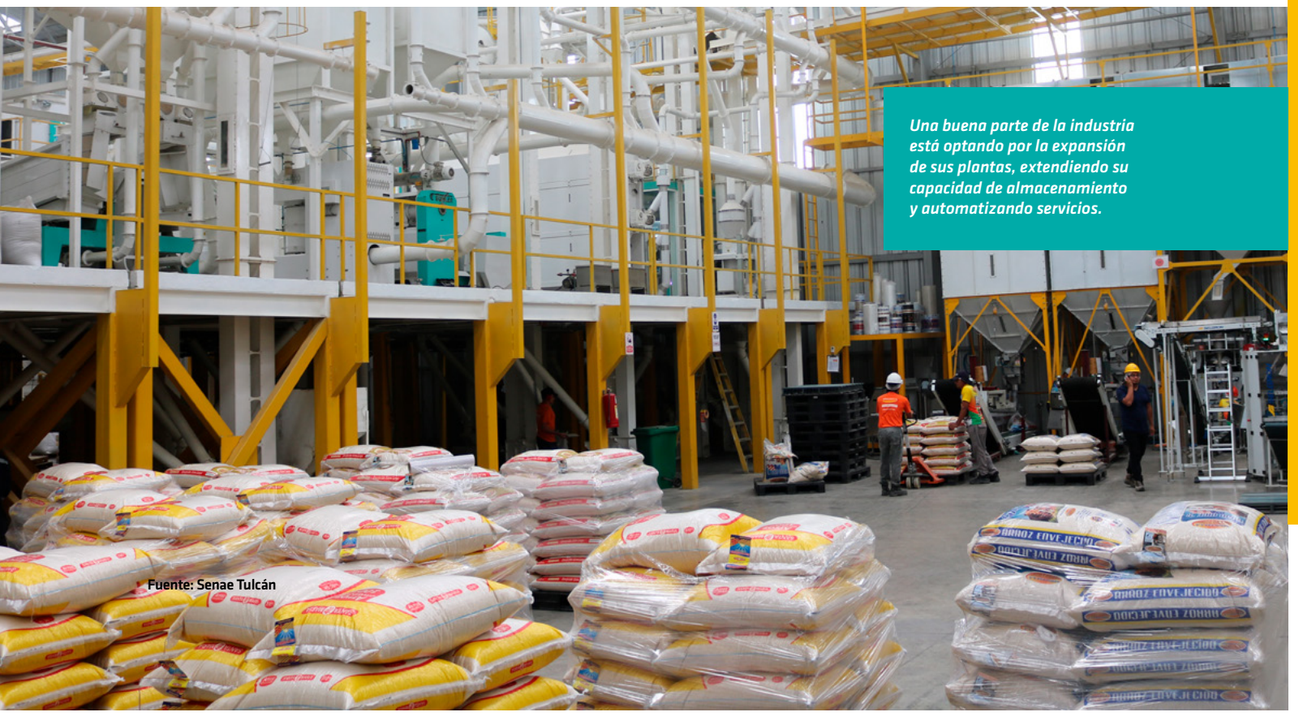
Créditos.- Es necesario que tanto la producción como la industria tenga disponibilidad de créditos a bajo interés y oportunos para poder producir a menor precio.

Negociaciones internacionales.- Será muy importante que el gobierno nacional antes de definir cualquier acuerdo y negociación internacional primero tome en cuenta la situación interna de la Cadena de Producción del Arroz que está en proceso de ser competitiva pero le falta que el estado y los agricultores pongan de su parte y acuerden definir una estrategia a largo plazo para insertarnos en el mercado internacional, con precios que nos ayuden a competir con otros países productores.

Por lo que le corresponde a la industria, estamos listos para contribuir con el rol de representar al país, cumpliendo en nuestra actividad con normas y procesos exigentes del mercado internacional.

HACIA DONDE ENCAMINAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Por: Javier López M.
Agrónomo y Periodista



Una buena parte de la industria está optando por la expansión de sus plantas, extendiendo su capacidad de almacenamiento y automatizando servicios.

Fuente: Senae Tulcán

En el Ecuador de hoy se hace necesario de industriales que aprecien la capacitación antes de la inversión; que valoren los estudios de mercado, tanto locales como nacionales e internacionales; que valoren la parte humana de sus proveedores y prefieran la inclusión como mecanismo de crecer juntos produciendo lo que al consumidor le apetece, que planeen junto a productores y gobierno estrategias a corto y largo plazo integrando a otros eslabones de la cadena procurando satisfacer la necesidad del consumidor.

El comercio del arroz cada vez se cierra al empirismo y frente a éstos hace falta que quienes inician en el negocio no solo estén personas, sino equipos de trabajo capacitados al frente de los negocios, porque aquellas plantas dependientes del dueño laboratorista de diente van cumpliendo su ciclo y con él la herencia no continuará.

La implementación de tecnología se hace necesario, pero es menos costoso cuando se planea que cuando se improvisa. Hay dos tipos de tecnologías disponibles para quienes quieren mejorar sus procesos, las tecnologías que ofrecen equipos de menor costo y las de más alto costo, con las primeras el agroindustrial debería ser más profesional o recibir mucha capacitación para poder recuperar sus costos; con la segunda es obligatorio ser previsivo y menos novelero porque cualquier error le costará mucho dinero.

El cambio climático ha modificado el comportamiento del tiempo y la acción de la naturaleza no es la misma, hay que pensar en ella y prepararse para las reacciones tanto ambientales como sísmicas que son respuestas al mal comportamiento del hombre en sus actividades. Por lo tanto las estructuras de una planta ya no pueden montarse en cualquier sitio ignorando estudios antes de la inversión.

El Doctor Álvaro Castillo Niño, experto colombiano cuya formación multidisciplinaria y su experiencia en la dirección de más 1.400 proyectos en más de 20 países, resume de manera general, los retos que enfrenta una industria en un país en el que la producción de arroz tenga crecimiento:

1. Aumento de la producción de arroz: se debe aumentar la capacidad de recibo, secado y almacenaje.
2. Mejora de los sistemas de recolección que hacen que la cosecha se realice de manera más rápida: se necesitaría aumentar la capacidad de recibo y secado. Almacenaje y molinería podrían ser suficientes.
3. Reducción de precios de venta por aumento de la competencia: consolidación de la industria en unidades más grandes que permitan conseguir economías de escala.
4. Dificultades de competir por llegada de arroz importado de mejor calidad: se necesitaría estudiar las condiciones del arroz de la nueva competencia para definir los equipos necesarios: selección por color, mayor pulimento etc.
5. Necesidad de reducir costos para competir mejor en mercados internacionales: se necesita estudiar la localización geográfica de las empresas para reducir los costos logísticos y también, posiblemente, consolidación en unidades mayores para conseguir economías de escala.

Castillo concluye que para dar una respuesta al titular de éste artículo, antes se debería saber hacia dónde quiere ir la industria ecuatoriana.

El empaquetado es otra tendencia también a la que apunta la industria. En el caso de ARROCESA le apuesta por arroces vitaminizados que sacó al mercado el año 2019 con el que intenta posicionarse.

El economista Masahiro Ozeki empresario con más de 20 años representando a las marcas de secadoras Page y piladoras Satake en Ecuador, opina que el mercado nacional ha madurado, que todas las piladoras tienen lo básico, y que en el crecimiento y mejoramiento de la tecnología en la industria nacional no hay marcha atrás; el pilador tiene que "seguir invirtiendo de manera inteligente: con estructura de recursos humanos, software apropiado, transporte y marcas" manifiesta.

Ozeki cree que la automatización ha empezado a tocar las puertas a la industria nacional, que los márgenes cada vez más reducidos de utilidad que obtiene el industrial, obliga a estar cada vez más pendiente de su báscula, del laboratorio, del sondeo de precios de su entorno, en fin de su celular y el software y hardware de su empresa para evitar que se escape el margen de utilidad de su negocio.

El crecimiento de la industria dependerá de la rentabilidad que obtengan sus actores y para ellos Ozeki, ha observado que los industriales arroceros ecuatorianos han mejorado su tendencia en transporte por ejemplo, migrando a despachos en tráiler para embarques de carga lateral, en el tema empaques ya empieza a observarse la tendencia fuerte a menores tamaños de bolsas para capturar nuevos mercados.

La confianza de las entidades financieras en la industria arrocera en este último año ha sido muy pronunciada dice el Economista Ozeki, cree que en el 2018 colocaron más dinero que en los últimos 10 años.

La sugerencia de Oseki, en éste sentido es el fortalecimiento de la industria, que invierta en más detectores de humedad, y temperatura en los silos de almacenamiento, un buen secado y almacenaje bien controlado, mejores empaques pequeños y un software que permita mover a la empresa con menos gente y más control.

En resumen la industria arrocera ecuatoriana debe ir hacia una mayor profesionalización sin desaprovechar, espacio, tiempo, peor recursos, sin embargo hace falta saber, tener conocimiento acerca de que piensan sus actores, es decir hacer un diagnóstico de la situación en que se encuentran los dos tipos de empresarios que invierten en este negocio: Los cíclicos y los permanentes, los primeros aparecen solo en tiempo de cosecha y los segundos mantienen su actividad todo el año solo con una pausa para mantenimiento de plantas en los meses de febrero y marzo.

También es necesario que se haga un estudio de este clúster para conocer su aporte al PIB agrícola que aunque mínimo resulta ser de gran utilidad social por procesar un producto en el que el mayor número de productores proveedores de la industria son pequeños.

