



Una nueva etapa afirma el sistema de venta virtual con amplia red de firmas en todo el país

Todo ganado

150

PERSONAS

17

ESCRITORIOS

19

DEPARTAMENTOS



Nuestras felicitaciones a Pantalla Uruguay
20 años juntos en el camino



Federico Jaso, presidente del consorcio

El equipo que ofrece más cintura para el productor en la hora de definir sus negocios

LOS MERCADOS TIENEN TAMBIÉN SU EQUILIBRIO, LAS FAENAS SIGUEN ALTAS, LA INDUSTRIA SIGUE DEMANDANDO Y LOS PRECIOS ESTÁN DENTRO DE SUS EJES

Pantalla Uruguay que ha cumplido 20 años de actividad, ha transitado un camino de innovación, incluso de renovación generacional en sus escritorios integrantes, afirmó el presidente del consorcio y director de Jaso y Jaso, Federico Jaso.

Dijo que se fundó con un equipo de primer nivel e integrado por 10 firmas rematadoras que en su mayoría han continuado y sostuvo que la renovación generacional le ha dado solidez a este proyecto, pero siempre manteniendo los mismos valores y la forma de proceder.

El entrevistado aprovechó para destacar un tema bien de la coyuntura, referido a las intensas lluvias registradas desde las primeras semanas de este año, que fueron bien generosas en un momento en que los campos estaban en un nivel crítico y por lo tanto fueron bien aprovechadas, cambiando la realidad productiva en varios rubros.

Al tiempo que el sector ganadero cerró un 2021 que resultó un año excepcional para lo que es la agropecuaria en general, se entró con la misma tónica a 2022 y con buena demanda que permitía la firmeza del mercado de haciendas.

Recordó que el precio del ganado gordo era muy bueno y que



EL 2021 RESULTÓ HISTÓRICO PARA EL COMPLEJO CÁRNICO

los US\$ 4 por kilo a la carne alcanzado que era un récord tenía expectativa de que pudiera continuar. Es claro que los mercados tienen también su equilibrio, las faenas siguen altas, la industria sigue demandando y los precios están dentro de los ejes esperados. A su vez se cuenta con China que es un mercado que sigue en el primer lugar para el destino de las carnes uruguayas.

Jaso admitió que los ganados

faenados al comienzo de este año tuvieron en muchos casos rendimientos menores a raíz de la seca, lo que no permitió tener animales bien preparados, pero que las recientes lluvias van a revertir ese panorama. Es claro que el productor tiene más cintura para decidir las ventas de sus vacunos y sin duda que la tendencia es que el mercado seguirá firme, sostuvo.

Por otra parte, se refirió a los

permanentes esfuerzos que realizan los integrantes del consorcio en procura de brindar los servicios que demandan los productores, a medida que el sector sigue innovándose y para ello se procura facilitarles las herramientas que les permitan concretar los negocios necesarios. “Entre esos cambios se han logrado varios en los últimos dos años que han sido muy intensos, sostuvo Jaso.

ENCUADRE



En el esfuerzo conjunto de todas las personas que participan y/o participan en el remate Pantalla Uruguay, hoy vemos el fruto obtenido, donde hemos sabido darle la confianza suficiente a compradores y vendedores para adoptar este sistema.

Desarrollamos y damos confianza a una herramienta eficaz que se ha instalado en nuestro país gracias a la conjunción del avance tecnológico y a la trayectoria de los socios de Pantalla Uruguay. Nuestros remates se transmiten desde el Parque Tecnológico del LATU por streaming y TV cable para todo el país.

Estamos presentes todos los meses del año, a fin de mes, brindando la confianza a través de la cercanía y el conocimiento que los 15 escritorios que conforman Pantalla Uruguay tienen de sus clientes, en todo el país.

FERNANDO DE LA PEÑA (HIJO), DIRECTOR DEL ESCRITORIO HOMÓNIMO DE LAVALLEJA

Una opción consolidada en el mercado ganadero después de más de dos décadas

Luego de 20 años de estar en actividad, Pantalla Uruguay “es una opción muy consolidada en el mercado ganadero uruguayo y es claro que la seriedad que le han impuesto los escritorios integrantes del consorcio le ha dado una gran solidez a este sistema”, destacó Fernando De la Peña (hijo), integrante del escritorio homónimo del departamento de Lavalleja.

