



# CORPCOM

CORPORACIÓN DE INDUSTRIALES ARROCEROS DEL ECUADOR

Edición No. 31 / Junio 2020 / Tiraje: 2000 ejemplares

[www.corpcom.com.ec](http://www.corpcom.com.ec)

# ARROZ

## HÉROE DE LA PANDEMIA



# CUMPLIMOS 25 AÑOS

EL ARROZ HÉROE  
ALIMENTARIO EN  
LA PANDEMIA

Pág. 6

CORPCOM CUMPLIÓ  
25 AÑOS

Pág. 10

LA INDUSTRIA ARROCERA: LA JUVENTUD  
SE PREPARA PARA ENFRENTAR LOS  
RETOS DE COMPETITIVIDAD.

Pág. 26



**I.L.G.A.**  
IMPORTADORA

# PRODUCE MÁS MODERNIZA TU PILADORA

**Hons<sup>+</sup>**  
**ORCHITECH**

DESDE  
**60 A 160**  
QUINTALES



SELECTORA DE  
ARROZ POR COLOR



PRELIMPIADORA  
DE GRANOS



SACAPIEDRA



DESCASCADOR  
NEUMÁTICO



MESA  
SEPARADORA DOBLE



MESA  
CLASIFICADORA  
DE ARROZ PILADO



CILINDRO  
CLASIFICADOR



ENSACADORA



**MAQUINARIAS  
CON GARANTÍA**

GUAYAQUIL: Cdla. Adace calle B #415 y calle 9na

☎ 04-228 5120 / 0982419605

📱 @ilgaimportadora

🌐 [www.ilgaimportadora.com](http://www.ilgaimportadora.com)



ENCUÉNTRALOS EN LOS MEJORES  
AUTOSERVICIOS DEL PAÍS

#Sabor  
Insuperable



Productos del Agro Sylvia María S.A.



## ÍNDICE

- 6 EL ARROZ HÉROE ALIMENTARIO EN LA PANDEMIA.
- 10 CORPCOM CUMPLIÓ 25 AÑOS.
- 14 EMPRESARIOS SALUDAN A CORPCOM EN SUS 25 AÑOS.
- 16 ARH - NUEVA ALTERNATIVA DE SERVICIOS PARA LA AGROINDUSTRIA.
- 18 ARROZ MERCADO MUNDIAL EN EL PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020.
- 20 EL COVID 19 Y EL ARROZ EN EEUU.
- 22 ARROZ: LA CADENA DEBE INTEGRARSE PARA GANAR COMPETITIVIDAD.
- 24 EXPORTACIONES A COLOMBIA.
- 26 LA INDUSTRIA ARROCERA: LA JUVENTUD SE PREPARA PARA ENFRENTAR LOS RETOS DE COMPETITIVIDAD.
- 36 UEES: SE INTERESA POR ESTUDIAR LAS CADENAS PRODUCTIVAS DEL AGRO.
- 38 GREMIOS DE LOS RÍOS SE UNEN PARA RESOLVER NECESIDADES.
- 40 INIAP RATIFICA MEJORA DE PROMEDIOS DE PRODUCCIÓN CON VARIEDAD INIAP FL-ARENILLAS.
- 41 XAVIER LAZO, PRESIDE EL DIRECTORIO DE BANEQUADOR
- 42 ACTIVIDADES CORPCOM.
- 44 PROYECCIONES DE LA COSECHA ARROCERA 2020.
- 45 PERÚ: SITUACIÓN ARROCERA.
- 46 COLOMBIA: IMPORTACIÓN DE ARROZ.
- 47 SOCIOS CORPCOM.

### 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**

Fermín Bajaña Román  
**SANTA ROSA**

### DIRECTORES SUPLENTE

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**

### ADMINISTRACIÓN

**DIRECTOR EJECUTIVO**  
Ing. Tulio Reyes M.

**SECRETARIA ADMINISTRATIVA**  
Sra. Carmen Barahona Alvarado

**ASESORA JURÍDICA**  
Ab. Flor María Merino

### EDICIÓN

**DIRECCIÓN**  
Lcdo. Javier López Moreta  
ajavierlm@hotmail.com

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN**  
Lcdo. José Luis Terreros Bueno  
terrerosjl@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](http://www.corpcom.com.ec) / Guayaquil - Ecuador

**TIRAJE**  
2.000 EJEMPLARES





# ARROZ: SI SE PUDO

La pandemia del COVID 19 se convirtió en un escenario de riesgo y muerte al que se debió enfrentar desde diferentes frentes, todos ellos merecen su respectivo reconocimiento: Los médicos y las enfermeras desde los hospitales, los policías, soldados y bomberos desde la fuerza pública y de control, los agricultores desde el campo cumpliendo su labor heroica de cuidar y cosechar sus cultivos para no desabastecer el mercado, también tenemos que reconocer el trabajo de la agroindustria que se mantuvo en pie para dar valor agregado a los productos provenientes del campo.

Dentro de la Agroindustria, el sector Arrocerero participó de manera permanente, sin parar ni durante los días más caóticos de la pandemia. Las piladoras del Ecuador quienes cada año procesamos más de un millón de toneladas de arroz y abastecemos desde el mercado más sencillo hasta el más exigente dentro de las fronteras patrias, e inclusive atendemos parte de la demanda de países vecinos como Colombia.

El sector Arrocerero Ecuatoriano siempre ha sido defensor de la seguridad alimentaria y las industrias socias de CORPCOM hemos trabajado con un alto nivel de compromiso al acopiar y almacenar suficiente materia prima para no poner en riesgo el abastecimiento de un producto fundamental en la alimentación de los Ecuatorianos y de esta manea evitar que la seguridad alimentaria se vea amenazada.

Con la presencia del COVID 19 en nuestro país y la declaratoria de cuarentena que hasta el cierre de ésta edición pasaba los 60 días de vigencia, la producción agropecuaria nacional vivió un gran reto; abastecer de alimentos a miles de ciudadanos quienes principalmente en las zonas urbanas decidieron quedarse en sus casas y de esta manera ayudar a la no propagación de la pandemia. Fue precisamente el arroz uno



**Ing. Juan Pablo Zúñiga**  
**PRESIDENTE**

de los productos más demandados y que nunca dejó de estar presente en la mesa de las familias ecuatorianas.

El arroz sin lugar a duda fue y sigue siendo uno de los principales alimentos que acompañaron a los ciudadanos Ecuatorianos para enfrentar la pandemia. Esto se pudo lograr gracias a que la mayoría de piladoras no cerramos nuestras operaciones en ningún momento, más bien optamos por realizar inversiones adicionales en protecciones sanitarias y traslados para los trabajadores, durante los días más críticos de la pandemia muchas industrias arroceras laboraron las 24 horas del día con rotación de personal, con el compromiso firme de mantener abastecido el mercado interno.

Todas las piladoras, unas en menor y otras en mayor grado, demostraron solidaridad para con los más necesitados, no se negaron a contribuir con producto y mantener los precios a niveles normales sin especulaciones, con la finalidad de no afectar la ya apaleada economía de los consumidores.

Sí, se demostró que SI SE PUDO enfrentar este evento muy doloroso para nuestra sociedad, por lo que desde estas líneas agradecemos a nuestros héroes del campo, los productores, y a todos los trabajadores y propietarios de piladoras que contribuyeron a mantener abastecido al mercado Ecuatoriano de uno de sus principales alimentos, EL ARROZ.





# EL ARROZ HÉROE ALI-ME

Por: Javier Lopez Moreta



La pandemia del COVID-19 puso a prueba a la seguridad alimentaria de todo el mundo, en los países donde se vivieron catástrofes sus cadenas de producción ya habían aprendido como recibir esos impactos. La primera experiencia de Ecuador le llegó el 16 de Abril del 2016 con el terremoto de Manabí que dejó 671 muertos y más de 25 mil familias sin hogar; pero el impacto que llegó en marzo del 2020 dejó más de 60 días de paralización en gran parte del sector productivo nacional, 3.221 muertes hasta el 26 de Mayo, 37.656 casos confirmados según el MSP y pérdidas incalculables en el sector productivo según dijo el presidente en cadena nacional el día 19 de mayo.

Dentro de este mar de zozobra y muerte que acechaba al Ecuador y la pérdida de unos 500 mil empleos por el cierre de empresas cuyo pulmón financiero no resistió el suspender sus actividades por 2 meses, la cadena de producción de alimentos se enfrentó al duro trabajo de alimentar a millones de ecuatorianos que dentro de una cuarentena consumió más alimentos.

Los meses de marzo y abril en el país los cultivos de arroz y maíz están en una de las más importantes etapas de cultivo, la maduración del grano. Los agricultores no pararon, la industria vivió otro momento de la demanda; agitada y compleja, los piladores unos amedrentados por el temor de la situación en ese momento y las restricciones impuestas por el “toque de queda” cerraron el primer mes; pero en el

segundo mes se dieron cuenta que el estado garantizaba la movilización libre del comercio agropecuario y de alimentos y decidieron abrir sus plantas.

Las Piladoras socias de CORPCOM que mantienen un flujo importante de provisión de la gramínea para todo el Ecuador, se aprestaba en enero del 2020 a exportar los excedentes que se calculaba existirían después de la cosecha, sin sospechar la llegada del COVID-19 y el confinamiento respectivo.

El 12 de marzo en cadena nacional, el presidente de la República Lenin Moreno anuncia las medidas para prevenir los contagios del COVID 19, declarando la emergencia en toda la nación, la gente en las ciudades abarrotan los centros de abastos preparándose para el 17 de Marzo que el mandatario de la nación, declara el toque de queda para impedir la movilización y la diseminación de la peste.

En el mundo el 43% de la población tiene en su dieta diaria al arroz, en el Ecuador de 43 kilos por persona mensuales que se consumía hasta marzo se calcula que subió a los 50 kilogramos por el incremento de la demanda en los meses de abril y mayo del 2020 según explica Don Tulio Reyes Director Ejecutivo de COMPCOM, el industrial declara que muchas personas se sobre abastecieron por la incertidumbre reinante en el ambiente.

Durante el confinamiento en la lista de los hogares los pro-

# NTARIO EN LA PANDEMIA



ductos de mayor consumo se encontraban: el arroz, el verde, los huevos, el pollo, las harinas, las carnes y otros productos, conociéndose al final que el plato de arroz no faltó 2 veces al día en la dieta de los hogares por ser un producto barato que acepta cualquier acompañamiento.

Expertos en el mercado como Dwight Roberts, Presidente de la US RICE Producers de los Estados Unidos, cree que es muy merecido declarar al arroz como héroe de la pandemia, no solo por la disponibilidad inmediata del producto en el mercado, sino por lo económico.

En la encuesta sobre el efecto del COVID-19 en el sector arrocero, realizado por el Fondo Latinoamericano de Arroz de Riego, FLAR; entre ocho de 16 países de América Latina y El Caribe "reportaron que, a raíz de la Pandemia, se abrieron nuevas oportunidades de mercado para el sector arrocero" y a más de eso Dwight Roberts sostiene que frente a la amenaza, el apuro de abastecimiento de los países que consumen arroz incrementó el precio y ayudó mucho a los agricultores en todos los países productores.

El Ingeniero Reyes, lleva en el negocio más de 35 años monitoreando no sólo las áreas de siembra, sino también los stocks tanto locales como internacionales para poder dar luces del negocio a sus dirigidos, en enero del 2020 sugirió a los socios del gremio que en lugar de exportar barato los excedentes de arroz se debería esperar más tiempo para

la recuperación del precio sin saber que la pandemia meses después obligaría al incremento del precio de arroz cáscara. Gracias a esta información los stocks en piladoras se mantuvieron y hubo suficiente grano que permitió el abastecimiento oportuno y sin que el precio se incrementara al consumidor, salvo determinados lugares donde se abastecen a través de una alta intermediación.

## ¿Por qué el arroz es héroe de la pandemia?

*Porque estuvo disponible en cualquier lugar a un precio al alcance de todo bolsillo, el ama de casa lo tuvo como el plato "boya de salvación"; al medio día un arroz con bisté, a la tarde en los hogares de más bajo recurso un arroz con atún, en los hogares de poder adquisitivo un moro con carne frita, etc, etc.*

*Con el perdón de los demás productos del litoral como el verde, el pescado, la carne, los huevos, la leche, el arroz con todos se lleva o más bien dicho para llenar el estómago de un ecuatoriano cualquiera de ellos lo necesita como compañía.*





### Juan Pablo Zúñiga

*"No paramos durante la pandemia gracias a la coordinación con los ministerios de Agricultura y Comercio Exterior no tuvimos dificultad logística para movilizar el producto y aportar para la seguridad alimentaria durante la pandemia."*

### CORPCOM SOLIDARIO EN TIEMPOS DEL COVID-19

Durante la crisis que llevó el país por la presencia del COVID-19, las empresas socias de Corpcom han colaborado no solo con la distribución normal de arroz para el mercado nacional, sino también para causas sociales emprendidas por instituciones públicas como los ministerios de Comercio Exterior, Agricultura, y Municipios locales como Santa Lucía, Lomas, Yaguachi, Milagro entre otros.







LOS MEJORES PRODUCTOS  
DE LIMPIEZA, SECADO, PILADO  
Y EL MEJOR ALMACENAMIENTO  
DE GRANOS.

SILOS  
SECADORAS  
ELEVADORES  
PRELIMPIEZAS  
TRANSPORTES  
EQUIPOS PARA  
ARROZ PRECOCIDO





# CORPCOM CUMPLIÓ 25 AÑOS

*El pasado 30 de marzo, la Corporación de Industriales Arroceros del Ecuador (Corpcom) cumplió 25 años de vida institucional, gremio que tiene como fin mejorar y fortalecer la industria arrocerera del país.*



## INICIOS

El gremio fue creado para formalizar el mercado arrocerero, 15 empresarios ecuatorianos, cobijados en los espacios que generaba la Bolsa de Productos Agropecuarios, deciden tal objetivo y unen esfuerzos para formalizar la idea. Tras los trámites respectivos, el gremio obtuvo su personería jurídica el 30 de marzo de 1995, mediante Acuerdo Ministerial N.º 0116 del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

El Ing. Manuel Andrade, uno de los mentores de este proceso asociativo, y expresidente de la agrupación, recuerda que antes del nacimiento de CORPCOM (1995), solo 4 o 5 piladores grandes estaban organizados y ellos procesaban la mayor parte el grano que ellos mismo producían, otra parte del negocio era manejado por la intermediación en un absoluto desorden.

Andrade enfatiza que en cada pico de cosecha los industriales eran “los patitos feos de la cadena” a consecuencia de la caída de los precios que producía la oferta de grano.