Trato justo al Productor. La falta de inclusión en los planes de comercialización de las piladoras afecta a los productores que son presa fácil de intermediarios y ganchadores que asisten en la compra del producto. Fermín Bajaña productor e industrial arrocero es de la idea de que cada piladora capacite y incentive a sus proveedores.

BÁSCULAS DINÁMICAS PARA RECEPCIÓN Y DESCARGA DEL ARROZ JESINTAKE Y BÁSCULAS ALIMENTADORAS DE CINTA JESBELT S

INDUSERVI DESDE 1977

EXACTITUD CONFIABLE

Jesma - weighing solutions

ENSACADORAS Y SISTEMAS DE CONTROL PARA ARROZ.

Conozca las soluciones **Perfor.** Para todos los segmentos de la industria.

perfor.com.br

PERFOR MAIS PERFORMANCE À SUA INDÚSTRIA

INDUSERVI DESDE 1977

SERVICIO TÉCNICO LOCAL - STOCK DE REPUESTOS

Fray Bartolomé de las Casas 745 (Interior) y Carvajal • Teléfonos: (593 2) 2551434 / 2565533
Celular: (593 9) 98374303 • Fax: (593 2) 2567243 • Casilla: 17-08-8095

info@induservi.com www.induservi.com

5 PREGUNTAS FRECUENTES ANTES DE COMPRAR UNA ENVASADORA

Por: Catalina Huidobro
catalina.huidobro@induservi.com

El envasado es el responsable de garantizar la integridad y calidad del producto. Todo producto necesita llegar al destino, es decir, donde su cliente final. Pero eso no puede suceder de cualquier manera. Elegir una envasadora adecuada para el tipo de producto y el mercado objetivo puede ser un desafío.

Más que su función primaria de protección, el embalaje hace toda la diferencia en los costos de un negocio. La elección determinará las necesidades de inventario, transporte, distribución y toda la logística involucrada en proceso. Esto sin hablar de cuánto contribuye a impulsar las ventas.

Contar con una línea de empaque eficiente, ágil y regular es esencial para garantizar una producción enfocada en resultados. Al final, es necesario tener capacidad fabril para suplir las demandas y respetar los plazos de entrega, atendiendo plenamente a las necesidades de sus clientes.

1 TIPO DE PRODUCTO

La elección de una envasadora dependerá de si el producto es líquido, sólido o polvo. Y, también, si es húmedo, pegajoso, seco o congelado, este detalle, es primordial para conocer el flujo del producto a la hora de envasar y si tiene buena fluidez o no.

La facilidad o dificultad con que fluye bajo la acción de la gravedad y la fricción determinará no sólo la elección del equipo, pero de los accesorios adecuados para dar flujo, agilidad y precisión al proceso, además de reducir pérdidas e incluso paradas en la producción.

Los productos en polvo, por ejemplo, pueden perjudicar los procesos de sellado embalaje y aumentar los mantenimientos. Para ello hay accesorios específicos.

La densidad, la granulometría y otras características físicas y químicas del producto deben considerarse para la definición del tipo de equipo, interfiriendo incluso en la velocidad productiva.

2 FORMATO DE PAQUETE

Determinados productos dirigen la opción del embalaje para formatos y materiales más específicos, como los de alta barrera en el caso de algunos alimentos, mientras que otros permiten una gama más amplia de opciones. La definición del tipo de embalaje es condicionante, es decir, va a dirigir la elección del equipo que atienda sus especificaciones.

Algunas envasadoras son ideales para la producción de envases individuales, con pesos menores, otras son desarrolladas especialmente para el envasado de paquetes de 5 kg o más.

Toda ésta información también servirá para la indicación de accesorios complementarios, con fines específicos según cada necesidad.

3 ¿CUÁL ES LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O INTENCIÓN PRODUCTIVA?

El volumen de producción es otro dato fundamental, tanto para quienes están comenzando un negocio como, para empresas en proceso de ampliación. Las envasadoras automáticas tienen un alto rendimiento, por lo tanto, necesitan tener una demanda mínima de producto.

¿Ha llegado al límite de capacidad? ¿Los equipos están obsoletos y demandando más mantenimiento? ¿Las ventas están aumentando? ¿Ha surgido una oportunidad en mercado? ¿Quiere atender a nuevos públicos? Entonces ha llegado la hora de invertir.

Recuerde: una sola envasadora, con pequeños cambios y accesorios adicionales, puede satisfacer diferentes productos y presentaciones. Esta es una alternativa a considerar para maximizar el potencial invertido en la empresa.

¿CUÁL ES EL ESPACIO DISPONIBLE?

4

La estructura disponible es determinante para proyectar la inversión en maquinaria, tanto la sustitución como la ampliación en el número de equipos. Las envasadoras de formato vertical se construyen para ocupar menos espacio en el suelo y más espacio vertical, de modo que la altura de la fábrica permitirá o no ubicar este tipo de equipo.

El fabricante de la envasadora también necesita saber si desea integrar equipos ya existentes y otras líneas de producción. Y no se olvide de tener en cuenta el espacio para el movimiento de los operadores, lo que incluye los mantenimientos periódicos y las necesidades relativas a la seguridad.

¿QUE ESPERAR DEL PROVEEDOR ESCOGIDO?

5

Al elegir un nuevo equipo, es fundamental tener en cuenta el soporte que la empresa ofrece en términos de servicios, entrenamientos, repuestos y asistencia técnica.

Los operadores capacitados afectan positivamente los resultados del negocio, ya que consiguen extraer el mejor rendimiento de los equipos, garantizando así mayor la productividad.

Contar con un soporte técnico, ágil y accesible, también es determinante para la eficiencia en la resolución de posibles problemas. La rapidez en asistencia para ajustes y la sustitución de las piezas disminuyen los tiempos de parada en la producción, que representan costes a menudo elevados para las empresas.

Considere todo esto al elegir un equipo, es decir, la estructura de la empresa que está detrás de él.

Indumak como industria, provee tecnología de última generación, la empresa está dedicada al mercado con envasadoras, enfardadoras, sistemas de paletización y accesorios al proceso de packaging. Ubicados en más de 45 países líderes de producción mundial de arroz como: India, Vietnam, Tailandia. Ha vendido e instalado más de 10.000 equipos. Líderes en el mercado brasileño. En el continente Americano ha colocado hasta el momento más de 3.000 equipos.
En el Ecuador Indumak se encuentra representado por la empresa Induservi Cía Ltda, quienes cuentan con un stock de repuestos locales, servicio técnico autorizado y técnicos de amplia experiencia que están a disposición de la industria arrocera para asesorar adecuadamente los proyectos de crecimiento de la agroindustria ecuatoriana.

Fuentes:
http://blog.indumak.com.br/planeje-a-expansao-da-sua-industria/#more-1422
https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/42285/1543322827E-BOOK_5_perguntas.pdf

INDUSERVI DESDE 1977

PROVEEDORES DE MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA ARROCERA

INDUMAK

LÍDER EN EL MERCADO DE ENVASADO / ENFARDADO DE ARROZ

ENVASADORAS
ENFARDADORAS
SISTEMA DE PALETIZADO

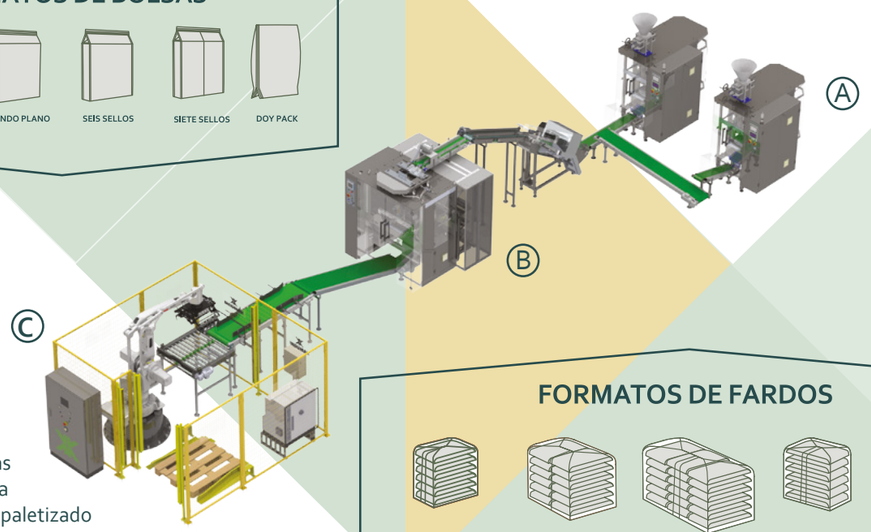
55
MÁS DE 55 AÑOS DE EXPERIENCIA

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

AMPLIA RED DE SERVICIO TÉCNICO

EMPRESA BRASILEÑA

FORMATOS DE BOLSAS



A. Envasadoras
B. Enfardadora
C. Sistema de paletizado

FORMATOS DE FARDOS

SERVICIO TÉCNICO LOCAL - STOCK DE REPUESTOS

Fray Bartolomé de las Casas 745 (Interior) y Carvajal Teléfonos: (593 2) 2551434 / 2565533
Celular: (593 9) 98374303 Fax: (593 2) 2567243 Casilla: 17-08-8095
info@induservi.com www.induservi.com

NUEVAS MARCAS LE GUIÑAN EL OJO A LA INDUSTRIA DE GRANOS DEL PAIS.

Seminario "Tecnología en Almacenaje, Conservación y manejo de granos" ante empresarios arroceros desarrollado el día 09 de julio en Guayaquil.

Dos prestigiosas marcas de equipos e insumos para gestionar y conservar la calidad de granos en el almacenamiento incursionan en el mercado nacional de la mano de EUROCOMERCIAL C.A empresa ecuatoriana con 39 años dedicados a la ejecución de proyectos agroindustriales.