Agregó que “sin dudas la empresa Pantalla Uruguay es muy confiable y entre otros aspectos que le han caracterizado durante toda su trayectoria, es el haber independizado la certificación de los ganados lo que le dio un plus en la credibilidad de la información que se presentaba para vender los ganados. Además posibilita que el vendedor pueda cobrar al contado,



sin ningún descuento financiero y ese es otro plus que Pantalla Uruguay ha mantenido durante sus 20 años”.

Por otra parte, De la Peña en-

tendió que esta organización ha tenido un crecimiento constante y admitió que “hay nuevas generaciones que han surgido con nuevos escritorios que se han incorpo-

rado o jóvenes integrantes que se han sumado a sus padres titulares de las viejas firmas rematadoras”.

Es cierto que los integrantes que han impulsado los viejos escritorios “nos han dejado valores muy importantes, como por ejemplo la confianza entre la gente. A este capital se ha sumado luego el dinamismo que tiene la juventud que va aportando nuevas ideas al negocio. Entiendo que por ahí está la gran fortaleza que presenta “Pantalla Uruguay en su gestión”.

De la Peña destacó además que en los dos últimos dos años se han incorporado más servicios a la empresa como son los acuerdos que se han suscrito, sobresaliendo el convenio con el Banco de Seguros del Estado (BSE), que permite brindar seguros de vida de los animales y cobertura ante eventuales

abigeatos. También se pusieron en marcha otros acuerdos con distintos beneficios. De esta manera, Pantalla Uruguay ha tratado de ir acompañando el desarrollo de las tecnologías que van apareciendo en procura de ir innovando. Siempre se ha tratado de ir incorporando mejoras a los servicios que se prestan tanto a compradores, como a los vendedores de ganados.

De la Peña (h) opinó que la certificación de los ganados facilita concretar con mucha seguridad los negocios entre compradores y vendedores. Precisamente en Pantalla Uruguay el tema de la certificación de ganados a través de Estudio 3000, una empresa que funciona de forma totalmente independiente, constituye un aspecto muy relevante, sostuvo.

Visión

El consorcio a la vanguardia frente a los enormes desafíos del complejo cárnico

JOSÉ AISCARDI, DIRECTIVO DEL COLECTIVO ENFATIZÓ EN LAS EXCELENTES PERSPECTIVAS QUE ENFRENTA LA GANADERÍA

Al tiempo que 2022 se inició con especial firmeza en la operativa del mercado ganadero en lo que hace a los precios, con los problemas generados a fines de año y la primer quincena de enero por el déficit hídrico, lo que después se revirtió con la lluvias.

Más de 50 mil cabezas acompañaron la faena en la mitad del mes con diferencias entre los ganados generales y los mejor terminados, lo que en forma habitual se refleja en los rendimientos que consiguen las haciendas en la faena, afirmó el directivo de Pantalla Uruguay y Megagro, José Aiscardi.

En la oportunidad, resaltó los valores del mercado de haciendas gordas que se consolidan lejos y arriba de los cuatro dólares por kilo en las principales categorías, como se refleja



cada semana, los lunes, en la operativa de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG).

Las entradas a las plantas frigoríficas, durante las primeras semanas del año presentaron determinada planificación, en vir-

tud de la posición de las compras, dijo el operador destacando el cambio de escenario comercial y productivo.

Si bien el productor realizó ajustes de cargas, en este sentido se precipitó esta tendencia pero las precipitaciones cambiaron el escenario en su totalidad, son otras perspectivas aunque lejos de solucionar el volumen en la oferta forrajera de los campos.

El ganado gordo lidera en las decisiones de los productores, afirmó el integrante de Megagro, lo que conforma interesantes señales e indicadores para el negocio hacia los próximos meses.

De esta manera, Pantalla Uruguay abrió el calendario de remates en enero con la propuesta de fines de mes, donde se destacó la oferta para el momento superior a las cinco mil cabezas,

dentro de un excelente momento para comprar, con buen estado de los ganados, calidad y linda oferta.

Dijo que se ha consolidado a lo largo de 20 años el grupo de empresas y personas que hace a Pantalla Uruguay con una apuesta fuerte a las relaciones interpersonales y humanas, lo que es de celebrar en este aniversario, con un papel transformador en las ventas a nivel de los sistemas virtuales, en la fijación mensual de valores de referencia y con la convicción de renovar la propuesta y consolidar la vanguardia tecnológica.

