



75 años junto al productor uruguayo

75 AÑOS DE EXPANSIÓN CONTINUA

Todo comenzó en 1942 con un pequeño molino, creado por Don Ricardo Ferrés, Pedro Laures y Armando Laxalde, que tenía la capacidad de procesar 20 bolsas por hora. Nombrado en sus principios como Arrocería Nacional Comercial y ubicado en Montevideo, de a poco fue creciendo y expandiéndose a todas las zonas arroceras del país. Hoy, 75 años después, maneja aproximadamente el 50 % del arroz de Uruguay. El rumbo exportador que define a SAMAN se fue gestando a medida que la producción fue aumentando. Este crecimiento general y paulatino de la empresa tiene como saldo que en 2017 exporte arroz a más de 50 países, cuenta con ocho plantas que procesan más de diez toneladas por hora cada una y dé trabajo a unas 1.000 personas.

LOS PRODUCTORES, UN SOCIO ESTRATÉGICO DE SAMAN

Todo el proceso de crecimiento se dio a través de acuerdos con los productores, ya que la alta especialización de cada actor de la cadena es una de las claves del éxito. Los productores se especializan en la producción y SAMAN se especializa en la industria y el comercio. Por este motivo la empresa ha basado su abastecimiento de materia prima en alianzas duraderas con productores, po-

niendo a disposición técnicos especializados de la organización y aumentando su participación en el proceso arrocerero, buscando la sustentabilidad de los procesos de producción y procesamiento.

Esta sinergia entre industria y productores construye una unidad en el circuito arrocerero que, desde la investigación hasta el producto final, tiene como objetivos un máximo aprovechamiento de los recursos, un continuo progreso y una calidad envidiable en el mercado mundial, que propicia tanto el fortalecimiento comercial de los arroceros como la consolidación de SAMAN como empresa líder del mercado.

SAMAN, EMBAJADOR DE URUGUAY EN EL MUNDO

La demanda de un mercado mundial altamente competitivo, cada vez más exigente, hace de SAMAN una empresa en constante adaptación, que hoy cuenta con una cartera de productos capaz de satisfacer las distintas necesidades del mercado arrocerero. En el medio local comercializa el arroz clásico, contando con una cartera de marcas que apuntan a diferentes sectores del mercado, como también productos derivados como aceites y galletas. En cuanto al mercado internacional, la empresa muestra un perfil sano, natural y ofrece variedades de arroz genéti-

camente puras, destacándose además por su eficiencia como proveedor, ofreciendo a los compradores confianza, seguridad y constancia, tan necesarias en este tipo de negocios.

Se vuelve esencial para una empresa con fuerte perfil exportador contar con un departamento de comercio exterior que se encargue de realizar un seguimiento diario de los mercados compradores y clientes potenciales. Para reforzar estos vínculos comerciales, se realizan con asiduidad visitas a potenciales clientes y a ferias internacionales.

Estas medidas junto con el fuerte compromiso de SAMAN con la calidad y la eficiencia, construyeron en el mercado mundial una imagen de la organización que coloca al arroz uruguayo como un competidor de peso entre los mayores productores arroceros del mundo. Destinando el 95 % de su producción al mercado externo, SAMAN se ha hecho del galardón de mayor exportador del país por varios años y hasta hoy se mantiene en las primeras posiciones. En el ámbito internacional también se ha consolidado como una de las industrializadoras más grandes de Latinoamérica. ○