El año 1995 empieza una gestión coordinada de los industriales agrupados en el gremio para acercarse a los agricultores y las autoridades públicas para hacerles entender que es necesario normar el negocio, se inician conversaciones con el Ministerio de Agricultura, el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SENASA y la búsqueda difícil de hacer

## RESULTADOS

*Con el transitar de los años y el paso de una y otra administración el gremio ha evolucionado no solo en número de socios, también ha mejorado en infraestructura y capacidad de negociación interna así como externamente.*

*Hoy los socios del gremio tienen una sede propia y servicios disponibles para mejorar sus procesos, un gremio que vela permanentemente por que la voz de los integrantes sea escuchada por la autoridad pública. CORPCOM es un gremio que aporta a las instituciones públicas información sobre el mercado interno y externo para facilitar la toma de decisiones. En el campo laboral, las empresas socias generan más de cinco mil empleos directos y más de 10 mil indirectos dentro de este eslabón de la cadena.*

*CORPCOM es fuente de consulta, desde estudiantes, productores y funcionarios públicos del Ecuador y fuera de él.*

entender al productor, que hacía falta mejorar las prácticas del cultivo para obtener buenos rendimientos y mejor calidad de producto para obtener mejores utilidades.

Desde el 1996 en adelante, el interés de los piladores era unir la cadena y, sobre todo, cuando después del Fenómeno de El Niño de 1998 se empezó a producir excedentes.

Andrade indica que por 1998 se consumían 40.000 toneladas métricas mensuales de arroz y CORPCOM no representaba más del 15% de la industrialización de la gramínea, por lo que “desde allí partimos y se luchó hasta mejorar procesos y posicionarnos en el mercado” para años después convertirnos en exportadores.





## SOCIOS FUNDADORES

1. Ing. Manuel Andrade Jara
2. Ing. Livinston Andrade
3. Ab. Sara Coronel Jordán
4. Ing. Vinicio Neira
5. Ing. Ricardo González Rubio
6. Ing. Héctor Goya
7. Ing. Humberto Carrillo
8. Sr. Claude Justamond
9. Ing. Gustavo Marún Rodríguez
10. Sr. Vicente Mancheno
11. Sr. José Orellana Jara
12. Sr. Rafael Sánchez Ochoa
13. Sr. Lester Villacís
14. Sr. Olegario Orellana
15. Ing. James Caicedo

## MISIÓN

Contribuir a la creación de procesos para obtener una política arrocera que maximice el potencial del sector pilador ecuatoriano, mediante la generación de programas, propuestas y mecanismos para la participación activa de sus socios.

## VISIÓN

Trabajar en una mejora competitiva, mediante la implementación de tecnología y herramientas modernas para el desarrollo sostenido de la industria arrocera, y así elaborar nuevos productos con valor agregado, apoyar la investigación para mejorar la calidad y productividad del grano, acceder a mercados externos, buena presentación y precios competitivos para consolidar nuestro potencial exportador de arroz.

## EVOLUCIÓN GREMIAL

El Econ. Walter Poveda, también expresidente del gremio manifiesta que cuando llegó a CORPCOM había actividad con varios gremios pero aún faltaba consolidar esa amistad con los productores para generar confianza y evitar los comentarios que se generaban en contra de la industria.

El empresario recuerda que la motivación de temor de las afectaciones que podían generar una mala negociación dentro del Tratado de libre comercio con Estados Unidos, les hizo reaccionar a los productores y se unieron a la gestión de CORPCOM para luchar juntos.

CORPCOM invirtió en profesionales para realizar los estudios sobre los posibles impactos del TLC en el arroz y socializó con dirigentes de los productores, demandó la contratación del servicio permanente de asesoría y presupuestó los honorarios de un delegado constante el proceso de negociación que felizmente no llegó a consolidarse dice el dirigente.



**Presidente:** Ricardo González Rubio

**Período:** De 1995 a 1998

**Gestión:** Representación Gremial  
No existen actas



**Presidente:** Ing. Manuel Andrade J.

**Período:** De 2000 a 2003

**Gestión:**

- Acercamiento con los productores.
- Análisis de mercado y monitoreo de producción e inventarios.
- Participación en los consejos consultivos.
- Gestiones de exportación.
- Formalización del negocio con Colombia.
- Control del contrabando de arroz a Perú.
- Participación del gremio en la elaboración de las Normas INEN para la compra de arroz cáscara y pilado.



**Presidente:** Econ. Walter Poveda Ricaurte

**Período:** De 2003 a 2006

**Gestión:**

- Se fortalece el acercamiento con gremios de productores.
- Realización de estudios y consultorías.
- Defensa gremial en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con E.U.
- Se mantienen los monitoreos de áreas de siembra.
- Se establece relaciones con los funcionarios del Estado.
- Se promueve exportaciones a través de la Bolsa de Productos Agropecuarios.



4



**Presidente:** Ing. Hugo Poveda Camacho

**Período:** De 2006 a 2009

- Gestión:**
- Formalización jurídica del gremio bajo nuevas reglas.
  - Defensa gremial ante la implementación de nuevas políticas.
  - Crea el logo de CORPCOM.
  - Registra al gremio en los libros de organizaciones del MAG.
  - Realiza talleres y seminarios capacitando a empresarios socios y colaboradores.
  - Mantiene el monitoreo de áreas y hace permanente el seguimiento del mercado interno y externo.
  - En 2009 realiza el primer Encuentro de Piladores Ecuador, Colombia y Perú.
  - Defiende la estabilidad de las empresas dedicadas al negocio del arroz.
  - Participa en innumerables Consejos Consultivos y reuniones gubernamentales.
  - Crea la Revista CORPCOM.
  - Crea el portal web de la institución.
  - Asigna presupuesto para defensa legal y comunicación institucional del gremio.
  - Defendió en medios de comunicación el trabajo de la industria ecuatoriana, frente al asedio de autoridades de gobierno y malos dirigentes de los productores.

5



**Presidente:** Sra. Rosa Lema Rodríguez

**Período:** De 2009 a 2012

- Gestión:**
- Intensifica la relación con líderes de los productores, asistiendo a reuniones y eventos.
  - Enfrenta la dura crisis por la fijación de precios fuera de mercado.
  - Acuerda con productores la generación de una mejor calidad de grano para la exportación.
  - Representa al gremio en eventos internacionales de Colombia, Panamá y Argentina.
  - Adquiere la sede para el gremio.
  - Publica los 10 mil ejemplares de la Guía Práctica para el productor arrocero.
  - Realiza seminarios para Industriales, laboratorista y productores.
  - Consigue la exportación de arroz a Colombia.
  - Participa en Ferias conjuntas con el estado y productores.

6



**Presidente:** Lcdo. Javier Chon Lama MBA.

**Períodos:** 2012 a 2015  
2015 a 2018

- Gestión:**
- Representa al gremio en los Consejos Consultivos con soportes técnicos y proyecciones numéricas.
  - Reabrió la exportación al mercado colombiano con gestiones públicas y privadas.
  - Alcanzó el sinceramiento de precios oficiales del MAG y la diferenciación entre tipos de granos.
  - Continúa con la capacitación a los socios.
  - Representa al gremio en eventos internacionales.
  - Rediseña la imagen comunicacional del gremio.
  - Es invitado como conferencista a eventos técnicos en Colombia y Perú.
  - Defendió a los industriales frente a la presión de implementar las BPM como una medida obligatoria para el negocio.
  - Realizó 2 Encuentros internacionales de Piladores.
  - Defendió enérgicamente ante los medios de comunicación la calidad del arroz ecuatoriano frente a falsos rumores de existencia de arroz plástico.

7



**Presidente:** Ing. Pablo Zúñiga Orellana

**Período:** De 2018 a 2021

- Gestión:**
- Presidente en funciones.
  - Habiendo transcurrido la mitad de su período, continúa con la representación del sector industrial arrocero en los Consejos Consultivos, trabajando de la mano con los productores y el sector oficial en buscar los mecanismos para que el sector en su conjunto sea más productivo y logre así llegar a niveles de precios sustentables que permitan competir en los mercados internacionales.
  - Impulsa la búsqueda de nuevos mercados internacionales, teniendo como objetivo que el Ecuador se convierta en el abastecedor de arroz no solo de países de la región, sino también de economías del primer mundo, tales como los países de la Comunidad Europea.
  - Lidera la reforma de estatutos del gremio con la finalidad de formalizar aún más su representatividad tanto ante entes locales como internacionales.



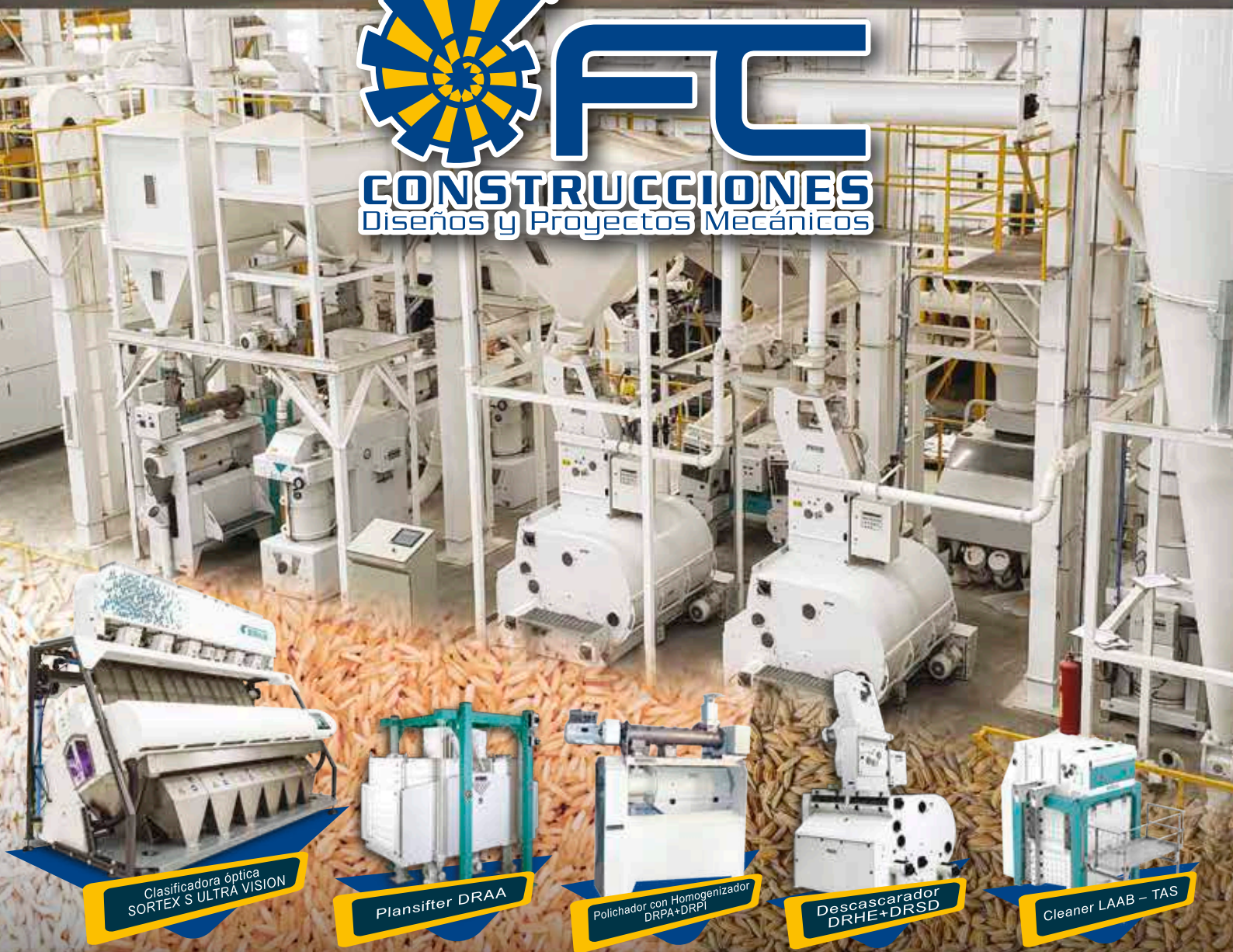


Ecuador da la bienvenida a

# Eco Dry.

**Eco Dry, secadoras ecológicas de altos rendimientos y eficiencias.**

Para mayor información visite nuestro link  
<https://www.youtube.com/watch?v=EX0rmNb7-t4>



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](mailto:info@fcconstrucciones.com) • Guayaquil-Ecuador



# EMPRESARIOS SALUDAN A CORPCOM EN SUS 25 AÑOS



**Econ. Mazahiro Ozeki**  
**Gerente General de Disquisa S.A.**

A CORPCOM la veo con mucha admiración, la industria de piladoras en el Ecuador genera una gran mano de obra, por lo que el gremio debería seguir luchando porque los planes institucionales se cumplan.

Como proveedores de maquinaria para la industria hemos sido asesores de alta calidad para los socios de CORPCOM y las piladoras en general, vemos ahora a muchas piladoras transformadas en verdaderas agroindustrias con capacidad para producir una calidad de grano similar a las de los países desarrollados.

Mis deseos como empresario son que el gremio proponga más servicios para los socios por ejemplo:

- El Gremio debe luchar fuertemente contra la piratería de marcas, eso le hace mucho daño a la industria formal que invierte en desarrollarlo.
- Debería gestionar ante el estado la rebaja de la retención del 1% y buscar que todo el mundo lo pague y no solo las empresas formales.
- Hace falta que el gremio asesore a sus socios en la preparación y selección de personal para evitar que alguien que fue perjudicando a una empresa llegue a otra del grupo para hacer lo mismo.

Para Ozeki la cadena arrocera genera empleo para alrededor de 175 mil familias por lo que hay que seguir buscando la perfección y la protección de esta fuente de trabajo evitando que ingrese producto clandestinamente por la frontera.



**Ing. Jaime Gaviria Londoño**  
**Gerente General GAVIAGRO**

GaviAgro, considera a Corpcom un importante aliado en capacitación, transferencia de conocimientos y especialmente en las jornadas de servicio técnico para equipos de laboratorio de piladoras, que realiza dos veces al año desde el 2012. Nuestras relaciones han sido un ganar-ganar, fluidas, transparentes y muy productivas para ambos; a medida que GaviAgro logró consolidar un paquete de servicios al sistema de control de calidad para los socios y no socios. El gremio puede decir orgulloso que sus asociados operan equipos en adecuado estado de funcionamiento porque reciben periódicamente capacitación de GaviAgro.

## ¿Qué ha mejorado en las piladoras con el proceso organizativo?

Hoy los socios de Corpcom son más corporativos, ordenados y organizados, con sistemas de control modernos, con mejores y seguros estándares de producción, que les permiten crecer y ofrecer a sus consumidores un producto de alta calidad comparable, sin lugar a duda, con los mejores productos en el mercado mundial.

## ¿Qué esperaría que se mejore dentro del proceso de comunicación que tiene el gremio?

Mantener el gremio unido es muy importante especialmente en épocas de crecimiento, y búsqueda de nuevas alternativas.

