

Formar equipos, ser constante y administrar riesgos

GUILLERMO O'BRIEN ASUMIÓ COMO PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN CULTIVADORES DE ARROZ. CRECIÓ EN EL LITORAL RODEADO DE AGRICULTURA DE SECAÑO, PERO UNA OPORTUNIDAD LABORAL LE PERMITIÓ EMPEZAR A TRABAJAR EN ARROZ EN EL NORTE Y POSTERIORMENTE CONVERTIRSE EN EMPRESARIO. SOBRE LOS PRÓXIMOS AÑOS, O'BRIEN DIJO QUE EL ARROZ ES UN RUBRO CON EXTERNALIDADES POSITIVAS EN LAS ZONAS DONDE EL PBI ES MÁS BAJO, Y LOS NÚMEROS INDICAN QUE ESTÁN TODAS LAS CONDICIONES PARA CRECER DE FORMA EXITOSA.

Proviene de una familia vinculada al agro, pero en el litoral y con la agricultura de secano a su alrededor. En 1995 a Guillermo le ofrecieron un trabajo en arroz en el norte del país. "Al arroz lo conocía solo en el plato, pero le salí con las dos manos", comenta. Fue así que estuvo trabajando en Artigas hasta 2010 en un sistema arrocero ganadero, que llegó a sembrar unas 1.800 hectáreas. En 2010 precisamente, se arrendó el establecimiento y O'Brien tuvo la posibilidad de asumir el sistema como productor independiente, remitiendo a Saman.





Según cuenta, nacieron “relativamente grandes”, porque comenzó plantando unas 600 o 700 hectáreas, al tomar un sistema que ya estaba en funcionamiento. “Conscientes del baile en el que nos metíamos, la empresa nació también como prestadora de servicios y así se mantiene hasta hoy, porque nos ha ayudado mucho en los años malos del negocio”, indicó.

En 2015, por invitación de Andrés Feris, productor arrocero de Artigas, se acercó a la directiva de la Asociación Cultivadores de Arroz. “Me acuerdo que el productor arrocero que yo conocí terminaba las cosechas, lavaba las máquinas y en el clásico campamento arrocero habían 2 o 3 meses sin movimiento. Me llamó la atención porque en el litoral había actividad los 365 días del año. Eso fue cambiando rápidamente y hoy el productor arrocero es un empresario que trabaja todo el año”, expresó Guillermo, haciendo referencia al avance con los laboreos de verano, la prestación de servicios, vínculo con la ganadería, entre otros.

“Lo apasionante del arroz desde el punto de vista técnico, para los que nos gusta la agronomía, es que a las 48 horas tenés un veredicto sobre si estuviste acertado o no en las decisiones”, dice. Para eso es muy importante el buen riego, la fertilización, el control de malezas, en definitiva, son esos 90 o 100 días en los que hay que cuidar minuciosamente las chacras. “Es un trabajo agrícola de alta dependencia de los recursos humanos, las chacras que en 10 años andan bien, es porque tienen un equipo consolidado”, sostiene.



Guillermo dice que conoció “de verdad” a la ACA en 2015, cuando ingresó. “Negocia el 100 % del ingreso de los productores dentro del precio convenio. Hay una gran integración. Las gremiales históricamente han sido un centro de información, con la atracción natural que eso conlleva, ahora tenemos el desafío de mantenerlas prendidas cuando la información está en todos lados”, explica.

Al describir el sector arrocero, O’Brien destaca el desarrollo dado por la familia Ferrés hasta la venta de Saman, especialmente en la figura de Don Ricardo. También explica que se vendió Casarone e ingresó al juego Adecoagro, por lo que tres de los cuatro habían adheridos al precio convenio son multinacionales. “La ACA tiene un rol importante también allí como figura reconocida y respetada”.





El crecimiento es fundamental para un futuro sostenible. “Cuando las cosas andan bien, las empresas deben crecer, el tema es cómo hacerlo de forma exitosa. El sector arrocero se debe plantear en conjunto, con la Gremial de Molinos y los políticos, de qué forma hacerlo. Si somos exitosos y el arroz uruguayo es una marca país en el mundo, ocupando el 1 % de la superficie productiva, tenemos que crecer. Precisamos nuevos actores que planten más hectáreas”, expresó.

O’Brien también mencionó uno de los desafíos más importantes en el panorama productivo nacional, donde el sector arrocero tiene mucha experiencia: el riego. “Los principales regantes del país tienen que tener un lugar de destaque en esa conversación, para contar las pérdidas y compartir lo bueno de toda esta experiencia”, expresó.

Sobre la actualidad del precio convenio, el flamante presidente de la gremial también hizo mención. “Le vino bien el desarrollo de la exportación de arroz cáscara fuera del Mercosur. Desde 1995 los productores independientes que tenían su silo enviaban a Brasil, pero se desarrolló un fuerte mercado de exportación de arroz cáscara sobre todo a Centroamérica, y es bueno porque hay un testigo que opera de forma parecida a la exportación de ganado en pie. Por supuesto que somos defensores de exportar un producto más elaborado, pero hay momentos donde esta otra opción puede ser un alivio”, indicó, celebrando que cuantas más oportunidades de ventas haya, es mejor. “Defendemos mejor el precio convenio cuando el productor obtiene el mejor valor por su producto”, añadió.

Las chacras de arroz en Uruguay se ubican naturalmente en las zonas donde el PBI es más bajo. Allí, ha importado la cultura de Brasil en muchos casos, así como de otros inmigrantes que fueron encontrando lugares muy apetecibles para el cultivo. “Debemos preocuparnos de la formación y calificación de la mano de obra. Hay un actor fundamental en el arroz que es el aguador, tenemos el desafío de implementarlo con la juventud, especialmente en el interior, ya que tenemos que competir con trabajos que son más apetecibles en la ciudad”. Para eso, O’Brien mencionó que sería importante desarrollar escuelas de riego o capacitaciones acordes al nivel tecnológico de la maquinaria.

A sus 4 hijos, Guillermo les ha fomentado que estudien y trabajen de lo que deseen. “El 50 % no agarró agronomía, pero a todos les encanta el campo y han vivido desde la cuna el arroz”, dice. ¿Qué aprendió él con este noble cultivo? “Trabajo en equipo, constancia, tenacidad y administrar riesgos. El arrocero uruguayo, sobre todo ese 75 % que arrienda tierra y agua, demuestra con su ejemplo cómo se puede administrar un gran capital de riesgo, armando su empresa arriba de eso”, dice. En el arroz un trabajador responsable y dedicado puede pasar con los años a ser un empresario. Eso también es un ejemplo que a Guillermo le gustaría que vean sus hijos y las generaciones jóvenes del país, porque es exactamente lo que al nuevo presidente de ACA le sucedió. ■