Se trata de las empresas FRIGORTEC de Alemania y PROCER de Brasil, la primera suministra equipos de enfriamiento para conservación de granos a bajas temperaturas, mientras que la segunda provee sistemas de control y vigilancia a distancia de temperatura, humedad y stock de granos en las almaceneras.

EUROCOMERCIAL con el objetivo de refrescar conocimientos y actualizar conceptos en el área de almacenamiento de granos coordinó con las dos marcas en el Seminario **"Tecnología en Almacenaje, Conservación y manejo de granos"** ante empresarios arroceros desarrollado el día 09 de julio y otra dirigido al sector maicero el 11 del mismo mes, en la ciudad de Guayaquil.

Las ponencias propusieron un desafío a los asistentes interesados en incorporar tecnologías en sus procesos.

El Ing. Eduardo de Aguiar Gerente General de PROCER describió la

Sigue en página 16

LA MÁS AVANZADA TECNOLOGÍA DE SECADO.
KW DRYER
LÍNEA ARROZ

CALIDAD: MAYOR PORCENTAJE DE GRANOS ENTEROS.
DESEMPEÑO: MAYOR RENDIMIENTO DE SECADO.
AHORRO: MENOR CONSUMO DE ENERGÍA TÉRMICA.

www.kepler.com.br/**kwdryer**

EUROCOM

Representante en Ecuador:
EUROCOMERCIAL C.A.
Av. Leopoldo Carrera y Fco. Martínez
Colinas de Los Ceibos - Guayaquil - Ecuador
Telef.: (593) 042853817 - (593) 0980673882 - (593) 0994503719
lamariduena@eurocomercial.com.ec
eurocom@cablemodem.com.ec

VALORA
SU PRODUCCIÓN
MUEVE
SU NEGOCIO.
KEPLERWEBER®

Continúa página 14

Gestión de conservación de granos, a sistemas de termometría en silos y bodegas como punto de partida para monitorear las condiciones de la gramínea almacenada, este empresario destacó que a partir de la obtención de parámetros y análisis de los mismos podremos maximizar ganancias y mejorar beneficios de industriales y productores que almacenan cereales; disertó además sobre los desafíos de la industria en América Latina y los cambios que se requieren para modernizar los actuales sistemas de almacenamiento. Mientras tanto el Ing. Guilherme Alamini, Gerente Técnico de la misma compañía, expuso sobre la evolución tecnológica que ha tenido este tipo de sistemas y cómo esta información puede ser incorporada a actuales tecnologías que poseemos, smartphones, tables, entre otras.

Durante la segunda parte del seminario, el Ing. Benjamín Rudas, gestor de negocios para América Latina de la empresa FRIGORTEC, cuya matriz se encuentra en la ciudad de Amtzell/Alemania versó su conferencia en la experiencia de más de 50 años de la empresa en Conservación de Granos en frio; compartió conocimientos con los productores asistentes y analizaron casos reales de pérdidas por mermas, condiciones del grano en silos y las causales de presencias de infestaciones por hongos y/o insectos, dejando en claro los medios para evitarlos a través de un sistemas de enfriamiento **GRANIFRIGOR™** confiable y operativamente económico

Guilherme Alamini
"La mayoría de los sistemas de secado y almacenaje observados en Ecuador se pueden comparar a la cultura de secaje y almacenamiento de Brasil del año 1988, recomienda por tanto, como prioritario, dirigir su mirada hacia nuevas tecnologías".

Durante su estadía en el Ecuador, los técnicos de PROCER, FRIGORTEC junto con EUROCOMERCIAL visitaron algunas instalaciones de acopio de gramíneas e industrias de cereales constatando la necesidad no solo de almacenar sino también de prever la conservación de los granos durante el proceso de almacenaje, pues la calidad de estos productos comienza perderse una vez cosechados.

Hace más de 90 años que desarrollamos soluciones para mejorar la productividad, seguridad y agilidad en el movimiento de materiales.

Póngase en contacto con nuestro
REPRESENTANTE AUTORIZADO EN ECUADOR
EUROCOMERCIAL C.A.
Teléfonos: 042-853-817 | Email: eurocom@cablemodem.com.ec

www.saur.com.br | +55 (55) 3376-9300
SAUR Equipamentos S.A. | Panambi - RS - Brasil

SAUR®
LÍDER EN MOVIMIENTO.

EL LABORATORIO DE GRANOS EN LA INDUSTRIA ARROCERA DEL ECUADOR.

Es un honor volver a escribir en este prestigioso medio de comunicación del sector arrocero Ecuatoriano, para expresar algunas opiniones acerca del sistema de gestión de la calidad en la industria arrocera del Ecuador, basados principalmente en los años de conocimiento de la misma a través de muchas visitas a empresas, amigos y relacionados con esta industria tanto en Ecuador como en muchos otros países de Latinoamérica y el mundo, lo cual me permite contrastar y apreciar en contexto las condiciones en que esta actividad se desarrolla.

Por Jaime Gaviria Londoño
Director general de Gaviagro SAS, Colombia

Al igual que en muchos de nuestros países, la industria arrocera del Ecuador se desarrolló, durante el siglo pasado, en el marco de pequeñas industrias familiares ubicadas estratégicamente en zonas de producción, que fueron creciendo a medida que los cultivos se fueron expandiendo y que la población fue demandando más arroz de mesa, procesando este producto en pequeñas cantidades en equipos de tecnología primaria. La evolución en el mundo de la tecnología de los equipos de proceso y la rápida difusión, que llegaron a finales del siglo pasado, tuvieron diferentes impactos en las empresas industriales de proceso del arroz, permitiendo que algunas de ellas crecieran y se desarrollaran mientras otras con menores posibilidades operacionales, financieras y con baja competitividad fueron quedándose para la historia. Esta es una constante de la industria arrocera que se ha dado en mayor o menor grado en nuestros países latinoamericanos y en el Ecuador, donde en la década de los 80 del siglo pasado, se contabilizaban más de 1.000 piladoras en los registros oficiales de Guayaquil.

Con el paso del tiempo, la industria se fue reduciendo en número mientras algunas fueron creciendo en tamaño y volumen. Al tiempo que la tecnificación llegó al proceso industrial, con mejores máquinas para conservar en almacenamiento, descascarar el arroz y pulirlo, clasificar y envejecer; no sucedió lo mismo con los sistemas de gestión de la calidad y del laboratorio. En la actualidad y con algunas pocas excepciones, el laboratorio de granos no existe en la mayoría de las empresas como una entidad con su propia dinámica de apoyo. Es común observar que las operaciones básicas de medición de algunos parámetros como la humedad se continúan realizando con equipos viejos y descontinuados o con equipos portátiles, de la gama baja del mercado, que no tiene ubicación fija dentro de las actividades de la empresa.

La industria arrocera del Ecuador ha dado importantes pasos en el mejoramiento de la calidad del arroz que entrega a los consumidores al adoptar las BPM en sus rutinas de manejo y procesamiento del grano como parte de las regulaciones que debe cumplir. Sin embargo, para poder implementar las normas y reglamentos que indican las entidades reguladoras del comercio y de la calidad de los alimentos, una piladora necesita tener un sistema de gestión de la calidad, apoyado por un laboratorio interno con el personal entrenado adecuadamente, que le provea la información confiable para ejecutar el control de los procesos y obtener una calidad de producto acorde con esas normas y reglamentos.

En los próximos años, el reto y la tarea de la industria arrocera ecuatoriana es desarrollar e implementar programas de gestión de la calidad, que incluyan la apertura de espacios físicos y administrativos dentro de sus instalaciones con personal capacitado y equipos confiables de última generación, para organizar el laboratorio de granos y darle la importancia y uso dentro de la organización de tal forma que permita al arroz ecuatoriano continuar ganando mercados en los escenarios internacionales.

Un laboratorio de granos para el control de la calidad del arroz, en una piladora moderna, debe tener un sitio adecuado, un personal entrenado y capacitado y un conjunto de equipos e implementos (no solo un medidor de humedad) que le permitan

FALENCIAS

En muchas de las piladoras que conocemos, no se encuentra un espacio físico destinado exclusivamente al laboratorio de granos, ni se cuenta con los equipos adecuados para realizar los análisis; en algunas piladoras la medición de las condiciones y calidad del grano que se recibe y se procesa se realiza de forma muy rudimentaria.

De la medición correcta de los parámetros de compra dependen algunas de las decisiones más importantes del negocio! El análisis de muestras representativas en los equipos adecuados, siguiendo los procedimientos correctos, garantizan que las decisiones que se toman sobre precios de compra de materia prima, descuentos y / o bonificaciones generen los mayores beneficios para la cadena productiva y que en las diferentes etapas del proceso se obtengan los resultados deseados garantizando un óptimo rendimiento de los equipos industriales. Teniendo en cuenta la gran importancia que el laboratorio tiene en el desempeño económico de la piladora, los equipos deben estar siempre en óptimas condiciones y ajustados a los parámetros con los que fueron diseñados. En Ecuador falta aún mucho en cuanto a la formalización de los laboratorios y procesos de análisis; sin embargo, cada vez más aquellos que tienen ya sus laboratorios e incluso los que siguen

Laboratorio de la Bolsa de Productos Agropecuarios.

usando equipos antiguos y que todavía no cuentan con laboratorios formales, están haciendo uso periódico de los servicios técnicos de GaviAgro, que a través del acuerdo con CORPCOM atienden el servicio de mantenimiento y ajuste con técnicos especializados, repuestos originales y servicios a domicilio.

recolectar y analizar muestras representativas del arroz que se maneja en la recepción, secado, almacenamiento y proceso industrial, como parte del sistema de gestión de la calidad en busca de mayor eficiencia a menor costo.