## Comentario final

Creo que el gremio debe servir de motor para impulsar nuevos desarrollos. La calidad del arroz que se produce en Ecuador no tiene nada que envidiar a la calidad que venden los asiáticos a los consumidores europeos. Es momento de impulsar el desarrollo de exportaciones de producto empaquetado, en el idioma de ellos, con la presentación que les gusta. Hay cientos de productos en diversos mercados, con todo tipo de componentes y grado de elaboración, que utilizan como materia prima el arroz cuya producción podría impulsarse dentro de los socios de Corpcom para abrir nuevos escenarios comerciales para el arroz. En GaviAgro estamos en ese tema y seguros que dentro de la sinergia con Corpcom podremos llevar y desarrollar estas ideas en próximos eventos.





# PRODUCTOS PARA LA INDUSTRIA ARROCERA

CONOCE NUESTRO NUEVO  
**SISTEMA  
HIDRÁULICO  
DE PESAJE  
Y VOLTEO**



Contamos  
con las mejores  
CELDA DE CARGA  
TOLEDO DO BRASIL



**SISTEMA DOBLE PISO**



**RAMPAS HIDRÁULICAS PARA VEHÍCULOS**



**RAMPAS HIDRÁULICAS DE MUELLE**



**VOLQUETAS**



**FURGONES**



**TANQUE DE PRESIÓN  
Y COMBUSTIBLE**



Encuentranos  
en nuestras redes:



ARH Metalmecánica  
-Hidráulica



Centro Empresarial Lotización  
INMACONSA Mz. 85 S 8-1



yadrian@arhingenieria.com.  
arhmetalmeccanica.hidraulica@gmail.com



0989902546  
0979558377



www.arhingenieria.com



Ing. Mec. Alex Eduardo Rodríguez Herrera  
**Gerente General**

# NUEVA ALTERNATIVA DE SERVICIOS PARA LA AGROINDUSTRIA

**ARH Metalmecánica & Hidráulica C.A.**, es una empresa joven dedicada a brindar servicios de construcción y mantenimiento al sector industrial y de transporte.

Proyectos y construcciones metalmecánicas e hidráulicos; así como mantenimiento industriales e importación de partes y piezas entre otros; siempre con el seguro interés de ofrecer soluciones de calidad al menor tiempo y mejor costo posible.

ARH Metalmecánica & Hidráulica cuenta con experiencia, el personal capacitado y las mejores herramientas para garantizar un servicio profesional y altamente competitivo.

## Misión

"Ser una compañía de servicios industriales altamente competitiva, que busca satisfacer los requerimientos de nuestros clientes, desarrollando día a día nuevas alternativas para un mejor servicio e incremento de su productividad."

## Visión

"Ser una empresa referente en la prestación de servicios industriales, que brinde calidad y soluciones inmediatas de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, al mejor costo y de la manera más eficiente."



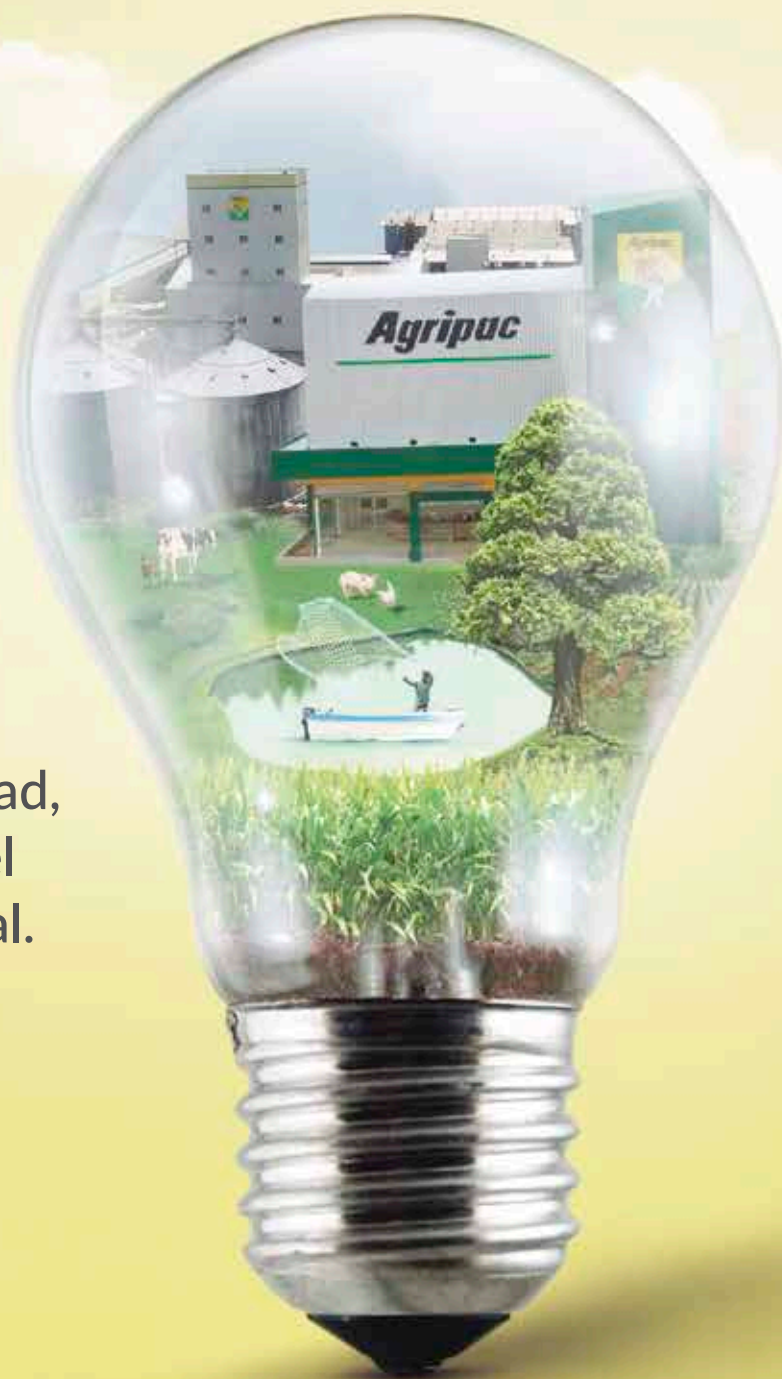
Ing. Com. Yasmirley del Rosario Adrián Ascencio  
**Jefe de Ventas**

## NUESTROS SERVICIOS:

- Galpones para bodegas.
- Sistema Hidráulico de volteo y pesaje.
- Rampas Hidráulicas de mueble.
- Rampas Hidráulicas para Contenedores y furgones.
- Tanques neumático.
- Tanques de combustibles y agua.
- Tanqueros.
- Volquetas.
- Furgones.
- Sistema doble piso para Contenedores y furgones.
- Plataformas.
- Mantenimientos Preventivos y correctivos Mecánicos & Hidráulicos.



Desde **1972**  
seguimos siendo  
una **GRAN IDEA**  
de bienestar y calidad,  
por ello lideramos el  
sector agroindustrial.



Con más de **185** agencias a nivel nacional.

AGRICULTURA | SEMILLAS | FERTILIZANTES  
ACUACULTURA | SALUD ANIMAL | BALANCEADO  
PARA MASCOTAS | QUÍMICOS INDUSTRIALES  
AERO FUMIGACIÓN

[www.agripac.com.ec](http://www.agripac.com.ec)



Sembramos confianza

# ARROZ

## MERCADO MUNDIAL EN EL PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020

Es año atípico para el mercado mundial del arroz, trajo diversos escenarios que se hace necesario echar un vistazo desde el primer mes, antes de que sea declarada una pandemia el Covid-19, los precios del arroz se proyectaban hacia el alza; debido a la producción limitada del año anterior y, si a esto le sumamos el incremento de la demanda mundial, se visualiza la afectación al precio del producto.

Entre los principales países exportadores en primer lugar está la India, seguido por Tailandia y el tercer lugar ocupa Vietnam; a partir de Marzo se limitó las exportaciones de arroz, Vietnam fue el primero en restringir su salida a fin de asegurar el consumo doméstico interno.

A principio de Abril la India presentó problemas en su logística interna por lo tanto limitó sus exportaciones, lo que causó que los importadores se volcarán hacia Tailandia que no reportó inconvenientes para abastecer al mercado; provocando que durante 10 días aumente en un 30% los precios del producto. El 8 de Abril Vietnam volvió al juego aunque con un limitado cupo de 500 mil toneladas. A partir de mayo, afirmó que se volvía a exportar normalmente, entorno de y 600 mil Toneladas mensuales para mayo; la India también abrió sus exportaciones a mediados de abril firmando nuevos contratos, para finales del mes la situación tendía a normalizarse. Los precios promedio por toneladas internacionales pasaron de \$390 en enero a \$490 para inicios de mayo, por causas directas de dificultades generadas por el Covid-19, el promedio de incremento fue de \$100 aproximadamente por tonelada.

Es importante resaltar que no han existido problemas con las reservas mundiales de producto, la producción está asegurada, dificultades de logística afectan la transportación y movilidad debido a las restricciones sanitarias.

Los precios mundiales tienden a mantenerse elevados un trimestre más, hasta que la nueva cosecha asiática llegue al mercado en el último trimestre del año. A partir de Octubre puede existir una sobreoferta que ocasione la caída de precios. Hay que resaltar que de forma natural en el mundo los productores motivados por los precios favorables piensan que estos se van a mantener, por lo que tienden a sembrar más y al salir su producción los países ofertaran más obligando a la caída de precios; con más producción, se espera también que baje la demanda mundial de importación.



Econ. Patricio Méndez del Villar  
Investigador del CIRAD  
patricio.mendez@cirad.fr

*Respecto al incremento del consumo doméstico ocurrido durante la pandemia del Covid-19 y las cuarentenas en ciertos países, es difícil hacer un balance, ya que el consumo responde a compras de pánico que bajo una amenaza tiende a incrementarse debido a que el arroz es parte de la canasta básica; pero, no responde a un aumento en la preferencia del consumidor, no se mantiene en el corto plazo. Otro escenario es aquel en el cual se evita la compra del producto debido a la falta de recursos, que tampoco implica un cambio en la preferencia del consumidor y puede cambiar en el corto plazo mientras se recupera el nivel de ingreso.*

Por consecuencia, la FAO que había pronosticado a principios de año un comercio mundial en 45 millones de toneladas, ha revisado sus pronósticos indicando que serán solamente 44 millones de toneladas las que se exporten a nivel mundial.

Los países asiáticos procuran vender sus excedentes exportables a la China ya que es el primer importador mundial del arroz, a pesar de ser casi autosuficiente. Al abrirse al mercado mundial, China busca abastecerse a bajo precio y paralelamente prosigue una política de precios bonificados para motivar sus productores internos que incrementen la producción nacional, la cual alcanza 145 millones de toneladas, cerca de 30% de la producción mundial. Al importar arroz, China ha estado incrementando sus reservas. Actualmente éstas llegan a 105 millones de toneladas, contra 58 millones de toneladas en el 2008, y representan el 60% de las reservas mundiales. Gracias a estas abundantes reservas China también ha reactivado sus exportaciones de arroz a los países africanos. La China reúne así las condiciones de manejar el mercado ya que si no le conviene el precio, tiene la capacidad de poner o retirar productos del mercado. Por lo tanto se hace necesario hacer un seguimiento cercano a ese mercado, debido a su influencia a nivel mundial.







INDUSTRIA ECUATORIANA CON  
**TECNOLOGÍA ALEMANA**

ISO 9001

**BUREAU VERITAS**  
Certification



**JATUN HUAYRA**



**M.C.M.**



## **ENVEJECEDORA AÑEJADORA DE ARROZ**

**14.800 Kg.**



Km. 2 Vía Valencia, entrada a Cañalito,  
frente a Tropifrutas. Quevedo.  
Los Ríos - Ecuador



(593) 52781530 - 052780891 - 0527818511



(593) 0984167138



induhorst@hotmail.com  
info@induhorst.com



www.induhorst.com

# EL COVID 19 Y EL ARROZ EN EEUU.



**Ing. Agr. Dwight Roberts**  
CEO de USRICE PRODUCERS  
DE LOS EE.UU

## ¿Cómo reaccionaron los productores ante la pandemia y el confinamiento?

Desde finales de febrero el gobierno dio las medidas restrictivas por el Covid 19, ante el anuncio de lo que ocurriría visité a los productores de Mississippi ya que coincidió con el inicio de la siembra de arroz en nuestro país. Un dicho nuestro es que “nadie tiene la bola de cristal para saber el futuro”; aunque confiamos en nuestros científicos, nadie sabe cómo seguirá esto.

## ¿En su opinión la pandemia aumentó el consumo?

Existen países en Latinoamérica los cuales prefieren consumir por ejemplo pastas en lugar de arroz como Argentina; pero, durante este periodo se puede decir que todos los países han aumentado su consumo. Costa Rica que posee un autoconsumo las ventas en este periodo presentan un incremento considerable del 60%. México quien su consumo per cápita es bajo también muestra un incremento del 60%, los reportes dicen que los mexicanos llevan lo que hay en las perchas. En los Estados Unidos si comparamos el primer trimestre de los periodos del 2019 y 2020 denota un aumento del 35% del consumo de arroz en los hogares, esto debido a que quieren asegurar su alimentación; se puede decir que el arroz es el héroe en el mundo en esta crisis.

## ¿Cuál es la significancia del sector en estos momentos?

El sector arrocero con los productores tiene la misma importancia en EEUU y así debe ser en el resto del mundo. Están al mismo nivel que los médicos, enfermeras y el sector de medicina; ya que del productor depende la alimentación de las familias. Aquí los productores tienen un documento firmado por el gobernador en el que les permiten desplazarse a cualquier parte para producir. Podemos decir que el valor del sector en estos tiempos es esencial.

## ¿Cómo ha sido la siembra este año?

La siembra para este año empezó en la parte sur de EEUU durante los últimos días de Febrero en las costas de Texas y el sur de Luisiana, después fue hacia el norte en Misuri y el noreste de Arkansas; el pronóstico para este año es un aumento del 20% en la siembra del grano largo porque el año anterior se presentaron algunas dificultades entre ellas el

mercado cambió, el clima tampoco favoreció la siembra. Hoy la más grande competencia de siembra para el arroz en EEUU es la soja y el maíz, pero con precios tan bajos en estos dos granos es la siembra de arroz la que más atractiva se vuelve al productor; dado que sus precios son altos ahora.

## ¿Cuál es la estimación del área dedicada al cultivo de este año?

Este año el pronóstico total en EEUU de la siembra de arroz es de 1'200.000 hectáreas, de las cuales destinadas para el cultivo de grano largo serán entre 850 a 900 mil hectáreas; entendiéndose un 20% más que el año anterior. La intención de siembra puede variar debido a lo que está pasando con el Covid 19, tenemos un dicho: “No hay dos años iguales”. Esperamos que todo se venda para que no exista un exceso de producción.