Se trata de evolucionar cada día, con un enorme equipo desde la gerencia y los funcionarios, lo que hace posible afirmar un cambio tecnológico constante en la modalidad de ventas virtuales, concluyó.

Boehringer Ingelheim

felicidades
POR TUS PRIMEROS 20 AÑOS
JUNTOS COMPARTIENDO objetivos en común

CALIDAD TRABAJO SERVICIO CERTIFICACIÓN SEGURIDAD ÉXITO

PANTALLA URUGUAY

Valeria Sasso, gerente

Desarrollo de conocimiento aplicado al mejor negocio ganadero

EL GRUPO AMPLIÓ LA CERTIFICACIÓN DE ESTUDIO 3000 E IMPLEMENTÓ LA COBERTURA DEL BANCO DE SEGUROS, ADEMÁS DE DISPONER DE DIVERSOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La gerente de Pantalla Uruguay, Valeria Sasso, evaluó el proceso del colectivo en el marco de la búsqueda de mayores servicios para los clientes en los 365 días del año, al cumplirse en los últimos meses 20 años de actividad del grupo.

Uno de los aspectos centrales, es la alianza del consorcio con el Banco de Seguros del Estado (BSE), lo que permitió otorgar cobertura para el ganado contra abigeato, muerte por enfermedad o natural durante 45 días a partir de la fecha del remate y desde que el ganado desembarca en el campo del comprador.

Dijo que esta modalidad funciona sin costo para los clientes en ambas puntas, la compradora y la vendedora e indicó que permite operar con tranquilidad como garantía en la dinámica de la activi-



dad.

Se operó todo el año 2021 con denuncias de todo tipo que fueron atendidas y gestionadas rápido, en general los casos fueron recibidos,

analizados y cubiertos lo que conforma un sistema “muy útil”.

La ejecutiva dijo que se suma la certificación con el equipo de Estudios 3000 desde el comienzo de las

operaciones del grupo, con los certificadores y los escritorios consolidados en la forma de trabajar e instrumentar los informes y con la opción de certificar a lo largo de todo el mes dispuesta el año pasado.

Sostuvo que “todo esto es producto de la excelente relación, la ganas de crecer y atender las necesidades del productor que es la voluntad de Estudio 3000 y del consorcio por lo que se conforma un sistema los 365 días del año.

En el área financiera, se trabaja con líneas preferenciales para clientes de Banco Itau y préstamos pre aprobados hasta los US\$ 70 mil y posibilidades de ingresar al fideicomiso ganadero operando directamente con los comerciales del banco.

Desde comienzos del año pasado, se cuenta con pre martillo para

los terneros, lo cual luego se extendió a todas las categorías. En la actualidad, esta opción es ofrecida por los diferentes colegas, al disponer con este beneficio incluso para dos o tres meses hacia adelante si el cliente así lo desea.

Se destacó que el vendedor cobra al contado, ya que los precios del ganado transitan en niveles históricos altos y los intereses en niveles históricos bajos, por lo que se trabaja en carriles separados con estos instrumentos.

Finalmente, adelantó el trabajo y el compromiso en el corriente año, en actualizar tecnológicamente las operaciones de Pantalla Uruguay en la certificación de las inspecciones para agilizar y profesionalizar los procesos, con la finalidad de disponer mejorar la eficacia de los tiempos lo que fortalece al grupo en la gestión.

Julio y Marcelo Alori, la visión desde el Noreste

Cuando el milagro de la tecnología hace la experiencia de comprar desde el medio del campo

Los 20 años de Pantalla Uruguay han contribuido positivamente a la modernización del sistema colectivo de ventas del referido sistema virtual de carácter mensual en la negociación de ganados de reposición y reproductores y en esa dirección, apuntó el enfoque de Julio Alori, como escritorio integrante del grupo.

Dijo que es algo sumamente importante que en estas dos décadas haya ido creciendo y le haya dejado al mercado una herramienta fundamental y que le haya vendido al mercado por problemas sanitarios en su momento, como fue la fiebre aftosa en 2001, en carácter de un sistema de excepción.