En GaviAgro estaremos atentos para apoyar las acciones de CORPCOM y sus socios y demás industriales del arroz en la planeación y desarrollo de los sistemas de gestión de calidad, del laboratorio de granos y de los programas de entrenamiento de analistas y responsables del sistema que las empresas decidan establecer, siguiendo los protocolos normativos de las entidades reguladoras y de las regulaciones y costumbres internacionales del mercado del arroz.

El autor de la nota capacitando a personal de Laboratorio de Industrias ecuatorianas. Gaviagro realiza cada año en Ecuador talleres teórico prácticos con la finalidad de actualizar a los profesionales de ésta área en la industria de granos.

CORPCOM

EN REUNIÓN CON MINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR

El ministro de Comercio Exterior Iván Ontaneda se reunió con representantes del sector arrocero para hablar sobre el panorama del gremio agroexportador frente al ingreso del país a la Alianza del Pacífico. Además, se trató sobre el apoyo para la apertura de nuevos mercados en el exterior.

Durante el encuentro, se analizó la situación sectorial, métodos para el fortalecimiento de las capacidades técnicas y el acceso a créditos especializados para incrementar las oportunidades de exportación.

EL AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

MANTENDRÁ BAJOS LOS PRECIOS DE LOS ALIMENTOS LA PRÓXIMA DÉCADA, PERO PERSISTEN MUCHAS INCERTIDUMBRES

La OCDE y la FAO destacan en sus previsiones el papel de los hábitos alimentarios, la urbanización, las emisiones y el comercio

8 de julio de 2019, Roma – La demanda mundial de productos agrícolas crecerá un 15 por ciento en la próxima década, mientras se espera que la productividad agrícola aumente ligeramente más, lo que hará que los precios ajustados a la inflación de los principales productos agrícolas se mantengan en los niveles actuales o por debajo de ellos, según detalla un informe anual de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

La edición de este año de Perspectivas Agrícolas OCDE-FAO, presentada hoy en Roma, ofrece una evaluación consensuada de las previsiones de los próximos diez años sobre los mercados de productos básicos agrícolas y pesqueros a nivel nacional, regional y mundial.

"La agricultura mundial se ha convertido en un sector muy diversificado, con actividades que van desde pequeñas explotaciones de subsistencia hasta grandes compañías multinacionales", afirman el Director General de la FAO, José Graziano da Silva, y el Secretario General de la OCDE, Ángel Gurría, en el prólogo del informe. Además de proporcionar alimentos, añaden, los agricultores de hoy "son importantes custodios del entorno natural y se han convertido en productores de energía renovable".

Las Perspectivas prevén que las mejoras de los rendimientos y una mayor intensidad de producción, -impulsadas por la innovación tecnológica-, darán como resultado una mayor producción, aun cuando el uso de las tierras agrícolas a nivel mundial permanezca en general constante. Mientras tanto, se espera que las emisiones directas de gases de efecto invernadero de la agricultura crezcan alrededor de un 0,5 por ciento anual durante la próxima década, por debajo de la tasa del 0,7 por ciento de los últimos 10 años y también menos que el ritmo de crecimiento de producción previsto, lo que apunta a una disminución de la intensidad de carbono.

Al mismo tiempo, están surgiendo nuevas incertidumbres que se suman a las amenazas habituales que se ciernen sobre la agricultura. Entre ellas figuran las perturbaciones por las tensiones comerciales, la propagación de enfermedades de cultivos y animales, la creciente resistencia a los antimicrobianos, las respuestas normativas a las nuevas técnicas de fitomejoramiento y los fenómenos climáticos cada vez más extremos. Entre las incertidumbres figura también la evolución de las preferencias alimentarias por cuestiones de salud y sostenibilidad y las respuestas de las políticas frente al alarmante incremento de la obesidad a nivel mundial.

Crecimiento demográfico, urbanización y estilos de vida

En todo el mundo, se prevé que el uso de cereales para la alimentación aumente en unos 150 millones de toneladas durante el período de la previsión -lo que supone un incremento del 13 por ciento-, sobre todo gracias al arroz y el trigo. El principal motivo de este alza proyectado en el uso de alimentos básicos es el crecimiento demográfico, que se espera más rápido en el África subsahariana y Asia meridional.

"Lamentablemente, se prevé que las regiones más necesitadas experimenten un lento crecimiento de sus ingresos y, por lo tanto, sólo pequeñas mejoras en su estado nutricional", advirtió el Subdirector General de la FAO para Desarrollo Económico y Social, Máximo Torero. "Las conclusiones –añadió- apuntan a una disminución general de la subalimentación; sin embargo, con las tasas actuales de mejora, seguiríamos estando muy lejos de alcanzar el objetivo del Hambre Cero para 2030".

"Las Perspectivas dejan meridianamente claro que el comercio es fundamental para la seguridad alimentaria mundial", señaló por su parte el Director de Comercio y Agricultura de la OCDE, Ken Ash. "Las regiones que están experimentando un rápido crecimiento demográfico –explicó- no son necesariamente aquellas en las que la producción de alimentos puede aumentar de forma sostenible, por eso es esencial que todos los gobiernos apoyen unos mercados agroalimentarios abiertos, transparentes y predecibles".

El informe predice un aumento de los niveles de consumo de azúcar y aceites vegetales, lo que refleja la tendencia actual hacia alimentos preparados y más procesados, sobre todo en muchos países de ingresos bajos y medianos que se están urbanizando rápidamente. Mientras tanto, es probable que la preocupación por la salud y el bienestar impulse a muchos países de ingresos más altos hacia un menor consumo de carnes rojas y un cambio de los aceites vegetales a la mantequilla.

Además, se prevé que la demanda de cultivos forrajeros supere el aumento de la producción animal en los países en los que el sector ganadero está evolucionando desde sistemas de producción tradicionales a sistemas comerciales, mientras que se prevé que el uso de productos básicos agrícolas como materia prima para la producción de biocombustibles crezca sobre todo en los países en desarrollo.

El comercio de productos básicos agrícolas y pesqueros debería aumentar en el próximo decenio en torno al 1,3 por ciento anual, de forma más lenta que en los últimos diez años (3,3 por ciento de media), ya que se espera que el crecimiento de la demanda mundial de importaciones se ralentice. En cuanto a las exportaciones, se prevé que América Latina y Europa aumenten sus ventas a mercados extranjeros.

Sección especial sobre América Latina

La publicación de este año incluye un capítulo especial sobre América Latina y el Caribe, región que representa el 14 por ciento de la producción mundial y el 23 por ciento de las exportaciones mundiales de productos

agrícolas y pesqueros, una proporción que se espera aumente al 25 por ciento para 2028.

A pesar de este impresionante crecimiento, la región se enfrenta a desafíos persistentes en materia de seguridad alimentaria, ya que muchos hogares no pueden costearse los alimentos que necesitan.

La región afronta igualmente retos crecientes en materia de recursos naturales. Garantizar una senda más sostenible e inclusiva para el futuro crecimiento agrícola dependerá de los avances en las áreas de la nutrición, protección social y ambiental y apoyo a los medios de subsistencia. Existen "grandes oportunidades de crecimiento" en la región para producir frutas y verduras de alto valor, que ofrecen mejores perspectivas para los pequeños campesinos y dietas más sanas para la población. El informe señala que unas políticas focalizadas podrían ayudar a agricultores y consumidores a aprovechar estas ocasiones, a la vez que se protege la base de recursos naturales de la región.

FUENTE: http://www.fao.org/news/story/es/item/1201025/icode/

MONITOR DE MERCADO

Último lanzamiento: julio 2019

VISIÓN GENERAL | TRIGO | MAIZ | ARROZ | HABA DE SOJA

	2018/19	2019/20	
	Estimaciones	6 de junio	4 de julio
Producción	517.8	516.7	516.3
Suministro	690.9	697.3	696.9
Utilización	511.3	518.2	518.3
Comercio	46.9	48.8	48.9
Acabando Stocks	180.6	179.1	178.6

en millones de toneladas

- La producción de arroz en 2019 disminuyó de manera parcial, ya que las expectativas reducidas, principalmente para los EE. UU., Se ven compensadas en parte por las mejores perspectivas para Egipto y otros países.
- Se espera que la utilización en 2019/20 se expanda en un 1,4 por ciento gracias a una mayor ingesta de alimentos.
- El comercio se está contrayendo en 3.1 por ciento en 2019 antes de repuntar a un máximo histórico en 2020.
- Las acciones (2019/20 retiros) se recortaron, reflejando principalmente los menores inventarios esperados en Filipinas y los Estados Unidos.

Km 12 1/2 Vía a Daule. Cdla. INMACONSA 2da. Etapa Lotización Los Ranchos
Calle Algarrobos Mz. 84 Solar 3 • Teléfonos: 042116184 - 042116189
• Celular: 0993376445 • e-mail: info@fcconstrucciones.com • Guayaquil-Ecuador

OPINIÓN
INDUSTRIALES INVITADOS

Lcdo. Javier Chon Lama
Gerente Comercial POFIDEL

¿Considera que se deba producir excedentes para la exportación?

Es necesario producir para exportar con niveles de productividad aceptables que nos permita participar en los mercados internacionales abasteciendo principalmente a nuestros vecinos deficitarios considerando nuestra ventaja logística frente a los principales exportadores de arroz del mundo.

¿En su opinión es necesario mejorar la calidad de arroz nacional?