## ¿Los precios han sufrido algún cambio?

Para el Paddy el precio FOB en New Orleans es de \$405 la Tonelada con 4% de quebrado, este valor elevado responde a que primeramente los inventarios están muy bajos, casi no hay existencias en manos de los productores -cabe destacar que aquí la mayoría de ellos cuentan con sus propias secadoras y almaceneras-, lo mismo ocurre con las existencias de los exportadores entendiéndose así el incremento dado entre 150 a 200 dólares por toneladas en los últimos meses. En cuanto al arroz blanco de grano largo con 4% de partido el precio para exportación en puerto es entre 643 a 647 dólares la tonelada.

## ¿Cuál es la estimación de ventas para este año?

Nuestros precios se mantendrán bastantes fuertes hasta Octubre, esperemos ver como responde la cosecha de Arkansas, dependiendo de eso estimamos que los precios bajen; por esta razón al momento la nueva cosecha arroz en Texas y al sur de Luisiana que ya está vendida, esta saldrá para el mes de Julio; inclusive un barco completo está destinado para el transporte siendo este un caso extraordinario, el destino de ese producto es México y centro América hacia molinos domésticos debido a la expectativa de lo que pasará en el futuro.





# sacoplast



**sacos para la industria**

Km7 vía Durán Yaguachi • Telf.: 04-371-3500 • e mail: [ventas@sacoplast.com.ec](mailto:ventas@sacoplast.com.ec)

# ARROZ: LA CADENA DEBE INTEGRARSE PARA GANAR COMPETITIVIDAD

Danny Ledesma es un joven empresario que le apuesta a la integración de los productores en la gestión del negocio del arroz, gerencia la empresa DISGRULED subsidiaria de AGROGRULED que procesa todo el grano que producen los agricultores integrados a la primera compañía y también compra otra parte en el mercado para tratar de acoger a todos los agricultores del sector que deseen ir a dejar el grano a esta industria arrocerá.

Ledesma cuenta que DISGRULED fue creada hace 5 años para fortalecer el trabajo de los productores con la iniciativa de mejorar la calidad, se reduzcan los costos de producción y por su puesto aumenten las ganancias. Para cumplir su objetivo, la empresa adquirió una propiedad en una zona arrocerá, contrató un gerente de campo y 8 ingenieros agrónomos donde realizan investigación aplicada, probando variedades y paquetes tecnológicos, incluso con insumos nuevos más amigables con el medio ambiente.

El empresario cuenta que durante el tiempo que lleva en el mercado con DISGRULED ha integrado a 100 pequeños productores que trabajan con tecnología, obteniendo resultados positivos que van obteniendo gracias la investigación que desarrollan de la mano agricultores y técnicos, además manifiesta que apostaron acertadamente en poner en práctica la producción de arroz de soca, logrando extender a 8 meses el ciclo del cultivo de una de las buenas variedades del mercado con la cual llegaron a cosechar 110 sacas por ha en 2 ciclos continuados, con promedios de costos de producción para competir con cualquiera de los países latinoamericanos.

## ¿Cómo se consigue estos resultados?

Se escogen los materiales de período tardío que en el país es la SFL.011 o la Ferón que tardan 4 meses pero tienen buenos rendimientos; en la primera cosecha se obtiene 55 sacas, se afana a la soca dándole el trato agronómico adecuado, buena fertilización y luego de 4 meses adicionales se logra otras 55 sacas de rendimiento, con un ahorro del 50% del costo de producción, entonces allí sí gana el productor y puede invertir sus utilidades en la tecnología que le proponemos, asiente Ledesma.

Después de investigar el método de hacer rendir a la soca y con los resultados exitosos en la mano, lo usaron el año pasado en 500 has y les fue excelente tanto a la empresa como a los agricultores, expresa el Gerente de Disgruled.

El empresario expone que ha conseguido una equidad en la

*“El éxito está en las alianzas que puedan lograr las industrias, los productores y el comercio, creando una fidelidad para que haya un cuidado de no lastimarse unos a otros, porque para mantenerse en pie es necesario comprender que la caída del uno será el acabose del otro. Si el agricultor es fiel a su industrial y el industrial es fiel a su comercial se habrá conseguido el secreto del éxito.”*





cadena de valor, donde tienen que ganar, el agricultor, el industrial y el comerciante; testifica “que el momento en que uno se quiera aprovechar del otro, la cadena se rompe, es por eso debe haber armonía y acuerdo entre las partes, frutos que la empresa está obteniendo con el trabajo integrado con el agricultor, al cual, aparte de asesorarle, también se le ofrece el fomento con los insumos y asesoría de buena calidad, razones por las cuales, cada vez sus aliados son más y le permite a la Industria Agrogruled ofrecer al mercado un producto competitivo en calidad y en precio. Ledesma enfatiza que cuando les va bien a los agricultores, les va bien a los industriales y ese éxito también se refleja en el comerciante y en el sector en general.

**Para que progrese el sector arrocero en la Cadena de Valor deben ganar los tres eslabones: Productor-Industrial y Distribuidor.** Si dentro de esta cadena el industrial alarga su utilidad al comprar la materia prima, se va a ver afectado el productor, por otro lado si el industrial extiende su utilidad perjudicando al comerciante, este busca otras alternativas y allí se produce el problema de distorsión y tentaciones de contrabando que al final afecta a los otros eslabones.

El ofrecer estabilidad emocional y financiera a los productores dándoles financiamiento, asesoría y cumpliéndoles con el pago oportuno por su cosecha ha permitido que todos los arroceros que están integrados dentro de DISGRULED, se logre que mejoren su condición de vida y se incentiven a inver-

tir en tecnología, ahora todos los agricultores que trabajan con nosotros mínimo nivelan con láser, siembran con máquina, se preocupan por hacer análisis de suelo y comenzar su cultivo con la siembra de semilla certificada que es lo más importante porque garantiza a la industria un buen producto para competir en el mercado.

Nos satisface cuando vemos que los resultados son excelentes, el uso de combustible disminuye, lo mismo sucede con el uso del agua, insumos para el control de malezas y la utilización de fertilizantes, testifica Ledesma. Prosigue aseverando que a los agricultores integrados se los motiva para que sean “empresarios agrícolas”; ellos son empresarios dedicados a la agricultura y definitivamente tratamos de direccionarlos en ese camino.

#### **El Relacionamento que funciona**

Algo que también no ha descuidado esta empresa es el relacionamiento de los productores con la banca pública y privada que ha servido de soporte para crear fluidez dentro del negocio de integración Productores- Industria y Comercio.

#### **La exigencia del mercado interno y externo.**

El 100% el mercado ecuatoriano es mucho más exigente en calidad que el mercado colombiano, con la diferencia que el mercado de Colombia demanda volúmenes superiores a los nuestros y esto hace que las especificaciones de calidad sean muy diferentes a las que nosotros manejamos en el mercado nacional, revela Ledesma.

# #JuntoATi

Aunque el mundo  
se detenga, nosotros  
seguiremos ahí  
por ti, por todos.



**DISGRULED**  
Innovación Agrícola  
*junto a ti!*

Contáctanos  
05 273 8274  
098 668 6018

disgruled

Babahoyo | El Empalme | Ricaurte

# EXPORTACIONES A COLOMBIA



El pasado 9 de Abril en un Consejo Consultivo realizado entre productores, industriales y autoridades del Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, el Ing. Robert Córdova Subsecretario de Producción Agrícola, informó a los actores de la cadena que con la finalidad de facilitar las posibles negociaciones de arroz entre industriales arroceros ecuatorianos y colombianos, el Ministro de Agricultura Xavier Lazo consiguió que su par colombiano autorice que un 15% del cupo total (total) asignado para la exportación de arroz, éste sea definido entre los exportadores y potenciales importadores que no estén dentro de los cupos asignados por el gobierno del país vecino, con la respectiva aprobación de los organismos de control.

Con esta gestión del MAG, “se lograría que se lleven a cabo ciertas negociaciones que no se pudieron concretar en meses pasados por el impedimento que tenían los importadores al no contar con un cupo asignado por las autoridades colombianas”, refirió Córdova.

El presidente de CORPCOM Ing. Juan Pablo Zúñiga, sostiene que aunque los precios son favorables para poder exportar a Colombia, serán pocos los industriales que se aventuren a realizar exportaciones de cantidades mínimas, dado a que los días de pandemia del COVID 19 dejó con bajos stocks las piladoras y éstas aprovecharan la cosecha de invierno para abastecerse a fin de cumplir con el mercado interno durante los meses Junio, Julio y Agosto que llega la siguiente cosecha. Zúñiga ve un poco difícil poder cumplir con la cosecha de invierno 2020 con la demanda de 40 o 50 mil toneladas métricas que tendrá Colombia, porque todo depende de la generosidad de los rendimientos de la gramínea en éste mes de cosecha (Abril 20 – Mayo 30).

El Presidente de CORPCOM manifiesta que el gremio ha trabajado de la mano con las autoridades públicas y los productores desde hace 2 años, realizando reuniones y haciendo análisis de los factores que afectan la competitividad para ir tomando los correctivos de esos defectos; porque es la mejor forma para hacer sostenible el negocio.

El dirigente, cree que producto de la unidad de trabajo de los eslabones de la cadena ahora hay mejores precios para los productores y se presenta un precio que permitiría poder exportar.

Hasta el 30 de Junio del año en curso tienen licencia los compradores colombianos para poder ingresar el arroz a su país.

CORPCOM como gremio promueve las exportaciones, gestión que en mucho de los casos es aprovechada independientemente por los socios a quienes los compradores de otros países cotizan el producto y son los compradores los que al final deciden a que ofertante le compra, explica Zúñiga, “la industria arrocerá ecuatoriana ha realizado grandes inversiones en pro de darle valor agregado al arroz, secundar el trabajo profesional de muchos agricultores que con eficiencia producen una buena calidad de grano, materia prima que nos fortalece a los industriales y permite decir, estamos preparados para llegar al mercado más exigente, incluso el europeo” concluye el empresario.

## CITA

Dentro de la cadena arrocerá al productor y al gobierno le hace falta seguir trabajando en reducir los costos de producción para que le sea más rentable al productor; por ejemplo: para mejorar los rendimientos es necesario aumentar el uso de semilla certificada, mejorar labores culturales, reducir los precios en la compra de insumos y fertilizantes.

## Opinión.-

### Danny Ledesma Gerente Comercial de AGROGRULED

Las exportaciones son un mercado libre para todo mundo, pero en el caso de Colombia la exigencia del estado es que la industria colombiana primero tiene que comprar a los agricultores locales para tener derecho a un porcentaje de importación de arroz extranjero y allí es cuando hay diferencias, las empresas que más compran arroz en el mercado interno tendrán derecho a importar una mayor proporción, entonces cuando se va a negociar tienes que hacerlo de cierta forma que tengas ese nivel de cupo, de empresa a empresa y no con un comerciante que no podrá hacer lo que hace un industrial.





## Túnel Sanitizante TS-200

### Características

**Marca:** TACOMAG

**Modelo:** TS-200

**Medidas:** 1x1x2,10 metros

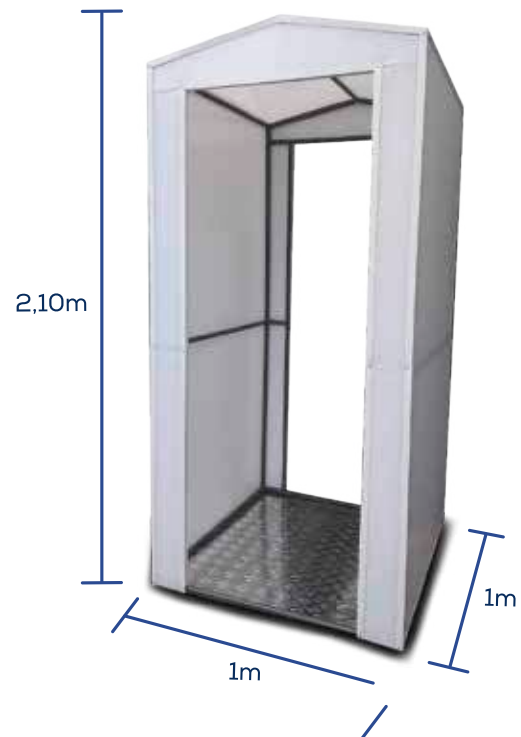
**Estructura:** Acero galvanizado

**Revestimiento:** Paneles de policarbonato para áreas abiertas

**Sistema:** Rociador automático de 3 aspersores tipo niebla

**Tanque:** 200 litros con bomba de presión

**Tablero para protección de parte eléctrica para alto tráfico**



### Incluye

- Transporte + Instalación
- Primera recarga de 200 litros de amonio cuaternario

**Precio: \$ 1.200**





# LA INDUSTRIA **ARROCERA:**





# LA JUVENTUD SE PREPARA PARA ENFRENTAR LOS RETOS DE COMPETITIVIDAD.

Dentro de la industria arrocera del Ecuador, no hay solo las experiencias forjadas con los años que ha permitido a esta parte de la producción nacional evolucionar y generar miles de plazas de trabajo, sino también a la par de ir mejorando los procesos dentro de las empresas, los empresarios se han preocupado por formar a sus hijos para crear una sostenibilidad al negocio que no solo es garantía para el sustento de la familia, sino también un pilar fundamental que garantiza la seguridad alimentaria de todo un país.

Para exponer ese talento humano que es el motor del desenvolvimiento de esta industria de alimentos hemos invitado a participar en esta primera entrega de entrevistas a talentosos jóvenes que no sólo ostentan un título profesional que puede complementar al éxito logrado por sus abuelos y padres, en el mercado del arroz; sino que también están capacitados para llevar las riendas dentro de ésta difícil tarea "INDUSTRIA Y COMERCIO DEL ARROZ".



# PORTIARROZ: LA JUVENTUD DE LA FAMILIA

Ing. Francisco Portilla



Don Humberto Portilla López y su esposa Lcda. Judith Romero sentaron bases sólidas en sus hijos que hacen sostenible el negocio de la industria del arroz en el tiempo.

## ¿Qué espacio ocupa actualmente dentro del mando de su empresa?

La historia de PORTIARROZ es muy motivadora y es emocionante saber lo que se ha logrado en estos 30 años desde que nuestros padres colocaron la primera piedra. Nosotros somos cuatro hermanos que desde pequeños siempre vinimos a la fábrica. Desde los 15 años nació nuestro amor por el arroz, tuvimos un inolvidable viaje a Brasil, donde conocimos grandes y reconocidas fábricas de arroz que nos abrió los ojos hacia la tecnología y el potencial del mercado. Tuvimos la oportunidad de trabajar en todas las áreas, contabilidad, ventas, producción, calidad y marketing. Este proceso ha sido el ideal porque nos ha permitido conocer nuestra empresa y desarrollar pilares fuertes para liderarla, actualmente me ocupo de la parte operativa con un enfoque en procesos y control de calidad, y mi hermano se encarga de la parte de mercadeo y ventas.