Debemos seguir mejorando. Se ha dado pasos importantes pero aún no alcanzamos el estándar deseado. En la investigación actual está nuestro buen o mal futuro. INIAP meses atrás le dio un pase gol a la empresa privada en el ámbito de desarrollo de nuevas semillas, esperamos sea aprovechado en beneficio de los desarrolladores y de toda la cadena productiva arrocera.

¿Cree positivo que las piladoras tengan BPM?

Es un aporte importante para el consumidor, permite asegurar el proceso interno. No considero debe de ser obligatorio pero si es una buena alternativa para el desarrollo de las plantas, principalmente en la cultura interna que se genera.

¿Es conveniente que Ecuador ingrese a la alianza del Pacífico?

No es prudente y generaría un daño importante para el productor arrocero. La industria debe de estar de la mano con el productor y la Alianza del Pacifico lesiona a nuestros productores. Dentro de esta alianza se encuentran importantes exportadores de arroz y mercados deficitarios abiertos a la importación de arroz que impulsa la triangulación de arroz. En resumen, llegará arroz de otros países por contrabando y por la vía legal.

¿Cree conveniente que CORPNOARROZ se fortalezca produciendo semillas, vendiendo agroquímicos y maquinaria agrícola?

Los gremios deben fortalecerse con acciones que aporten a sus socios. Alcanzar economías de escala y reducción de costos por medio de la asociatividad es difícil pero necesaria.

¿En el fortalecimiento gremial de los productores deberían participar los industriales?

El beneficio debe de permear a todos en cada acción que se realice. Se debe de trabajar al menos coordinadamente, con un mismo objetivo para alcanzarlo en un menor plazo. Cada acción que desarrolle la industria o el productor debe ser visto desde todos los frentes. El proyecto que sólo genere beneficio para una de las partes es un proyecto con tres patas, listo para caerse.

¿Considera conveniente que las piladoras sean Centros de Acopio de la UNA?

Deben las piladoras dar soporte a la UNA en un escenario ganar ganar. Aportar con su capacidad instalada temporal para no llenarnos de elefantes blancos estatales. La administración pública no es eficiente a pesar de contar con grandes profesionales puesto que todos sus procesos son lentos y con muchos reportes puesto que administran dineros públicos que deben cumplir largos requisitos. En el sector privado las decisiones son inmediatas y en mercado arrocero es muy dinámico, no puede esperar los tiempos del sector público.

¿Está dispuesto a seguir invirtiendo en la tecnificación de su planta?

Tenemos que invertir para alcanzar niveles óptimos. Pero cuidado con las inversiones, muchos colegas se dejan llevar por las instalaciones de otros y cada economía y cada proyecto requiere de inversiones diferentes. Muchos pueden estar generando su quiebra y otros su crecimiento, será necesario tomar decisiones basadas en proyecciones numéricas sin olvidar que ya se han adquirido deudas por cubrir.

¿Su personal está recibiendo capacitación en el proceso de industrialización del arroz?

Estamos trabajando en el fortalecimiento de sus conocimientos. Invertir en la gente genera mejores resultados a las empresas.

Sr. Kerry Cevallos
Gerente General ARROCESA

¿Es conveniente que se siga produciendo excedentes para la exportación?

Considero que en las condiciones actuales no es conveniente para el país, pues lamentablemente el fenómeno del contrabando ha venido afectando año a año, a los eslabones de la cadena del arroz: tanto agrícola como industrial, ganando cada vez más espacio en el mercado de consumo nacional. Esto dificulta una adecuada planificación respecto a los niveles óptimos de producción, para satisfacer el consumo interno nacional y a partir de ello, pensar en salir al mercado internacional.

¿Le parece necesario mejorar la calidad de arroz nacional?

Definitivamente que sí, a lo largo de los años las gestiones por parte de los gobiernos de turno no han conseguido controlar el contrabando, la única opción que tenemos para hacerle frente al contrabando, es mejorando nuestras calidades y de esta manera satisfacer a un mercado cada vez más exigente.

¿Cree positivo que las piladoras tengan BPM?

Por supuesto que sí, tener esta certificación es un ganar-ganar tanto para el sector productivo como para el consumidor final ya que, por medio de ésta, se permite garantizar la inocuidad en los procesos de producción, que a su vez permite garantizar que el producto terminado, sea el más apto para el consumo humano.

¿A su criterio es conveniente que Ecuador ingrese a la alianza del Pacífico?

Considero que, para el sector arrocero, puede ser arma de doble filo pues, así como tenemos derecho a exigir a través de la gestión política del gobierno, para viabilizar la salida de nuestros "excedentes de producción" al exterior, debemos tener claro que también estaremos obligados a recibir de los países miembros similares propuestas.

¿CORPNOARROZ debe fortalecerse produciendo semillas, vendiendo agroquímicos y maquinaria agrícola?

Definitivamente que sí, existe una gran necesidad en el sector arrocero por mejores semillas que permitan mejorar tanto la calidad como la productividad en los cultivos, que tanta falta hace a nuestros agricultores.

Así mismo con el tema de agroquímicos y maquinaria agrícola, es un anhelo de años conseguir precios justos, de ser posible subvencionados por parte del estado y así bajar sus costos de producción y conseguir a mas de una justa rentabilidad, también competitividad que permita pensar en el mercado internacional.

¿En el fortalecimiento gremial de los productores también deben participar los industriales?

Considero que sí es conveniente e inclusive, una vez fortalecido el sector privado debería sumarse también el sector público, solo unidos y en busca de un mismo fin, podremos sacar adelante al sector y al país.

La cultura gremial en el país debe cambiar, si no nos unimos seria y verdaderamente, jamás conseguiremos las metas por todos anheladas.

¿Considera conveniente que las piladoras sean Centros de Acopio de la UNA?

Lo considero conveniente, en el caso de aquellas piladoras que tengan una capacidad instalada sin utilizar, mas no para quienes estén en pleno uso de esta.

¿Está dispuesto a seguir invirtiendo en la tecnificación de su planta?

Gracias a Dios, desde sus inicios esta ha sido una política constante en nuestra empresa, reinvirtiendo continuamente en mejoras tecnológicas y mientras el mercado así lo requiera, lo seguiremos haciendo pues confiamos plenamente en nuestro país.

¿Su personal está recibiendo capacitación en el proceso de industrialización del arroz?

La innovación tecnológica va de la mano con la capacitación del personal que lo opera, para ello es fundamental una constante capacitación del personal.

ING. ADRIANO UBILLA
SUBSECRETARIO DE COMERCIALIZACION DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA, MAG

En los últimos 2 años el esfuerzo de los productores por mejorar calidad trae sus frutos, mejor calidad y rendimientos en crecimiento.

¿A que se debió la debilidad de producción de la cosecha arrocera de invierno 2019?

Uno de los factores que desmotivó la siembra del invierno 2019 fue la caída del precio del grano en la temporada anterior, el 2018 hubo una acumulación muy importante de granos en el país, el tema de contrabando que afectó éstos inventarios a nivel del sector arrocero provocó que haya un desestimiento de siembra del 15% de los productores en la siembra invernal.

¿Qué área se cosechó según estadísticas del MAG?

Tenemos datos 70 mil has en la época invernal

¿Cuándo la cosecha de invierno no es explosiva, la de verano sí. ¿Cómo se prepara el MAG para capear la caída de precios?

La cosecha del mes de septiembre es la más importante, son alrededor de 145.000 has. su producción tiene un mayor rendimiento y mejor calidad y en el MAG creemos que el mercado tendrá los meses de septiembre y Octubre suficiente grano; Por su parte el MAG está buscando nichos de mercado para tenerlos listo cuando se produzca la acumulación de grano producto del excedente de cosecha.

Recordemos que con Colombia tenemos un memorándum de entendimiento de 92000 toneladas de los cuales en el primer período de apertura que inició en Enero y feneció en Junio se exportaron 20 mil toneladas, hay otras oportunidades de negocio que se están buscando en el Ministerio de Agricultura en países como Honduras, que tiene una intención de compra de 20 mil toneladas, y así varios mercados más, incluidos Unión Europea.

¿Expectativa de exportación a Colombia siguen siendo las 40 mil toneladas?.

El precio interno se ha recuperado, influenciado por la buenas acciones del control del contrabando y la evacuación de los excedentes de inventarios, a Julio del 2019 las piladoras se encuentran con inventarios bajos por lo que los precios al productor están por encima del precio referencial.

COVERSACIONES:

El precio que se acordó el pasado 8 de marzo del 2019 y que se fijó mediante acuerdo ministerial 069 firmado por el Ministro Laso, fue de mutuo acuerdo y en él participaron representantes de todos los eslabones y eso hace que se esté respetando, sin embargo a eso la autoridad realiza controles permanentes para hacer que piladoras lo respeten.

Con los gremios de los productores, es importante fortalecer la asociatividad por eso el MAG está haciendo una trazabilidad para hacer política pública con los líderes de las organizaciones manifiesta el Ing. Ubilla.

PLAN PARA CAPEAR AVALNCHA DE COSECHA

Pie de foto: En los últimos 2 años el esfuerzo de los productores por mejorar calidad trae sus frutos, mejor calidad y rendimientos en crecimiento.

La Unidad Nacional de Almacenamiento esta lista para entrar a participar con la compra de los excedentes que se generen durante la cosecha de verano 2019 que saldrá en los meses de septiembre, Octubre y Noviembre como todos los años.

El subsecretario de Comercialización del MAG sostiene que es importante mejorar la productividad del sector arrocero para ser competitivos; actualmente tenemos rendimiento que van de 5.6 tm de arroz por ha cuando otros países vecinos están por encima de esa media, en base a superar esos niveles la Subsecretaría de agricultura está estudiando la propuesta de una empresa semillerista de introducir 2 materiales de híbridos que tienen un muy buen comportamiento en rendimiento y son estas las posibilidades que el estado ofrece a los productores para mejorar la productividad.