## ¿Qué objetivo proyecta como empresario dentro de la industria?

Nuestros Padres levantaron la empresa desde cero, nosotros somos la segunda generación y nos hemos preparado profesionalmente. Considero que el éxito en la vida empresarial es cuando la experiencia y la academia trabajan en equipo. Nuestra misión es realizar una excelente producción y comercialización de arroz pilado enfocados en la calidad del producto, siendo líderes en el mercado nacional e innovando cada día con tecnología de punta; actuando con ética y valores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, proveedores, colaboradores y comunidad en general. Para cumplir esto actualmente estamos certificados por Bureau Veritas en BPM 'Buenas prácticas de manufactura' e ISO9001 'Calidad en nuestros procesos', lo cual es un gran paso en la evolución de la industria arrocera y garantiza que nuestros productos sean de primera calidad.

## ¿De qué le ha servido a la empresa el pertenecer a Corpcom?

Siempre he considerado la unión y las relaciones como una fortaleza en el ámbito empresarial, son características que en el gremio las he vivido. Ser parte de Corpcom para mí ha sido como una escuela de la industria arrocera, donde he aprendido mucho de los socios que siempre comparten sus experiencias, de los cursos relacionados con los procesos de análisis en laboratorio, secado y pilado de arroz.

## ¿En qué área se ha capacitado como profesional?

Todos los hermanos nos hemos direccionados en áreas profesionales distintas, mis tres hermanos eligieron ingeniería en sistemas, leyes, economía, y yo ingeniería mecánica. Adicionalmente, asistimos continuamente a seminarios de capacitaciones técnicas y gerenciales, también hemos asistido a ferias relacionadas con la industria arrocera. Sin embargo, considero que el éxito es trabajar en equipo por lo tanto hemos preparado a nuestro talento humano para estar al día con tendencias, avances, y retos en la industria.

## ¿Se sienten preparados para llevar las riendas empresariales en sus áreas dentro de la Industria?

Cada día se aprende algo nuevo; aprendemos de consejos y de nuestros errores y así mejoramos en el ámbito personal y profesional. Todos los días estamos mejorando e innovando en PORTIARROZ, apuntando a ser la industria arrocera número 1 del país. El asesoramiento y el traspaso de conocimientos de mis padres hacia nosotros, la experiencia de haber trabajado en todas las áreas de la empresa, y nuestra preparación profesional nos ayuda a tener sólidas y fuertes bases para poder enfrentar esta nueva etapa y estamos muy entusiasmados de perseverar en la industria arrocera.

## ¿Qué sugiere a los jóvenes que aún no se deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocera?

En nuestro país el 95% de las empresas son familiares, así que es un tema muy común. Considero que tenemos una gran ventaja que debemos aprovecharla al 100%, 'La experiencia'. La experiencia es costosa porque su principal variable es el tiempo y este es muy valioso, por lo tanto, nuestros padres son nuestros asesores gratuitos.





*Los mejores momentos  
son en familia*



**EL ARROZ  
PARA TODOS TUS  
Días**

Somos una planta  
certificada



📍 Industria Arrocera Portilla, Km 3,5 vía Milagro, Km 26.

☎ 2716065 - 2715067 ✉ ventas@portiarroz.com.ec 📺 portiarroz

🌐 [www.portiarroz.com.ec](http://www.portiarroz.com.ec)

# CARLA VARGAS

INDUSTRIA ARROCERA EL REY

Master Carla Vargas Caluña graduada en Master Bussines Administration en el Tecnológico Monterrey de México y Master en Marketing Digital en la Universidad de la Rioja España.



Ocupa actualmente el cargo de Gerente Administrativa de la Industria Arrocera El Rey ubicada en la vía La Puntilla Salitre cuya infraestructura tiene una capacidad de proceso de 120 quintales por hora.

La empresaria tiene como objetivo principal preservar en el tiempo el legado de la familia, su preparación ha servido para satisfacer a los proveedores y compradores de la industria a la vez que procura la administración correcta de los recursos, la consistencia y crecimiento de la posición de la empresa dentro del mercado.

## ¿En qué campo cree que hace falta más aporte para el crecimiento de la industria arrocera ecuatoriana?

Tal vez hace falta más aporte tecnológico, que podríamos aprender o adoptar de países con tecnología más avanzada.

## ¿De qué le ha servido a su empresa ser socia de Corpcom?

Para mí ha sido de gran ayuda, las capacitaciones, networking y la información que la corporación recopila son muy útiles.

## ¿Qué tipo de ayuda le hace falta a su empresa de parte del gremio?

Por mi parte he recibido gran apertura y colaboración por parte del gremio, creo que a la empresa no le ha hecho falta nada.



*Don Carlos Vargas Guevara supervisaba hasta hace poco directamente los procesos de la Piladora función que ahora le ayuda su hija.*

## ¿Se siente capacitado para llevar las riendas empresariales en su área?

Gratamente he tenido la mejor preparación, no solo académica, sino también dentro de la industria, me siento totalmente capacitada para cumplir con esta responsabilidad de preservar el legado de mi familia.

## ¿Qué sugiere a los jóvenes que aún no deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocera?

Yo les diría a los jóvenes que aunque uno quiera conservar su individualidad, debemos reconocer y agradecer el esfuerzo y el trabajo tan grande que nuestros padres han realizado y celebrar que tenemos un legado y un punto de partida que podemos convertir en algo aún mejor y más grande.





# JUAN JOSÉ MOLINA

## INDUSTRIA ARROCERA INARMO

La INDUSTRIA ARROCERA INARMO está a punto de recibir a su nuevo gerente, un joven profesional de las Ciencias Empresariales el Ing. Juan José Molina; quien se siente dichoso de recibir el cargo de manos de su padre, como una anécdota familiar refiere, que su progenitor recibió esta responsabilidad cuando su abuelo fue electo alcalde de la ciudad Lomas de Sargentillo, jurisdicción donde se encuentra la planta; actualmente la historia se repite con su padre que la votación popular le llevó a ser Concejal del cantón y él, le da la oportunidad a su hijo de tomar las riendas del negocio para el cual se ha preparado.

Dentro de los objetivos que Juan José Molina se plantea están en primer lugar, asesorar al agricultor arrocero quien es base fundamental para el éxito de la empresa. Un arroz en cáscara de buena calidad garantiza un arroz pilado de excelente calidad y, por lo tanto, buenos rendimientos, refiere el joven empresario.

Otro objetivo de Juan José, es la modernización de la empresa a través de equipos de mayor tecnología a fin de garantizar un trabajo más eficiente y abrirnos a nuevos mercados, aprovechando la experiencia del personal que aquí labora.

### **¿En qué campo cree que hace falta más aporte para el crecimiento de la industria arrocera ecuatoriana?**

A la industria arrocera le hace falta mayor competitividad, porque nos hace falta mejorar y buscar mayor calidad, mayor eficiencia, mayor compromiso.

Pienso también que hace falta mayor capacitación para los pequeños agricultores. Muchos eligen cantidad sobre calidad. Creen que el hacer más cosechas al año les garantiza un mayor rendimiento cuando no siempre es así. O, en su afán de reducir costos, no dan el tratamiento necesario a sus cultivos y al final los resultados son negativos. Hay que hacerles ver que con una correcta inversión podrían obtener un producto de mayor calidad y, por ende, una mejor rentabilidad.

Por otra parte, se necesita también autoridades que conozcan de cerca la industria y cada uno de los problemas que esta enfrenta; que sepan y puedan regular el mercado, controlando que los precios no suban tanto o no caigan tanto y evitando el ingreso de arroz por contrabando que tanto afecta a los productores locales.

### **¿De qué le ha servido ser socio de CORPCOM?**

Pertenecer a CORPCOM me ha servido para poder conocer mejor el entorno a través de socios que llevan más tiempo en el negocio. Intercambio de experiencias. Conocimiento en la aplicación de técnicas para el mejoramiento de la industria. Poder asistir a charlas, capacitaciones. Estar respaldado por un gremio que defiende los intereses del industrial arrocero.

### **¿Qué tipo de ayuda le hace falta a su empresa de parte del gremio?**

Pienso que al gremio le hace falta más unión, mayor trabajo en equipo. No se puede permitir que ciertas empresas tomen decisiones que afecten el mercado o a demás socios. Si todos empujamos hacia el mismo lado, lograremos un grupo mucho más fuerte.

Por otra parte, ahora que se ha decidido dar un espacio a los jóvenes empresarios, sería bueno poder coordinar charlas dictadas por socios con mayor tiempo en el negocio para que nos cuenten sus experiencias, los retos que enfrentaron y cómo salieron adelante.

Junto con las marcas auspiciantes, coordinar visitas a piladoras de otros países para conocer de cerca cómo están operando y de qué manera podríamos nosotros implementar mejoras tecnológicas para nuestras empresas.





*Juan José Molina Chiriboga hereda el amor por la industria del arroz de su abuelo Juan Molina Pineda*

### **¿Se siente preparado para llevar las riendas empresariales en su área dentro de la Industria de sus padres?**

Por supuesto, es un reto que me genera muchas expectativas. Llevo esperando esta oportunidad desde hace mucho tiempo y me motiva saber que asumo esta responsabilidad de la misma forma en la que lo hizo mi padre hace algunos años atrás.

Hoy en día, las exigencias son más altas, la competencia ha aumentado, por lo que es muy importante mantenerse actualizado y bien capacitado para poder seguir creciendo en la industria.

### **¿Que sugiere a los jóvenes que aún no se deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocerá?**

Que se capaciten y que se metan en el negocio lo más temprano posible. Que vayan de a poco involucrándose en la empresa trabajando en cada una de las áreas y así poder conocer de cerca el funcionamiento de cada una de ellas, asistiendo a reuniones, etc. Para cuando les toque estar al frente de la compañía, tener una perspectiva más amplia de la organización y el mercado en general.

Hay cosas que la universidad no te enseña, la vida real es muy distinta. Y lo mejor es estar bien preparados para afrontar cada uno de los problemas que se nos presenten.



# JEAN PIERRE LÓPEZ GAIBOR

**CORPORACIÓN SANTA ANA MONTALVO ECUADOR**





Profesional en Negocios internacionales, seguridad industrial así también en inocuidad de los alimentos es como se ha preparado el Ing. Jean Pierre López Gaibor, quien se desenvuelve como Contralor General y accionista en la Corporación Santa Ana.

Dentro de sus aspiraciones a alcanzar en la empresa están: Mejorar la calidad de su arroz desde sus campos de producción ya que la Corp. Santa Ana actualmente maneja más de 2000 hectáreas propias de producción; mejorar los costos de producción de la materia prima; también se plantea establecer altos estándares de calidad en el molino desde el ingreso del arroz paddy, el almacenamiento y en su proceso hasta el empaquetamiento, buscando impulsar sus dos marcas principales: Arroz Selección de Oro y Viejo mi querido viejo, con su lema "Del campo a su mesa" para así convertirlas en líderes del mercado ecuatoriano.

### **En qué campo cree que hace falta más aporte para el crecimiento de la industria arrocera ecuatoriana?**

En mi criterio y experiencia en la industria, a nuestro gremio le falta mucha organización y enfoque. Tenemos un grave problema con las semillas que actualmente se están produciendo en el Ecuador. Los productores producen según El Telégrafo 12.367.93 libras por hectárea mientras que en Brasil el promedio es de 16741.9 según el FLAR, un 26% más alto.

Una de las principales causas es la falta de inversión por parte del gobierno e industriales en investigación. En otros países es de gran importancia la inversión en el mejoramiento

de la materia prima, para así lograr un mejor rendimiento en producción en el campo y una mejor calidad de grano para su procesamiento.

En Brasil por ejemplo, los industriales pagan un pequeño impuesto sobre la cantidad de sacos vendidos. Este fondo recaudado va directamente a los centros de investigación y de desarrollo íntegro del arroz, de esta manera toda la cadena productiva se ve beneficiada. Los agricultores pueden producir arroz de calidad de exportación para la industria arrocera.

De igual manera la industria se vuelve tan competitiva que se les va hacer más fácil acceder a mercados internacionales con productos procesados e industrializados, no solo arroz sin procesar.

Actualmente en el Ecuador, las producciones son bajas, la siembra de arroz para el productor se vuelven poco atractivas y el ciclo se vuelve muchas veces insostenible para toda la cadena. Por esta razón, frente a los mercados internacionales la industria arrocera ecuatoriana es actualmente poco atractiva.

### **¿De qué le ha servido a su empresa ser socia de Corpcom?**

Corpcom permite ampliar nuestra red de contactos, además podemos acceder a información actualizada en los diferentes temas de la industria. También nos permite expresarnos y generar ideas para el avance de esta industria.

### **¿Qué tipo de ayuda le hace falta a su empresa de parte del gremio?**

-Abrir mercados internacionales.  
-Hacer planes de mejoramiento e investigación de semillas de arroz.

### **¿Se siente preparado para llevar las riendas empresariales en su área?**

Me siento preparado si, es un gran desafío por todos los problemas que presenta la industria actualmente. Con mucho orden y disciplina se puede mejorar toda la cadena para así profesionalizar cada proceso y mejorar el ordenamiento en general de la empresa.

### **¿Qué sugiere a los jóvenes que aún no se deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocera?**

Yo sugiero que analicen con detenimiento la industria arrocera es toda sus áreas. Es una industria muy competitiva que se necesita de mucha astucia y perseverancia.

Además, podemos encontrar muchas sectores en la empresa como las áreas de producción, laboratorio, marketing, seguridad industrial, contable y administrativas. Hay muchas áreas en la cual los jóvenes pueden apuntar y desde ese punto empujar la empresa familiar.





# RICARDO POVEDA

**INDUSTRIA ARROCERA LABIZA**

**La Industria Arrocera Labiza** desde mediados del 2017 empezó a capacitar en diversas áreas a Ricardo Poveda, quien regresó al país luego de terminar sus estudios en administración de empresas. A partir de ahí el joven ha implementado ideas nuevas e innovadoras que según refiere están teniendo mucho éxito en otros mercados. La preparación académica no está de lado ya que sigue una maestría y diplomados sobre el comercio exterior, marketing y desarrollo de productos.

Los objetivos de Poveda dentro de la industria son lograr los resultados que impulsen el crecimiento de la empresa. Se ha planteado dos grandes retos actualmente; fortalecer nuestra presencia en las grandes, medianas y pequeñas cadenas de autoservicios a través de la innovación en procesos, empaquetado y desarrollo de nuevas líneas de productos. Existen muchas oportunidades en el mercado que la empresa puede capitalizar y la única forma de hacerlo es creando más y más valor agregado en nuestros productos y diferenciándonos de la competencia. Al tratarse de un commodity como el arroz, existe un estigma dentro en el consumidor de que "arroz es arroz", lo que nos obliga a ser muy creativos y precisos a la hora de comunicar las razones por las que somos diferentes al resto. Otro objetivo es lograr la exportación y posicionamiento de nuestros arroces instantáneos listos para servir en los mercados internacionales como España y Estados Unidos. Hoy tiene mucho éxito en el mercado local y vamos a seguir creando la necesidad de este tipo de productos convenientes para la nueva generación de consumidores.