FERON ALTERNATIVA EN ESTUDIO

La semilla de arroz Feron se introdujo de contrabando desde hace varios años al mercado interno y se ha ido posicionando no solo entre los productores y piladores por su grano largo sino también en el consumidor por sus condiciones de grano largo y rendimiento en la cocción; en la actualidad la Subsecretaría de Agricultura del MAG trabaja en la posibilidad de Registrar legalmente esa variedad para ofrecer un material genético más para el agricultor.

El Ingeniero Heitel Lozano Director del Centro de Investigación del Arroz, CINAR, sostiene que en efecto en invierno 2019 se cosecharon alrededor de 70 a 75 mil has y que para verano se espera una cosecha de 180 mil has con rendimientos arriba de las 6 toneladas por ha en la provincia del Guayas de muy buena calidad de grano. La temporalidad de la salida de arroz será para los meses de septiembre a noviembre.

Para el Director Ejecutivo de CORPCOM el Ing. Tulio Reyes, la cosecha de verano será extendida de finales del mes de Agosto del 2019 hasta los primeros días de Febrero del 2020, concordando con los dirigentes arroceros y el MAG que la cosecha traerá mejores rendimientos y superior calidad a la de los años anteriores.

CULTIVO DEL ARROZ, LA FALTA DE COMPETITIVIDAD SIGNIFICA POBREZA

Por:
Ney Barrionuevo J.
Ingeniero Agrónomo
DIRECTOR DE RIMISP ECUADOR

El arroz se encuentra en crisis desde hace algunos años, afectando al conjunto de los 75.000 productores, que según el III Censo Nacional Agropecuario se dedican a su cultivo, de los cuales 50.000 son pequeños agricultores de menos de diez hectáreas. A los impactos negativos del cambio climático, de exceso o falta de humedad, se deben agregar ataques de plagas como el caracol africano y más recientemente el ingreso de arroz desde Perú y las dificultades para colocar el excedente en Colombia.

El atajo que se ha querido tomar es la fijación de un precio oficial artificialmente alto, de 34.5 USD/qq, que lo único que hizo fue complicar más la comercialización interna, imposibilitar la exportación a Colombia y atraer el ingreso de más arroz desde Perú, sumiendo a los agricultores en pérdidas que han hecho retroceder la superficie arrocera, por debajo de las 300.000 hectáreas al año.

Otras medidas paliativas como las compras de la UNA al precio oficial y los kits de semillas e insumos que eran viables cuando las arcas fiscales estaban "gordas", ya no son factibles en la actualidad, no solo porque estamos en época de "vacas flacas", sino porque sus efectos no han logrado los fines de protección al agricultor pequeño y de mejoramiento de la productividad.

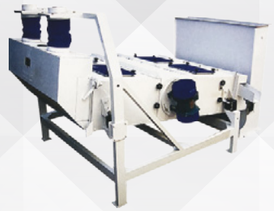
Va siendo hora de que se tomen otro tipo de medidas de políticas públicas para precautelar al arroz, no solo por su peso económico y por su repercusión social en términos de empleos rurales, sino porque representa el 33% de la dieta calórica de los ecuatorianos, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (ENSANUT-MSP/2014).

Sin embargo, un nuevo set de políticas para la cadena del arroz, debe partir de un análisis sereno de los problemas que aquejan al cultivo y sus verdaderas causas, de otra forma se corre el riesgo de ahondar la crisis, lo cual sería fatal para la competitividad del sector y más aun en el escenario de una anunciada negociación de un TLC con EE.UU., que sin duda comporta la posibilidad de que se otorgue a menos un contingente con cero arancel para importaciones de ese origen, al igual que ya lo hicieron Colombia y Perú en su momento.

¿Por qué decimos que el arroz ecuatoriano no es en la actualidad competitivo? Si el costo de producción unitario es de 26 a 29 USD/qq y puede llegar arroz peruano puesto en Guayaquil a 20 USD/

Sigue en página 32

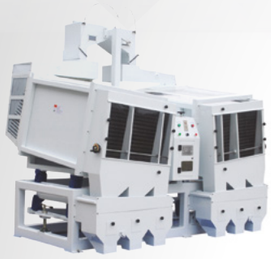
NUEVAS
PILADORAS DE ARROZ
LAS ENCUENTRAS EN
I.L.G.A
IMPORTADORA



PRELIMPIADORA DE GRANOS

SACAPIEDRA

DESCASCARADOR
NEUMÁTICO CON MONITOR



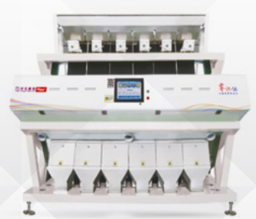
MESA SEPARADORA DOBLE

BLANQUEADOR DE ARROZ
VERTICAL ESMERIL

POLICHADOR DE ARROZ

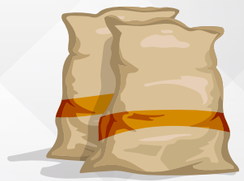
MESA CLASIFICADORA
DE ARROZ PILADO

CILINDRO CLASIFICADOR



SELECTORA POR COLOR

ENSACADORA



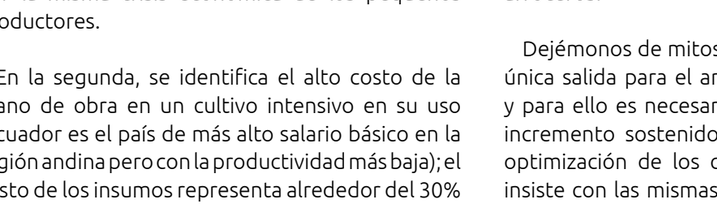
GUAYAQUIL:
CDLA. ADACE CALLE B
415 Y CALLE 10MA.
TELF.: 2285120 - 0994404100
WWW.IMPORTADORAILGA.COM

Continúa página 30

PERSPECTIVAS DEL ARROZ

Qué va a pasar?

- La nula rentabilidad desestimula la siembra de arroz y se aplican menos insumos (soca)
- El tope genético de los materiales actuales y alto reciclaje frenan la productividad
- Solo van a quedar los arroceros más eficientes, que puedan competir con Perú
- Mientras se mantenga el excedente se deberá exportar por debajo del precio oficial
- El arroz en zonas más altas migrará a otros cultivos y quedarán los arroceros de zonas bajas porque no tienen otra alternativa
- La demanda per cápita anual de arroz va a seguir bajando en la dieta de los ecuatorianos



Peso del arroz en la dieta de los ecuatorianos

Con arroz de baja productividad a un costo de producción unitario de 26-29 USD/saca es imposible competir con importaciones de Perú y peor exportar a Colombia.

qq, ese es el indicador más claro de esta realidad. ¿A qué se debe que seamos no competitivos? En las respuestas a estas preguntas reside el futuro de la cadena del arroz en el país y no es un tema de poner precios oficiales ni altos ni bajos, ni de poner al ejército a controlar la frontera para que no ingrese arroz peruano.

Existen dos grandes familias de causas para la baja competitividad en el arroz, la primera asociada a la baja productividad y la segunda a los altos costos de producción. En la primera, se señalan, el uso de un mismo material genético por más de una década y la necesidad de renovarlo, así como el bajo empleo de semilla certificada, agravado por la misma crisis económica de los pequeños productores.

En la segunda, se identifica el alto costo de la mano de obra en un cultivo intensivo en su uso (Ecuador es el país de más alto salario básico en la región andina pero con la productividad más baja); el costo de los insumos representa alrededor del 30% del costo de producción, el resto es mano de obra, maquinaria-equipos e indirectos, así que achacar a tal o cual precio de los insumos no es objetivo, más aun sabiendo que son precios similares a los de los países vecinos. El problema es la aplicación inadecuada de los mismos, sobre o sub-dosificación, o fuera de oportunidad en el tiempo; es decir botar la plata en aplicaciones no efectivas por arriba o por debajo de lo recomendado encarece realmente el costo de producción. La falta de asociatividad de los productores para hacer compras mayoristas de insumos y la falta de acceso a crédito son otras causas más profundas.

Sobre estos temas se ha iniciado un diálogo estratégico sobre el futuro del arroz entre productores y empresas, en el marco del GDR que coordina el RIMISP, con una pregunta adicional: ¿Cuál es el legado que los actores actuales de la cadena le quieren dejar a los jóvenes productores arroceros?

Dejémonos de mitos y de buscar falsos atajos, la única salida para el arroz es volverse competitivo y para ello es necesario trabajar en serio para un incremento sostenido de la productividad y una optimización de los costos de producción. Si se insiste con las mismas recetas fallidas del pasado, la herencia será una cadena del arroz de pobreza, si se cambia de políticas y se construye confianza entre los actores de la cadena, puede haber un futuro de prosperidad para esas decenas de miles de pequeños productores arroceros.

SATAKE

REZ6500
La más fina Selectora por color

· Gran capacidad
· Conteo con Fotos reales del arroz
· Mínimo defecto expulsado
· Servicio remoto por internet

Tecnología Japonesa

Disquisa Cía. Ltda.

DONDE HAY PAGÉ HAY TECNOLOGÍA

Trabajamos diariamente para que usted tenga los mejores productos de limpieza, secado, pilado y el mejor almacenamiento de granos.

Silos • Secadoras • Elevadores • Prelimpiezas • Transportes • Equipos para arroz precocido

dir. Pascuales, Vía Daule km. 16,5 · **tel.** (593) 4 2162016 / 7 · **fax.** (593) 4 5001 555
cel. 593 9 94503092 · **email.** aozeki@disquisa.com **Guayaquil - Ecuador**

Disquisa Cía. Ltda.

EL NEGOCIO DEL ARROZ EN EL PERU

Por:
Ms. Victor Vazquez V.
Economista y MSc. Economía Agrícola.
Docente Universitario;
Ex . Asesor del Ministro de Agricultura;
Director Ejecutivo de APEGRACE;
Consultor Privado en Desarrollo Rural y Agronegocios.
Julio, 2019. Lima – Perú.

Entre el desorden, la exclusión y ganancias para pocos

El cultivo del arroz es importante en el portafolio agrícola nacional, asegura de alimentos, en especial, para los sectores mayoritarios de la población, es masivo generador de empleo rural. A pesar de esta importancia, contrasta la ausencia de una política de Estado cuyas consecuencias negativas, las siguen asumiendo los pequeños productores. Se anhela una política arrocera que promueva competitividad y rentabilidad, dejando de lado las aun efectistas y excluyentes políticas vigentes.

Por tercer año consecutivo los productores de arroz siguen siendo afectados por una crisis de rentabilidad, crisis que está dando lugar a una constante movilización social de los arroceros; corregir dichas imperfecciones, a decir de los productores, pasa por la restitución de los aranceles a los niveles existentes al 2015, también demandan la eliminación de la importación de arroz blanco, la revisión de los TLC (Tratados de Libre Comercio) y, la intervención del gobierno, mediante compras públicas para los programas alimentarios. En una segunda línea de demandas, de los productores, están la rebaja sustancial de intereses de los créditos agrarios, provisión de semillas mejoradas, nuevas variedades y prestación de asistencia técnica.

Para entender la crisis arrocera en él Perú y la magnitud de sus efectos en los productores y en la cadena del negocio arrocero, es necesario conocer la forma de cómo está estructurado este negocio y, el rol de cada uno de sus actores-públicos y privados.

Creciendo sin planificación y rumbo: El crecimiento desordenado de la oferta interna (producción) sumado a la baja de los precios internacionales y la caída de los niveles internos de consumo es una situación que en nada es conocida por los productores de manera que esta desinformación termina por generar una situación de exceso de oferta y su consecuente caída en los precios en chacra. Lo comentado deviene que las estadísticas oficiales dan cuenta que, ***durante el último quinquenio, las siembras de arroz en región de la selva han aumentado en algo más de 60 mil nuevas hectáreas (Ucayali, Loreto y San Martin).*** En la región de la costa, especialmente norte, las áreas arroceras se mantienen estables. El crecimiento arrocero especialmente de Ucayali y Loreto afecta directamente a San Martín en tanto esta región deja de cumplir el papel de abastecedor de los mercados regionales. dichos merados y contribuyendo a saturar los mercados costeños compitiendo con las ofertas de esta región.

Sumemos el cambio climático: a lo largo del mundo se da a conocer los efectos que el cambio climático esta originando en la producción de alimentos (menores rendimientos) y también en la rentabilidad de los cultivos e ingresos (precios en chacra) de los productores. En el caso de la agricultura arrocera peruana sus efectos están dejando secuelas en los ingresos agrícola y, en la oferta interna para el mercado de consumo.

En la zona norte, número 1 en producción, el cambio climático en la presente campaña ha dejado sentir sus efectos en mayores costos de producción (10-15 %) y menores rendimientos (15 – 20 %); en la región de la selva (número 1 en superficie cosechada) a los efectos antes señalados, se suman la continua caída de precios en chacra en los últimos 10 meses (en promedio llego a 0.19 dólar/kg arroz en cascara).

En este punto, es importante resaltar que la escasez hídrica ya no es un problema exclusivo de la costa peruana sino tambien, se está experimentando en amplias zonas arroceras de la selva.

Navegando en Sobreoferta: La crisis de sobreoferta de arroz blanco deviene del incremento de la producción interna (por más áreas), incremento de las importaciones (caída de precios internacionales y menores derechos arancelarios, desde el 2015 y caída en consumo interno, cambio de hábitos de consumo); según información del MINAGRI dio cuenta que a inicios del 2019 existía un stock aproximado a 650 mil toneladas de arroz blanco (casi 7 meses de consumo). A este excesivo e inusual stock de arroz blanco (en su mayoría en poder de la industria molinera y en menor proporción en los comerciantes mayoristas) habría que sumar las nuevas producciones de campaña del 2019 y a las nuevas importaciones, que a pesar de ser menores que el 2018, siguen contribuyendo al crecimiento del stock interno y consecuentemente, a la depresión de los precios en chacra.

La situación de sobreoferta existente en los molinos, está generando una constante movilización por parte de los productores bajo el argumento de mejores precios y mayores protecciones; la verdad de todas estas movilizaciones es que es que todo beneficio que se obtenga de esta presión social solo será apropiado por los dueños del arroz cascara (molinos) y comerciantes e importadores (también molineros). Lo señalado se resumiría así según el pensamiento de estos agentes "…si el arrocero quiere créditos e insumos para su campaña, está obligado salir a protestar a las calles…"

Quien maneja los precios: En mercados imperfectos como es el caso del arroz, los precios son determinados por quienes tienen la capacidad de concentrar ofertas primarias (cascara) y transformadas (blanco). Para el caso de los arroces en cascara, son los grandes molineros quienes realizan altas concentraciones de ofertas las mismas que se ven facilitadas por el habilitamiento de insumos y créditos por parte de estos pocos actores del negocio. Se estima que la gran molinería (no más de 15, de un total de 650) estaría concentrando un poco más del 40 % de la oferta total. Este segmento, entendiendo su posición dominante en el negocio, están participando fuertemente en el mercadeo, con sus propias marcas o la de sus clientes, a través de las ventas mayoristas, abastecimiento a los grandes supermercados y a la importación directa de arroz blanco. Los precios del mercado para la venta al consumidor son determinados por quienes ejercen posición de dominio (son agentes que actúan con diferentes razones jurídicas en cada fase de la cadena del negocio).

PERU: MÁRGENES EN EL MERCADEO DEL ARROZ. 2019

Variables	Costa Norte	Selva baja
Arroz blanco ($/tn) *	649.2	587.5
Arroz blanco ($/kg) *	0.65	0.59
Precio consumidor ($/kg) **	0.94	

*: puesto en molino **: mercado minoristas Lima
Elaboración: Propia

Y los productores los eternos perdedores: Es conocido hasta el hartazgo que los productores, por sus limitaciones de pobreza, carecen de la capacidad para administrar sus propias ofertas o concentrarlas en forma asociativa, esta debilidad, los convierte en agentes que terminan aceptando los precios impuestos por quienes manejan el mercado del arroz. Existe una frase que resume toda cruda esta realidad "…el pequeño productor arrocero, antes de sembrar, está hipotecado al molinero…". Cada año hay menos arroceros y mas arrendatarios que aparecen y desaparecen, pero contaminando el ciclo productivo del arroz en términos de costos…".

PERU: INDICADORES DE RESULTADOS EN ARROZ. 2019

Variables	Costa Norte	Selva baja
Costo de producción *	2727.3	2121.2
Rendimientos (Kg/ha)	9200	6700
Precio chacra ($/kg)	0.30	0.32
Precio campaña ($/kg)	0.29	0.24
Precio esperado ** ($/kg)	0.36	0.38
Pérdida estimada ($/ha)	644.0	964.8

*: incluye renta de tierra **: 20 % ganancia T/C: 3.30 sol/dólar
Elaboración: Propia

Aranceles entre el premio y castigo: Si bien desde el 2008 los aranceles al arroz blanco importado fueron eliminados, pero sigue manteniéndose el sistema de franjas de precios, SFP, como una medida de compensación y así darle cierta "protección" a la producción interna. A partir del 2015, dicha protección establece como tope una tasa máxima equivalente al 20 %, haciendo que el DE baje de 140 a 90 dólares/tonelada al arroz importado; como era de esperarse esto ha influido en mínima proporción para el incremento de las importaciones. Resaltar que el arroz, comparado a productos como maíz, azúcar y leche, tiene 5 puntos más en la aplicación del DE.

La mencionada protección a la producción interna desde el lado de los productores no cumple su papel por cuanto los precios en chacra no solo han visto estancarse sino en gran parte del tiempo han decrecido. Por el lado de los precios al consumidor éstos han incrementado en promedio 10 – 12 % anual (inflación y/o devaluación menos del 3 %).

Entonces, determinar a que sectores de la cadena arrocera va el premio de la "protección" y el castigo, concluiremos que, dada la estructura del negocio y teniendo a un sector masivo de pequeños productores, totalmente desorganizados y carentes de acumulación económico, son éstos quienes reciben el castigo porque siempre terminan siendo aceptantes de precios impuestos por la industria molinera y los 35 millones de consumidores igualmente aceptando los precios finales del arroz blanco.

Reiteramos que esta imperfección del mercado y la debilidad organizativa de los ofertantes terminan por ser mecanismos que permiten sean trasladados los beneficios económicos de la "supuesta protección al productor arrocero". En el negocio arrocero reza el dicho "…mientras mas se fortalecen los molinos y en especial los grandes… más se empobrecen los productores…".

La integración vertical en el negocio arrocero y las Exoneraciones: Son pocas las experiencias empresariales que dan cuenta de esta práctica la misma que se inicia a través del arrendamiento de miles de hectáreas para cultivar arroz y aprovechan las ventajas existentes para lograr abaratar los costos en insumos; producen sus mismas semillas y tienen sus propias marcas y canales de mercadeo final (incluye importación) y son los primeros en aprovechar las ventanas para la exportación de arroz.