## **¿En qué campo cree que hace falta más aporte para el crecimiento de la industria arrocera ecuatoriana?**

El campo que necesita más ayuda dentro de la industria es sin duda el de los productores. Necesitamos que se dispongan las condiciones para que el agricultor pueda mejorar sus procesos de producción y aumentar la eficiencia para ser más competitivos frente a otros mercados. Esto se puede obtener mediante la transferencia del know-how que impulsen el desarrollo tecnológico y financiero que permitan un mayor control y rendimiento en cada cosecha y también que se respete los

precios oficiales mediante controles permanentes por parte de las autoridades competentes.

## **¿De qué le ha servido a su empresa ser socia de Corpcom?**

A nuestra empresa le ha servido para trabajar de la mano con toda la cadena de la industria arrocera. El trabajo conjunto entre todos los socios es muy importante para el desarrollo integral de la industria. El también poder acompañar a la delegación en congresos arroceros en el exterior que nos permitan conocer las nuevas tecnologías que se utilizan para mejorar nuestros procesos y visualizar las tendencias del mercado moderno.

## **¿Qué tipo de ayuda le hace falta a su empresa de parte del gremio?**

En lo personal he aprovechado mucho los programas de capacitación que ofrecen, me han ayudado a adquirir nuevos conocimientos para mi desarrollo profesional y también conocer.

## **¿Se siente preparado para llevar las riendas empresariales en su área dentro de la Industria de sus padres?**

Aún me falta seguir aprendiendo y quemando etapas para tomar las riendas del negocio. Sin duda es mi objetivo seguir los pasos de mi padre y seguir construyendo el legado de la familia Poveda como referente de la industria arrocera. Hoy tenemos un grupo humano que está trabajando hacia un mismo objetivo y no hay necesidad de cambiarlo. Mi sueño es que la empresa pueda posicionarse como las mejores del país y la mejor dentro de la industria.

## **¿Qué sugiere a los jóvenes que aún no se deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocera?**

Que le den una oportunidad. En lo personal, trabajar dentro de la empresa familiar me ha brindado oportunidades de liderar proyectos de innovación y estrategias de mercado. Es una industria muy competitiva y te obliga a crecer como profesional y darlo todo en tu día a día. El también poder compartir a diario es importante para nuestra unión familiar.



A man in a blue short-sleeved shirt stands with his arms crossed in a large industrial rice mill. The background shows complex machinery, metal walkways, and stacks of white sacks.

*La modernidad de las plantas obliga a sus propietarios a actualizarse e incorporar mano de obra joven.*

# RAÚL SARMIENTO

**INDUSTRIA ARROCERA SARMIENTO S.A.**

Raúl Sarmiento, ingeniero Comercial es actualmente es Gerente Comercial de la Industria Arrocera Sarmiento S.A. también se encarga de la supervisión de los procesos de producción para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad y el buen rendimiento de la planta.

Sus objetivos radican en involucrarse en todas las áreas de la empresa para mantener el nivel de productividad; así como establecer una estrategia divergente otorgándole más énfasis al valor agregado y al desarrollo sostenible.

## **¿En qué campo cree que hace falta más aporte para el crecimiento de la industria arrocera ecuatoriana?**

En el mercado local se puede apreciar que la industria arrocera ecuatoriana no sólo tiene la capacidad productiva sino también cumple con los estándares de calidad exigidos a nivel internacional, por lo tanto es indispensable que las autoridades establezcan acuerdos comerciales para romper las barreras de exportación y expandir el mercado.

## **¿De qué le ha servido a su empresa ser socia de Corpcom?**

Me mantiene al tanto de las últimas noticias referentes al sector y me informa periódicamente sobre los precios del mercado tanto interno como externo.

## **¿Se siente preparado para llevar las riendas empresariales en su área dentro de la Industria de sus padres?**

La verdad es que sin darme cuenta desde muy pequeño me

fui preparando para llevar las riendas del negocio familiar. Crecí en el mundo del arroz, jugaba en las montañas de arroz, desempeñaba pequeños roles como pesar y clasificar, fui aprendiendo a medir la humedad, a calificar etc.

Mi entusiasmo de trabajar en el sector arrocero fue creciendo, y hoy que ocupo la Gerencia Comercial de la empresa debo agradecerle a mi padres quienes fueron mis mentores y me apoyaron siempre en mis estudios.

Hoy tenemos nuevos retos, la exigencia del mercado ha cambiado y la competitividad crece en la industria, la clave para estar preparados es capacitarnos constantemente, trabajar en conjunto con los agricultores y no privarnos de innovar.

## **¿Qué sugiere a los jóvenes que aún no se deciden involucrarse en el trabajo de sus padres dentro de la industria arrocera?**

Mi consejo es que empiecen a conocer el negocio desde todas las áreas, por más pequeña que sea para poder administrar los recursos de la manera más adecuada.

Es importante seguir el legado de sus padres, aportar nuevas ideas y que el negocio trascienda en el tiempo para que valga la pena el empeño y dedicación de todas las generaciones.



Por:  
Ing. Emilio Gallardo González.  
Ex Ministro de Agricultura  
de Ecuador 1998-1999

Investigador y  
Docente de la UEES

# UEES: SE INTERESA POR ESTUDIAR LAS CADENAS PRODUCTIVAS DEL AGRO

Buscando analizar y recomendar políticas públicas que mejoren la competitividad de las cadenas productivas y los territorios rurales del Ecuador, el Ing. Emilio Gallardo González docente investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo -UEES- realizó un Estudio Comparativo de la Agrocadena del Arroz de Ecuador, Perú y Colombia, cuyos resultados fueron expuestos a los gremios de productores y a autoridades públicas en el mes de febrero del 2020.

Dentro del plan de la investigación, se mantuvieron reuniones en las zonas arroceras de los tres países. Se recopiló información “in situ”, directamente en el campo. En Ecuador en Santa Lucía, Daule, Palestina, Samborondón y Babahoyo. Se visitaron las zonas de Chiclayo, Lambayeque y Sullana, Piura en el Perú, y en Ibagué, Tolima en Colombia.

Se mantuvieron entrevistas y diálogos para analizar la situación del sector arrocerero con dirigentes y productores de la Asociación de Productores de Arroz de Perú y directivos de la Asociación Peruana de Molineros y en Colombia con dirigentes y productores arroceros de la Federación de Arroceros de Colombia-FE-DEARROZ- y representantes de los principales Molinos de Colombia.

Importante resaltar el apoyo otorgado por la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, en lo concerniente a logística y organización de reuniones en Colombia y Perú.

**Con respecto a la heliofanía- horas luz – las zonas arroceras de Perú y Colombia es mayor en sobre Ecuador, lo que mantenimiento todo lo demás igual, implica una ventaja absoluta en los rendimientos del cultivo.**

| FACTORES DE PRODUCCIÓN CLIMA                                       | ECUADOR     | PERÚ          | COLOMBIA      |
|--------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|---------------|
| Heliofanía horas luz ponderado zonas de producción                 | 1,382 horas | 2,050 horas   | 2,040 horas   |
| Precipitación anual mm ponderado zonas de producción               | 1,300 mm    | 300 mm        | 1,800 mm      |
| Temperatura media grados centígrados                               | 24-26       | 24-26         | 24-26         |
| <b>RECURSO HÍDRICO</b>                                             |             |               |               |
| Acceso agua para riego. Zonas de mayor productividad               | abundante   | muy escaso    | escaso        |
| <b>SUELOS</b>                                                      |             |               |               |
| Textura, no hay diferencia significativa con respecto a fertilidad | arcillosos  | franco        | franco        |
| Problemas de salinidad en Ecuador y Perú                           |             |               |               |
| <b>CAPITAL FÍSICO</b>                                              |             |               |               |
| Riego                                                              | Ineficiente | Muy eficiente | Muy eficiente |
| Riego tecnificado % superficie total                               | 50%         | 96%           | 60%           |
| <b>CAPITAL HUMANO</b>                                              |             |               |               |
| Edad promedio del productor arrocerero                             | 60 años     | 50 años       | 40 años       |
| Escolaridad                                                        | 12%         | 11%           | 0%            |
| Primaria                                                           | 68%         |               | 40%           |
| Secundaria                                                         | 16%         | 29%           | 35%           |
| Superior-técnica                                                   | 4%          | 7%            | 25%           |



## PRODUCTORES Y TENENCIA DE TIERRA POR PAIS

| Superficie        | % UPAS   |         |      |
|-------------------|----------|---------|------|
|                   | COLOMBIA | ECUADOR | PERÚ |
| 0,1-10 Has        | 12       | 65,41   | 80   |
| 10-50 Has         | 23       | 27,92   | 15   |
| 50-200 Has        | 40       | 6,01    | 4.5  |
| Mayores a 200 Has | 25       | 0,66    | 0.5  |

Con este comparativo queda descartado el mito que en el Ecuador no podemos ser competitivos porque la mayor parte de pequeños productores son pequeños, Perú tiene el 80% de pequeños sembradores de arroz.

## ¿QUÉ HIZO COLOMBIA Y PERU Y QUE NO HA HECHO ECUADOR?

|                                              | ECUADOR                                        | PERÚ                                               | COLOMBIA                      |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------|
| Transferencia de tecnología % de productores | 18%                                            | 75%                                                | 78%                           |
| Sistema de extensión agrícola                | No existe                                      | Escala nacional                                    | AMTEC                         |
| Fortalecimiento gremios de productores       | No existe                                      | Enfocados en el fortalecimiento de los productores | FEDEARROZ                     |
|                                              |                                                | (Político)                                         | Parafiscalidad                |
| Soporte estado-% pge agricultura             | 0.20%                                          | 2.50%                                              | 1% más para fiscalidad (0.5%) |
| <b>CADENA AGROPRODUCTIVA</b>                 |                                                |                                                    |                               |
| Investigación                                | Mínima                                         | Pública-Privada                                    | Pública-privada               |
| Insumos                                      |                                                |                                                    |                               |
| Uso de semilla certificada                   | 26%                                            | 65%                                                | 62%                           |
| Costo semilla certificada                    | \$75.00                                        | \$125.00                                           | \$55.00                       |
| Agroquímicos                                 | Aprox. costos 5% más altos que Colombia Y Perú |                                                    |                               |
| Fertilizantes                                | Aprox. Costos 10% más altos en Ecuador         |                                                    |                               |
| Costo jornal promedio                        | \$20.00(\$10.00)                               | \$7.50                                             | \$12.00                       |

Con estos resultados demostramos que los precios referenciales o los costos de producción no son factor preponderante para la eficiencia y competitividad de cada país, lo que si queda demostrado que Perú y Colombia tienen elementos muy importantes que el Ecuador no tiene.

En Perú y Colombia los productores están organizados disciplinadamente, no hay subsidios, no hay precios mínimos de sustentación, en el caso de Colombia ellos le llaman un precio de mercado libre negociado, porque? Porque tienen a FEDEARROZ que aglutina a los productores arroceros y el negocio de los molinos está concentrado en apenas 7 empresas que compran al productor y ellos mismo van al minorista, los molineros tienen un espíritu de colaboración con los miembros de la cadena que tampoco tenemos en Ecuador.

## OTROS FACTORES DE PRODUCCIÓN DE CADA PAIS

Cuando analizamos la situación de la agricultura en el Ecuador

debemos tener en cuenta más un enfoque de cadena, no podemos analizar el problema solo del agricultor persa, debemos examinar toda la cadena, debemos analizar cuáles son los mecanismos de coordinación entre los miembros de la cadena y eso es lo que vimos en Perú y Colombia en éstos países esto ya es parte de las reglas del juego, el productor siembra lo que el industrial necesita porque el consumidor se los dijo. Hay un buen sentido de colaboración, el productor colabora con el pilador y viceversa porque a los dos les conviene, cosa que no sucede en Ecuador. Acá tenemos un clima de desconfianza entre todos los actores y eso repercute en la productividad, por eso sostengo que si queremos hacer un mejor costeo de producción ya no solo debemos pensar en tomar en cuenta solo las actividades e insumos agronómicos, sino que debemos también a tomar en cuenta los costos de transacción, es decir los costos que generan la colaboración y no coordinación entre los actores de la cadena.

Este estudio nos dice muy claramente que el tema de la política agrícola, en este caso de la política arrocerá trasciende de lo técnico, tiene que ver con todos los mecanismos de coordinación y colaboración del negocio que son fundamentales que generan eficiencia, es decir el tema no solo parte de la eficiencia productiva.

## ¿CÓMO MEJORAMOS LAS REGLAS DEL JUEGO EN LA CADENA?

Obviamente el tema técnico va de la mano pero necesitamos esas reglas del juego para generar incentivos, porque si vemos el caso de Perú, mucho se hablaba que el problema en el Ecuador habían muchos pequeños productores y que eso generaba ineficiencia, en Perú si son más pequeños pero sin embargo tiene el doble de rendimiento que los de Ecuador pero la actitud de ellos hacia la productividad, a ser más competitivos es más constante es parte del día a día, es decir ellos no están buscando el paternalismo, ellos buscan respuestas a los problemas para salir adelante. Entonces lo que hay que hacer en Ecuador es generar un ambiente, un entorno donde se den éstas condiciones, estos incentivos para que justamente puedan adaptar la tecnología.

Parte de la no asimilación de los programas que se han hecho para favorecer la productividad en el campo es porque no se han generado incentivos para poder adoptar esta tecnología.

## ¿QUÉ ES LO RECOMENDABLE?

1.- Primero les diría que hay que trabajar con la realidad, el tema no puede seguir poniendo a la política por encima de la técnica y el análisis de la situación de la cadena en general, políticamente se puede manejar algunos de los procesos porque si vamos a necesitar.

Si queremos sacar adelante a la cadena del arroz debemos empezar a aunar esfuerzos coordinados, con puentes entre uno y otro eslabón en busca un mismo resultado.

La mayor recomendación es sentarnos a generar reglas del juego que incentiven a mejorar la productividad y por ende la competitividad.

Desde la UEES donde partió la idea de realizar este documento ya se ha socializado el tema con gremios agrícolas, con autoridades del MAG y se espera concretar una entrega del documento a la máxima autoridad para que la incluya como política de estado.



# GREMIOS DE LOS RÍOS SE UNEN PARA RESOLVER NECESIDADES



El pasado 14 de Mayo cosecharon la parcela de 1 ha. en la propiedad del Sr. Ángel Calero ubicado en la Junta de Riego Babahoyo los primeros resultados de los 4 meses de gestión, 75 sacas de arroz Paddy húmedo y sucio de rendimiento, además costos de producción reducidos por ahorro en insumos.

Del interior de gremios como la Junta de Usuarios de Riego Babahoyo y la Asociación de Productores de Los Ríos, APAR, nace la agrupación “Agricultores Unidos” que desde el interior de sus organizaciones gestionan y convocan a todos los agricultores a cambiar la metodología de trabajo para encontrar resultados comunes para sus asociados.