Recientemente, el gobierno en su propósito de oxigenar el exceso de oferta interna y "mejorar el precio al productor" ha dispuesto mediante Ley 30978 que toda exportación de arroz esta liberada del IVAP (4%) y exonerada del IGV (18%) al pilado del arroz cascara. Obviamente, dicha medida por las características del negocio arrocero, antes comentadas, terminan beneficiando a la industria de la gran molinería y para nada al productor. Estimaciones dan cuenta que las medidas dispuestas por el gobierno constituyen una inyección de alrededor de 34 dólares/tonelada de arroz exportado.

Frente a este hecho, los productores marcan posición diciendo que "…Los dirigentes arroceros financiados por grandes molineros, utilizaron a los pequeños productores para hacer las protestas y ellos, los molineros, quienes se lleven los beneficios económicos".

PERU: COSTO DE LAS EXONERACIONES A LA EXPORTACIÓN DE ARROZ

Variables	Costa Norte	Selva baja
IGV devolución *	8.3	8.3
IVAP **	26.0	24.7
Total (Dólar/TM)	34.3	33.1

*: 18 % impuesto exonerando al servicio de pilado
**: 4 % impuesto gravado solo a la primera venta de arroz pilado
Elaboración: Propia

BIENVENIDA
A NUEVOS SOCIOS

En el directorio del gremio dió la bienvenida a nuevos empresarios que se unen a este proceso asociativo de estar bien informado y gestionar cambios alrededor del negocio del arroz para seguir mejorando los procesos que lleven a la industria a ser más competitiva

El 15 de mayo del 2019, el Directorio No. 74 dio la bienvenida a la empresa socia, INDUPROMARK representada por el Sr. Johnny Arboleda quien recibió el certificado respectivo de manos del Presidente de CORPCOM Ing. Juan Pablo Zúñiga.

El Ing. Juan Pablo Zúñiga Presidente de CORPCOM entregó el certificado de socio a CORPORACION SANTA ANA de propiedad de la Sra. Lady Gaibor.

El 18 de Febrero del 2019, la INDUSTRIA ARROCERA SARMIENTO representada por el Sr. Raúl Sarmiento recibió su certificado de socio del gremio por parte del Vicepresidente Lcdo. Daniel Alarcón, le acompaña el Ing. Juan Pablo Zúñiga presidente de CORPCOM.

DIRECTORIOS DE CORPCOM

El 24 de Julio el Directorio de CORPCOM revisó una propuesta de reforma de los estatutos y también realizó un análisis del mercado interno del arroz en cáscara.

Directorio del 18 de febrero del 2019 hizo un análisis de mercado de arroz y dio la bienvenida a nuevos socios.

Directorio del 6 de Diciembre del 2018

ACTIVIDADES CORPCOM

SOCIOS DE CORPCOM

Socios de CORPCOM participaron del seminario "Tecnología en Almacenaje, Conservación y Manejo de Granos" realizado por EUROCOMERCIAL en la ciudad de Guayaquil el 9 de Julio del año 2019.

8 de Marzo del 2019 el Ing. Juan Pablo Zúñiga y el Lcdo. Javier Chon Directivos de CORPCOM con funcionarios del MAG y dirigentes arroceros en el último Consejo Consultivo del Arroz.

El 4 de Abril del 2019, CORPCOM realizó un seminario para los socios de CORPCOM en cual el Ing. Raúl Farías de la Dirección del Balcón de Productos de Exportación de PROECUADOR explicó detalles de los procesos para poder exportar arroz a otros países.

El Directorio de Corpcom recibió una charla de la empresa asesora en Seguros RSA interesada en relacionarse con las empresas socias de Corpcom con un sistema corporativo de aseguramiento.

El 15 de Mayo del 2019 los socios de CORPCOM recibieron una charla técnica con la empresa FUTURIO sobre la importancia de las Normas para exportación a Europa.

SOCIOS CORPCOM

SOCIOS	E-MAIL
A&J: Ing. Juan Pablo Zúñiga (PRESIDENTE)	juanpablozuniga@grupoorellana.com
AGROSYLMA: Lcdo. Daniel Alarcón (VICEPRESIDENTE)	dalarcon72@hotmail.com
AGROINDUSTRIAS DAJAHU:Ing. Javier Garcia (SECRETARIO)	agroindustriasdajahusa@hotmail.com / jgarciam64@hotmail.com
POFIDEL: Lcdo. Javier Chon (MIEMBRO PRINCIPAL)	javier.chon@industriaimperial.com/ jorge.chon@industriaimperial.com
RIDENU S.A.: Rosa Lema Rodríguez (MIEMBRO PRINCIPAL)	lema_97@hotmail.com
LABIZA S.A. : Ing. Xavier Poveda (MIEMBRO PRINCIPAL)	hpoveda@labiza.com
ARROCESA: Kerry Cevallos (MIEMBRO PRINCIPAL)	arrocesa@hotmail.com
AGRIMUNDI: Ing. Raquel Jurado (MIEMBRO PRINCIPAL)	raquel_jurado@hotmail.com
SANTA ROSA: Bajaña Román Fermin Rosendo (MIEMBRO PRINCIPAL)	fbajanar@gmail.com
PORTIARROZ: Francisco Portilla (MIEMBRO SUPLENTE)	portiarroz@hotmail.com
INARROMESA: José David Portilla (MIEMBRO SUPLENTE)	inarromesa@hotmail.es
INARMO: Molina Ortiz Juan José (MIEMBRO SUPLENTE)	inarmo1@hotmail.com
ARROCERA DEL PACIFICO: Ing. Juan José Yunez (MIEMBRO SUPLENTE)	juanjoseyunez@gmail.com / arroceradelpacifico@hotmail.com
FERGONZA: Gonzalez Zambrano Teofilo Fernando (MIEMBRO SUPLENTE)	fernandogonzalez_z@hotmail.com
DON GONZALO: Álvarez Gerardo Gonzalo (MIEMBRO SUPLENTE)	gerardoav2014@gmail.com
AGROGRULED: Danny Ledesma (MIEMBRO SUPLENTE)	agrogruled@gmail.com
AGRICOLA SOLOARROZ S.A.: Eufracio Barrientos	eufraciobarrientos@hotmail.com
AGRIPAC S.A: Ing. Pedro Kam paw	pkampaw@agripac.com.ec
AGRIPROM: Miguel Portilla Romero	agriprom@hotmail.com
ARROCERA EL REY: Carlos Vargas Guevara	reyarroz@hotmail.com / rrizzo57@hotmail.com
ARROCERA LA PALMA ARROZPALMA CIA.LTDA: Franklin Calderón	arroceralapalma@hotmail.com / julioucm16@hotmail.com
CAFEICA CIA.LTDA: Alejandro Orellana	victoro@grupoorellana.com
CORPORACION SANTA ANA: Lady Gaibor	administracion@santaanacorp.com
DIORT.CIA LTDA DIORTCIA: Roberto Díaz	diort.cia@hotmail.com / xhsorianoc@yaoo.es
ECUARROCERA S.A.: Edwin Vargas	ecuarrocera@gmail.com / gerencia@ecuarrocera.com
EL GRAN ARROZ: José Menéndez Mendoza	gerencia@elgranarroz.com
ESTRELLA DEL CAMPO: Ing. Blanca Paredes	beatrizparedes2016@hotmail.com / antonyd_arop@hotmail.com
EXPANSIÓN: Goya Villacis Hector Edmundo	hepalito2000@yahoo.es
INDUPROMARK: Jhonny Arboleda	indupromark1@gmail.com
INDUSTRIA ARROCERA SARMIENTO: Raul Sarmiento	piladorasarmiento@hotmail.com
NACHO: Pedro Gerardo Cabrera Vizueta	piladoranacho@hotmail.com
NILANCORP: Poveda Ricaurte William Enrique Ing.	wepoveda@hotmail.com / emmapoveda@hotmail.com
NOELIA: Manuel Villareal Zambrano	maviza80@hotmail.com
PILADORA HNOS. ANDRADE: Andrade Vanegas Segundo Miguel	'a.idrovo@grupoandrade.com.ec'
REY DAVID: Bermeo Ramos Lenin Anacleto	lenin.07@hotmail.es
SAN AGUSTIN: Henry Bermeo Ramos	hbh1806@hotmail.com / jenny.h.14@hotmail.com
UNIAGRICOLA S.A.: Dillon Ajoy Segundo Samuel	uniagricola@hotmail.com / ssdillon@hotmail.com
WILO: Villares Santacruz Modesto Wilfrido	piladorawilo@yahoo.es

JATARIG Cía. Ltda.

Proporcionando Soluciones, Equipos y Tecnología Sustentable para su Agroindustria.

Ing. Raquel Reyes Q.
Gerente General

Fernando Gallegos Reyes
Gerente Comercial

www.facebook.com/jatarigcialtda

@wilfergr

FINANCIAMIENTO
EN TODOS
NUESTROS PRODUCTOS

- 0% Manipulación de la gramínea.
- Cumplimiento de BPM e inocuidad alimentaria.
- 0% Condensación de vapor ni almidones al Interior.
- Aroma natural a la gramídea procesada.
- Mejor cocción y soltura.

Dir: Quevedo km 7 vía a Mocache, entrada por la Hda. La María (UTEQ) vía principal.
Teléfonos: 099 705 8385 - 099 488 6853 Website: www.jatarig.com
ventas@jatarig.com - fgallegos@jatarig.com - sdaza@jatarig.com

QUEVEDO - LOS RÍOS - ECUADOR