Desde esa óptica los dirigentes gremiales buscaron el consenso entre los asociados a éstos gremios para definir prioridades que las han denominado Ejes de trabajo.

## **EJES DE TRABAJO:**

### **1.- ESCUELAS DE CAMPO.-**

Con el asesoramiento del INIAP, amparados en un convenio con CORPNOARROZ, se ha iniciado la transferencia de tecnología dentro de un programa de enseñanzas integral para los agricultores que le enseñan en territorio paso a paso como se puede lograr mejor rendimiento en los cultivos, manejando bien las prácticas agronómicas y la rotación en los cultivos de la localidad.

Dentro de este eje de trabajo, el pasado 14 de mayo, ya tuvieron la primera experiencia con resultados positivos, cosecharon una parcela de arroz de 1ha. en el cual para producir se

capacitó para que los productores mismos tomen las muestras de suelo para su posterior análisis. La sede de la junta se convirtió en sitio de recepción de las muestras que van hasta los laboratorios de la institución y luego regresan sus respectivos análisis.

El INIAP se ha comprometido en formar a 20 líderes de entre los productores para la debida interpretación. La intención de dirigentes y extensionistas es que los agricultores logren reducir los costos de producción y mejorar los rendimientos en sus cultivos de arroz y soya.

### **2.- MULTIPLICACIÓN DE SEMILLAS.-**

Uno de los temas que afecta a los arroceros y sojeros de la provincia, es no tener semilla certificada disponible en tiempos de siembra, es por eso que se han propuesto multiplicar semilla de calidad, registrada, ellos mismos, para tener a tiempo; En primera instancia el Ing. Saúl Mestanza directivo del INIAP se ha comprometido en suministrar a la Junta de Usuarios de Riego Babahoyo una cantidad de semilla registrada para que nosotros la sembremos y obtengamos la certificada dijo el Ing. Wellington Rodríguez quien al momento se encuentra al frente de éste plan con sus demás compañeros de los gremios, para cumplir con éste objetivo debemos estar calificados como multiplicadores de semilla





como manda la ley, por lo que el gremio ya acudió a realizar sus trámites en el Ministerio de Agricultura y Ganadería para obtener ese permiso. Cuando el MAG otorgue el permiso hay productores que se capacitarán para producir semilla de calidad y lo venderán a buen precio a los productores, siempre con la supervisión del INIAP y AGROCALIDAD.

El INIAP además implementará y asesorará a los productores en la correcta rotación de cultivos como mecanismo agronómico que mejora la calidad del suelo y rompe ciclos biológicos de plagas.

### **3.- SIEMBRAS EN TAYPAS.-**

Luego de observar y comprobar que en nuestra zona arroce- ra, hablamos de las Juntas y la Parroquia Febres Cordero decidimos implementar la tecnología de la siembra en Taypas como una recomendación del Fondo Latinoamericano de Arroz de Riego, FLAR y el INIAP, de ésta manera beneficia- mos a los agricultores que durante mucho tiempo se han mantenido olvidados.

### **4.- PARTICIPACIÓN DE LOS GREMIOS EN INVESTIGACIÓN JUNTO AL FLAR Y EL INIAP.-**

Se basa en la obtención de la membresía del FLAR para ser beneficiarios de las líneas de investigación para la obten- ción de variedades de soja, por lo que estamos en el afán de completar los recursos para adquirir esa membresía concluyó el dirigente.



INIAP FL - Arenillas.



El Gobernador de la Provincia, El Director Provincial del MAG de Los Ríos, El Direc- tor Distrital del MAG, el Director del CINAR acompañaron a los dirigentes gremia- les a celebrar uno de los primeros resultados de la unidad y trabajo coordinado.



# INIAP RATIFICA MEJORA DE PROMEDIOS DE PRODUCCIÓN CON VARIEDAD INIAP FL-ARENILLAS

Hace 3 años el Programa del Arroz de la Estación Experimental Litoral Sur del INIAP entregó en un día de campo a los productores de El Oro, la nueva variedad de Arroz INIAP FL-Arenillas, la cual se había adaptado también en zonas arroceras de las provincias del Guayas y Los Ríos.

Los productores encontraron en esta variedad una mejor resistencia a las plagas y enfermedades y más que todo una mejora en el rendimiento y la calidad de grano, sin embargo a los pequeños productores aún le faltaba aplicar buenas prácticas agronómicas para alcanzar en los campos el potencial de rendimiento de esta variedad, especialmente en la Provincia de Los Ríos, donde no sobrepasaban las 45 y 50 sacas por ha por lo que hace 2 años el acercamiento entre el INIAP y la Corporación Nacional de Organización de Productores Arroceros, CORPNOARROZ permitió la firma de un convenio entre la Dirección Ejecutiva del INIAP y la Corporación para trabajar en escuelas de capacitación agrícola en las cuales los técnicos del INIAP capacitarían de forma teórica y práctica acompañando a los productores en sus terrenos para enseñarles cómo llevar un buen proceso agronómico con la tecnología del Manejo Integrado del Cultivo desarrollado por INIAP para obtener una buena producción.

La propuesta no se hizo efectiva inmediatamente sino hasta cuando el Ing. Wellington Rodríguez se interesa por que se ejecute este proceso en la provincia, es cuando el dirigente propone a los directivos de la Junta de Usuarios de Riego Babahoyo, gremio de productores que forma parte de CORPNOARROZ para participar dentro de estas escuelas,

ubican la parcela del agricultor Angel Calero y comienzan a trabajar.

El INIAP desplegó en el terreno a un equipo multidisciplinario de especialistas, desde genetistas, transferencistas, malezólogos, fitopatólogos y especialistas en suelos y drenaje.

El Ing. Saúl Mestanza Director de la Estación Experimental Litoral Sur del INIAP cuenta que todo el gremio colaboró asistiendo a cada una de las charlas sobre los procesos que se llevaban adelante en la parcela, desde como muestrear un suelo para hacer los análisis, interpretar las necesidades nutricionales del suelo, manejo de umbrales de plagas para reducir el uso de químicos entre otras prácticas agronómicas. El escenario de aprendizaje de los arroceros se ubica a pocos kilómetros de Babahoyo, en el recinto El Palmar, allí el pasado 14 de mayo unos veinte dirigentes de gremios locales, junto a Técnicos del INIAP y Director del CINAR presenciaron la cosecha de 1 ha de arroz INIAP FL-Arenillas y palparon su grano y sobretodo contabilizaron la cosecha de 75 sacas de 205 libras como rendimiento, lo que representa aproximadamente 7 t/ha, un valor más cercano al rendimiento potencial de la variedad que está alrededor de las 9t/ha.

Angel Calero el productor que prestó su lote se mostró contento de haber participado en estas Escuelas de Campo, trabajo conjunto - PRODUCTORES - MAG- INIAP, donde los productores al final aprendieron que el análisis de suelo permitió ahorrar en inversión en fertilizantes y lograr un costo final que llegó al 75% del costo que tradicionalmente se mantenía.



Ing. Saúl Mestanza, Director de la Estación Experimental Litoral Sur del INIAP.



# XAVIER LAZO, PRESIDE EL DIRECTORIO DE BANEQUADOR



El 4 de mayo del 2020 mediante decreto ejecutivo 1032 el Presidente de la República Lcdo. Lenin Moreno designa al titular del Ministerio de Agricultura y Ganadería Ing. Xavier Lazo Guerrero como Presidente del Directorio del BANEQUADOR.

La noticia trajo contento para productores y microempresarios del sector agrícola por conocer la ejecutoria de Lazo dentro del MAG, y saber que le devolvieron a ésta institución la autoridad para dirigir la política crediticia para el agro, a decir de dirigentes como Rodrigo Dávila Presidente de la Asociación de Productores Agropecuarios de Los Ríos, APAR esto le da confianza al sector porque sabemos que como productor, entiende las necesidades del sector rural y como técnico hará mejor las cosas dentro de la institución. El Ministro Lazo dijo que recibe este encargo con humildad y mucha responsabilidad; lo que primero hará es nombrar un equipo de primera línea conocedor de Banca pública que permita encadenar los esfuerzos de mejora competitiva que se hace desde el MAG, el INIAP y AGROCALIDAD.

CORPCOM mediante oficio felicitó al Presidente de la República por su decisión y resaltó la importancia que tiene para el sector agropecuario que el Ministro de Agricultura esté al frente de la institución que destina créditos para el agro.



## Nuevo Gerente en BANEQUADOR

El economista José Rafael Silva, fue designado por el Ing. Xavier Lazo Ministro de Agricultura y Ganadería, presidente del Directorio de la entidad como nuevo Gerente General de la institución. Silva es Economista de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, cuenta con títulos de cuarto nivel en administración y negocios (MBA) otorgados por universidades de Colombia, España y Ecuador y hasta finales del 2018 ya estuvo al frente del banco.

Tiene una amplia experiencia en Administración de cargos de consultoría, dirección y gerencia en instituciones financieras

privadas y públicas, así como en microempresas, empresas de seguros y fundaciones.

El Ministro Lazo destacó que su nombramiento traerá dinamismo en la implementación de las políticas crediticias mediante las cuales el MAG desea servir a los agricultores. encadenando el crédito, la investigación, la asociatividad para hacer de la agricultura un negocio rentable que permita a los campesinos un mejor estilo de vida.



## JOVEN EMPRESARIO DIRECTOR DEL INIAP

El Ministro Lazo también nombró al Ing. Andrés Andrade Espinel como Director General del Instituto de Investigaciones Agropecuarias, INIAP. El Ingeniero Andrade Espinel es un empresario agrícola y prestaba sus servicios al MAG como Director Distrital hasta antes de su nombramiento. La idea del Ministro es enlazar la gestión de las Instituciones que antes eran adscritas al MAG para fortalecer su desempeño y enrumbar su trabajo en el mismo norte para no distraer recursos ni tampoco esfuerzos.

## UNA, NO VA MAS COMO EMPRESA PUBLICA

En cadena nacional el Presidente Lenin Moreno suprimió 7 empresas públicas entre ellas la Unidad Nacional de Almacenamiento UNA, EP.

El Ministro Xavier Lazo asumió inmediatamente la responsabilidad de informar que se hará desde la institución para resolver los temas pendientes dentro de esta entidad, en ese contexto la autoridad dijo " que los agricultores deben estar tranquilos, que la posibilidad más cierta que existe es que la UNA pase a ser adscrita al Ministerio de Agricultura, que la idea de él como autoridad es hacer eficiente su intervención dentro del mercado, no ser demasiado intervencionista pero si prepararse con mejores instrumentos para intervenir en una regulación de precios que puede hacer un mercado ordenado, teniendo a la mano instrumentos de comercialización como los certificados de depósito y la agro exportación.

Lazo sostuvo que lo prioritario para él es la liquidación de inventarios de insumos, fertilizantes y productos como la soya para cancelar lo más pronto las deudas a los productores, mencionó que ya hay un equipo técnico trabajando en el nuevo modelo de gestión que tendrá la UNA antes de que se traspase al MAG.

El ministro es de la idea que el modelo de Almacenamiento que se maneje tenga una mezcla de la antigua ENAC, ligada a la Agroexportación y con una herramienta anclada a la banca pública como los certificados de depósito que permita el flujo de pagos con éstos instrumentos financieros.



# ACTIVIDADES **CORPCOM**



Jueves 20 de marzo del 2020, el Director Ejecutivo de CORPCOM, Ing. Tulio Reyes convocó a Productores y empresarios socios para Analizar la situación del cultivo del arroz y la cosecha invierno.



La reunión fue en Daule en la piladora Gloria Matilde de Propiedad del Sr. Raúl Villegas quien hizo una amplia exposición sobre el cambio de comportamiento en la siembra del cultivo en la zona.





Ings. Irlanda Tapia y Wellington Rodríguez de Agricultores Unidos de Babahoyo, el Ing. Xavier Ycaza productor de Taura, Don Raúl Villegas productor e industrial de Daule, el Ing. Juan Pablo Zúñiga Presidente de Corpcom, Don Segundo Andrade de Piladora Hnos. Andrade, Ing. Tulio Reyes de Corpcom, Econ. Jorge Zúñiga de ARROCESA, Ing. Eduardo Zúñiga de AGROINDUSTRIAS DAJAHU de Durán y el Ing. Miguel Andrade del Grupo Andrade de El Triunfo.



El jueves 16 de enero el Director Ejecutivo de CORPCOM Ing. Tulio Reyes tuvo la visita del Sr. Juan Carlos Perdomo representante del Grupo ROA Flor Huila de Colombia para tratar temas relacionados a la exportación de arroz.

## PRECIOS INTERNACIONALES DEL **ARROZ BLANCO ALTA CALIDAD**

| PRECIO MUNDIAL DEL ARROZ BLANCO DE GRANO LARGO - ALTA CALIDAD EN DOLARES |              |            |               |           |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|---------------|-----------|
| PAIS                                                                     | CALIDAD      | PRECIO TM. | PRECIO qq.    | TENDENCIA |
| <b>Tailandia</b>                                                         | 100% grado B | 498-502    | 22.59 - 22.77 | ↔         |
| <b>Tailandia</b>                                                         | partido 5%   | 488-492    | 22.13 - 22.31 | ↔         |
| <b>Vietnam</b>                                                           | partido 5%   | 473-477    | 21.45 -21.63  | ↔         |
| <b>India</b>                                                             | partido 5%   | 368-372    | 16.69 - 16.87 | ↔         |
| <b>Pakistán</b>                                                          | partido 5%   | 458-462    | 20.77 - 20.95 | ↔         |
| <b>Myanmar</b>                                                           | partido 5%   | 448-452    | 20.32 - 20.50 | ↔         |
| <b>EE.UU.</b>                                                            | partido 4%   | 643-647    | 29.16 - 29.34 | ↔         |
| <b>Brasil</b>                                                            | partido 5%   | 473-477    | 21.45 -21.63  | ↔         |
| <b>Uruguay</b>                                                           | partido 5%   | 526-530    | 23.86 - 24.04 | ↔         |
| <b>Argentina</b>                                                         | partido 5%   | 473-477    | 21.45 -21.63  | ↔         |

Fuente: Oryza.com



# PROYECCIONES DE LA **COSECHA** **ARROCERA 2020**

Hasta el cierre de esta edición (25 de mayo del 2020) la cosecha arrocera correspondiente al invierno del 2020 se desarrollaba con absoluta normalidad, los precios en piladora del paddy se mantenían altos y el flujo era lento.

Con respecto a las estadísticas relacionadas a la cosecha hay tres versiones distintas, el Ministerio de Agricultura y Ganadería en el Consejo Consultivo Virtual presentó unas estadísticas que distaban de la de los productores y los industriales y que hasta el cierre de esta edición no se conocía su opinión final.

La industria ecuatoriana representada a través de su vocero el Ing. Juan Pablo Zúñiga manifiesta que en el año arrocero

2020 estará compuesto por: 118 mil hectáreas sembradas en invierno y 200 mil hectáreas a sembrarse y cosecharse el verano.

## **PRECIO**

El pasado 16 de abril del año en curso, mediante acuerdo Ministerial No. 048 el MAG fijó el precio mínimo de sustentación de la saca de arroz cáscara grano corto con longitud menor de 7mm de 200 libras (90,72 kg) con 20 % de humedad y 5 % de impurezas en USD 29,00 Dólares de los Estados Unidos de América; y, para la saca de arroz cáscara grano largo con una longitud mayor de 7.1mm de 200 libras (90,72 kg) con 20 % de humedad y 5 % de impurezas en USD 31,00 Dólares de los Estados Unidos de América, para el ciclo agrícola 2020.



El Presidente de CORPCOM Juan Pablo Zúñiga, declaró a diario Expreso el pasado 25 de Mayo que “las industrias del arroz tienen la suficiente capacidad para almacenar y abastecer la demanda nacional. Con la cosecha de invierno que terminó en Los Ríos al 25 de mayo y la que inicia en unos 10 días en Daule (Guayas) habrá suficiente grano hasta agosto de 2020, cuando empieza la cosecha veranera. Tres meses de consumo presentan 200.000 toneladas métricas” sostuvo el dirigente.



# PERÚ: SITUACIÓN ARROCERA

A mayo del 2020 el mercado de arroz peruano cumplía con lo programado, es decir ya se habrían cosechado casi el 65 % las siembras de la cosecha grande que se planta en los meses de agosto/julio. Para este año el MINIAGRI tiene proyectado la siembra de 410 mil has.

El COVID- 19 y la cuarentena decretada desde el 15 de marzo y que se mantendrá hasta el 24 de mayo en toda la república fue un aliciente para los precios del arroz del que aprovecharon los productores que cosecharon los meses de Marzo y Abril ( regiones La Libertad y Lambayeque), lo que les permitió recuperarse económicamente de las pérdidas acumuladas en los años anteriores.

Según el calendario de cosechas 2020, se espera una reducción de la oferta del 15% aproximadamente; como resultado de la externalidad (pandemia Covid 19) que se atraviesa en estos momentos, como también por el bloqueo de la cadena de financiamiento que ha restringido el normal y adecuado mantenimiento de cultivo; en zonas como Lambayeque la moderada sequía se estima impacte en menores rendimientos del orden del 30 % en unas 25 mil hectáreas.

La disponibilidad de oferta garantiza el stock, para el Perú se estima que no existirá desabastecimiento ya que el rendimiento es del 8,2 TM/HA. Teniendo en cuenta que se dispone de 410 mil hectáreas para la siembra.

Se debe considerar que la región peruana se divide en dos, la primera es la selva que su área arrocera corresponde al 55% de la superficie, siendo esta la más amplia del territorio peruano; mientras que en la costa se siembra el 45% de las 410.000 has. dispuestas para la siembra del arroz. Pero el rendimiento mayor se da en la costa que contribuye con el 55% de la oferta, entre tanto la selva oferta el 45% de la producción, esto debido al rendimiento.



**MSc. Víctor Vázquez Villanueva**  
coam\_peru@yahoo.es

***La pandemia: El gobierno en su estrategia de contención de la pandemia estableció bolsas de ayuda con alimentos las cuales llevan entre otros productos arroz en presentaciones de 5 o 10 kilos, lo que permite que el producto mantenga su curso normal y no exista estancamientos en stocks ni desabastecimientos al mercado consumidor, manteniendo el equilibrio en el mercado peruano.***

Precios: en la chacra el precio que se paga en la costa es de \$0,42 el kilo, mientras que en la selva peruana el precio está entre \$0,26 a \$0,29 el kilo. La compra de arroz blanco en molinos de la costa se da entre \$0,76 – \$0,88 el kilo para el superior/extra; En cuanto al minorista en Lima se vende de \$0,79 a \$1,09 el kilo esto al granel; pero, si la presentación es embolsada el valor fluctúa entre \$1,33 a 1,6 el kilo. La tonelada precio en chacra tope fue de \$410,00, pero por una concentración de cosecha (mayo a julio) se espera que caiga un 10%.

| Enero/abril 2019 | Enero/abril 2020 |
|------------------|------------------|
| 100 mil TM       | 95 mil TM        |
| 58 millones USA  | 53 millones USA  |
| 0.57 USA/kilo    | 0.55 USA/kilo    |

El comportamiento de las importaciones muestra una reducción en las importaciones del producto al territorio peruano durante el primer cuatrimestre del año en curso con relación al periodo anterior, lo que en términos de millones de dólares significa pasar de 58 a 53 millones de dólares; así como una reducción del precio de 0,57 centavos el kilo a \$0,55 por kilo.



# COLOMBIA: IMPORTACIÓN DE ARROZ

Colombia en su afán por garantizar el abastecimiento de arroz a su población, estableció el Plan de Ordenamiento de la Producción para precautelar el precio interno a los productores, evitando la sobreproducción.

Los requerimientos de importación están basados en acuerdos comerciales con varios frentes como lo son la CAN, la Alianza del Pacífico, Mercosur y un TLC con Estados Unidos producto que debe llegar a su mercado en tiempos oportunos para no afectar al mercado interno.

Dentro de su estrategia está el otorgamiento de cupos para importaciones a los molinos que cumplen primero con la compra de su demanda al productor local.

**Tiempos y accesos de producto.-** De los Estados Unidos se prevé que para el 2030 tenga un acceso ilimitado para el ingreso de arroz; mientras que con Ecuador se firmó un acuerdo que el año 2027 el arroz ecuatoriano tenga entrada libre. Perú, es el privilegiado porque su arroz tendrá acceso ilimitado el 2022, según lo que reportan los Memorandos de entendimiento y acuerdos comerciales con EE.UU.

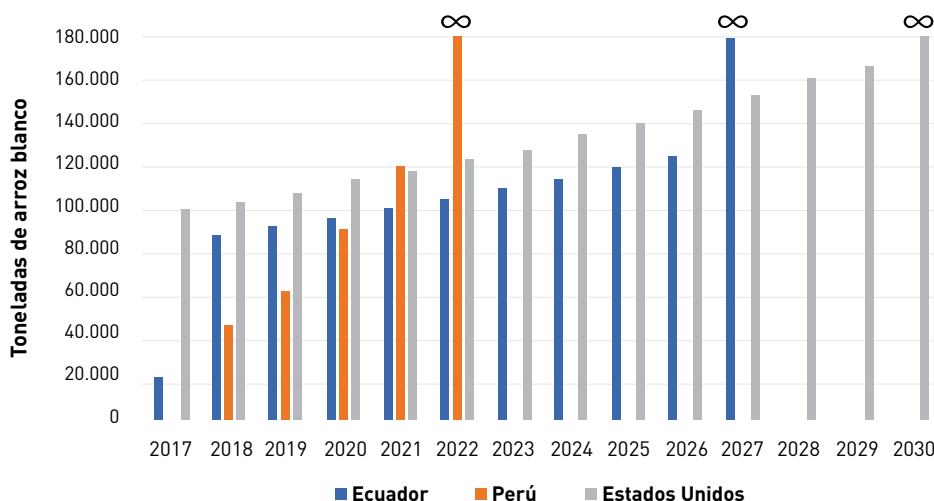
Para una mejor comprensión de los movimientos de las importaciones arroceras colombianas se hace necesario analizar el histórico de los últimos 5 años; en el 2014 fue de 81.051 Tn, el 2015 tuvo un incremento significativo importó 282.242 toneladas; siendo este el año de mayor ingreso de arroz extranjero a suelos colombianos con un 248,28% más que el año anterior, es por tal acrecentamiento que se toman medidas

a fin de garantizar el consumo de arroz en los hogares. Los siguientes años se destinan más áreas para el cultivo de la gramínea en su territorio.

Para el 2016 se dio una caída de 2,17% en las importaciones arroceras en relación al año anterior, pero para el 2017 ingresaron 110.136 toneladas que significaron un 60,11% menos del arroz respecto al año anterior. 21.54% es el incremento que se dio para el 2018, mientras que el año 2019 siguió el repunte con un total de 193.853 toneladas ingresadas.

Este panorama puede parecer atractivo a los países exportadores de arroz hacia territorio colombiano; pero, se hace necesario revisar también la cantidad de suelo destinado a la siembra en Colombia. El Plan de Ordenamiento de la Producción de Arroz es una de las fortalezas internas de los Arroceros, dentro del cual proyecta mejorar competitividad de la cadena y que servirá para la organizar una agenda del arroz hasta el año 2030.

Las proyecciones de siembra para el año 2020 muestran que los colombianos han dispuesto un área cada vez mayor para este fin, es así que serían de 531.413 hectáreas en este año; basados en el análisis de variables como los rendimientos, los inventarios, el consumo de los hogares, el precio y sobre todo las importaciones. Según FEDEARROZ “como consecuencia de la recuperación de los precios, lo que generaría en el segundo semestre de 2020 una oferta suficiente para suplir la demanda interna”.



Fuente: Investigación - Fedearroz - Fondo Nacional del Arroz







# SOCIOS CORPCOM

## SOCIOS

A&J: Ing. Juan Pablo Zúñiga (PRESIDENTE)  
 AGROSYLMA: Lcdo. Daniel Alarcón (VICEPRESIDENTE)  
 AGROINDUSTRIAS DAJAHU: Ing. Javier García (SECRETARIO)  
 POFIDEL: Lcdo. Javier Chon (MIEMBRO PRINCIPAL)  
 RIDENU S.A.: Rosa Lema Rodríguez (MIEMBRO PRINCIPAL)  
 LABIZA S.A.: Ing. Xavier Poveda (MIEMBRO PRINCIPAL)  
 ARROCESA: Kerry Cevallos (MIEMBRO PRINCIPAL)  
 SANTA ROSA: Bajaña Román Fermin Rosendo (MIEMBRO PRINCIPAL)  
 PORTIARROZ: Francisco Portilla (MIEMBRO SUPLENTE)  
 INARROMESA: José David Portilla (MIEMBRO SUPLENTE)  
 INARMO: Molina Ortiz Juan José (MIEMBRO SUPLENTE)  
 ARROCERA DEL PACIFICO: Ing. Juan José Yunez (MIEMBRO SUPLENTE)  
 FERGONZA: Gonzalez Zambrano Teofilo Fernando (MIEMBRO SUPLENTE)  
 DON GONZALO: Álvarez Gerardo Gonzalo (MIEMBRO SUPLENTE)  
 AGROGRULED: Danny Ledesma (MIEMBRO SUPLENTE)  
 AGRIMUNDI: Ing. Raquel Jurado (SOCIO HONORARIO)  
 AGRICOLA SOLOARROZ S.A.: Eufrazio Barrientos  
 AGRIPAC S.A.: Ing. Pedro Kam paw  
 ARROCERA EL REY: Carlos Vargas Guevara  
 ARROCERA LA PALMA ARROZPALMA CIA.LTDA: Franklin Calderón  
 CAFEICA CIA.LTDA: Alejandro Orellana  
 CORPORACION SANTA ANA: Lady Gaibor  
 DIORT.CIA LTDA DIORTCIA: Roberto Díaz  
 ECUARROCERA S.A.: Edwin Vargas  
 EL GRAN ARROZ: José Menéndez Mendoza  
 ESTRELLA DEL CAMPO: Ing. Blanca Paredes  
 INDUPROMARK: Jhonny Arboleda  
 INDUSTRIA ARROCERA SARMIENTO: Raul Sarmiento  
 NILANCORP: Poveda Ricaurte William Enrique Ing.  
 NOELIA: Manuel Villareal Zambrano  
 PILADORA HNOS. ANDRADE: Andrade Vanegas Segundo Miguel  
 REY DAVID: Bermeo Ramos Lenin Anacleto  
 SAN AGUSTIN: Henry Bermeo Ramos  
 UNIAGRICOLA S.A.: Dillon Ajoy Segundo Samuel

## TELÉFONOS

2805-105 - 2806-831  
 3901220 - 0999480461  
 4546684 - 4600296 - 0999408864  
 2-748096 - 0980060963  
 2839263 - 0999570649  
 2135189 - 135190 - 0999488985  
 (09) 799-42423 - 0999427005  
 3017927 - 0994098118  
 2715-067 - 2973812  
 2807734 - 2807736  
 2799043 - 2799449  
 6040686 - 6040687 - 0939458284  
 2799404 - 0994057157  
 052953008 - 0999686650  
 0992440376  
 5021348 - 0999322931  
 2799442 - 0999426173  
 2811616 - 0980025183  
 0999446230/0999446224  
 2535-540 - 0999511652  
 2807-880 - 2800465  
 052953184  
 2748251 - 0993835220  
 0997661775  
 0990739715 - 0994436483  
 2973993 - 0993882546  
 2707004  
 0999422951 - 0992139555  
 2791177 - 2791134  
 0997823740  
 2010187 - 0999773982  
 2768120 - 0993903865  
 2748172 - 0994193204  
 053050900 - 099612725

## E-MAIL

juanpablozuniga@grupoorellana.com  
 dalarcon72@hotmail.com  
 agroindustriasdajahusa@hotmail.com / jgarciam64@hotmail.com  
 javier.chon@industria imperial.com/ jorge.chon@industria imperial.com  
 lema\_97@hotmail.com  
 hpoveda@labiza.com  
 arrocesa@hotmail.com  
 fbajanar@gmail.com  
 portiarroz@hotmail.com  
 inarromesa@hotmail.es  
 inarmo1@hotmail.com  
 juanoseyunez@gmail.com / arroceradelpacifico@hotmail.com  
 fernandogonzalez\_z@hotmail.com  
 gerardoav2014@gmail.com  
 agrogruled@gmail.com  
 raquel\_jurado@hotmail.com  
 eufraziobarrientos@hotmail.com  
 pkampaw@agripac.com.ec  
 reyarroz@hotmail.com  
 arroceralapalma@hotmail.com / julioucm16@hotmail.com  
 victoro@grupoorellana.com  
 administracion@santaanacorp.com  
 diort.cia@hotmail.com / xhsorianoc@yao.es  
 ecurrocera@gmail.com / gerencia@ecuarrocera.com  
 gerencia@elgranarroz.com  
 beatrizparedes2016@hotmail.com / antonyd\_arop@hotmail.com  
 indupromark1@gmail.com  
 piladorasarmiento@hotmail.com  
 wepoveda@hotmail.com / emmapoveda@hotmail.com  
 maviza80@hotmail.com  
 jmateor\_49@yahoo.com / 'a.idrovo@grupoandrade.com.ec'  
 lenin.07@hotmail.es  
 hbh1806@hotmail.com / jenny.h.14@hotmail.com  
 uniagricola@hotmail.com / ssdillon@hotmail.com





# La fórmula del éxito



AGROGRULED

+

# DISGRULED

Innovación Agrícola

## Contáctanos

Agrogruled

04 274 8338

099 244 0376

Disgruled

05 273 8274

098 668 6018



disgruled