Y este sistema siguió mejorándose con el correr de los años, brindándose un servicio extraordinario, tanto a vendedores como compradores, así es que se podían comprar ganados certificados “en poco rato y por vía electrónica, en volúmenes importantes lo que hace pocos años era impensable para todos los que estamos vinculados a la ganadería. Era brindarle al productor la oportunidad de vender sus ganados sin movimiento de los campos”.

Admitió que significó ampliar

la tribuna virtual de vendedores y compradores, “lo que nos hace llamarla la pista más grande del país, porque la está mirando desde todos los rincones del país. Hay muchas anécdotas. Por ejemplo, un productor está sembrando y le avisan telefónicamente que va a salir el lote que le interesa, y mira el remate desde su celular, lo compra y sigue inmediatamente sembrando”.

Alori resaltó que luego fueron apareciendo las nuevas generaciones en los Escritorios y en el propio sistema virtual de ventas de ganados, ya que es evidente que la incorporación de los jóvenes y llegada de las nuevas tecnologías, se traducen luego en valiosos aportes para el sistema de negocios ganaderos que desarrolla Pantalla Uruguay. Lo hace aportando modernismo al sistema.

Marcelo Alori, es integrante del Escritorio Alori y Cía., representa la nueva generación que acompaña a su padre Julio Alori, en esta empresa rematadora que integra el consorcio de Pantalla Uruguay y el joven integrante de la firma ha estado igualmente participando de toda la trayectoria de dos décadas del mencionado grupo de rematadores.

Recordó especialmente que este emprendimiento nació como una solución a un crítico problema sanitario que vivió el país en el 2001 con motivo de los focos de fiebre aftosa, fue una herramienta fantástica para vender los ganados en esa coyuntura que impedía movilizar los animales y que también se convirtió en una referencia para utilizar en otros países. Dijo que copiado para usar en otros países, principalmente de Latinoamérica y entendió que actualmente el porcentaje de ganado que se comercializa en los remates de pantalla y que en 2021 representó un aumento superior al 10%. “En realidad creo que es una herramienta muy eficaz para comercializar las distintas categorías ganaderas”.

Admitió que el sistema tiene todas las condiciones para que vendedores y compradores puedan operar en un mercado renovado, recordó que se han relatado algunas anécdotas de la época donde solo se hacían negocios en locales ferias. Había compradores que en algunos casos por las distancias entre sus establecimientos y los locales de ventas, les implicaba estar dos días fuera de su predio.

Otto Fernández, la perspectiva desde Artigas

Confianza y credibilidad son el motor del sorprendente cambio

El sistema de Pantalla Uruguay significó un verdadero cambio para la comercialización ganadera del país, destacó Otto Fernández (padre), principal del escritorio homónimo en Artigas, recordando que previamente se efectuaron dos pantallas en ese departamento, para luego comenzar en Setiembre de 2001 con Pantalla Uruguay desde su inicio.

La experiencia de estas dos décadas dejó en sus primeros años los efectos de un gran cambio, que se fue valorando y admitió que los inicios del sistema tuvieron sus dificultades porque el productor tenía un Chip colocado, que para comprar un ganado primero tenía que verlo personalmente en las mangas o en las pistas de los locales ferias.

Por lo tanto, la gente tenía que tomarle confianza y credibilidad al sistema en base a la seriedad y responsabilidad de una buena certificación de los animales. “En ese sentido le permitió al país concretar la reapertura de mercados”.

Fernández enfatizó luego que en el 2002 con la crisis económica que vivió Uruguay, le permitió al sistema de Pantalla Uruguay ensanchar su base de clientes con interesados que no provenían del sector agropecuario, sino que pro-

venía de los rubros empresarial, industrial y comercial. Se trata de un sistema que nació para resolver un problema sanitario, permitió luego fortalecer al sistema con nuevos inversionistas que se incorporando a esta actividad de los negocios ganaderos, dijo el martillero,

Otto Fernández (h) desde que tuvo edad para involucrarse en las actividades del Escritorio Otto Fernandez, el cual lleva el nombre de su padre del mismo nombre en el departamento de Artigas, lo hizo con mucho entusiasmo y hoy recuerda que fue una etapa de buen aprendizaje.

Se recuerda que con mi hermano teníamos 10 y 12 años y concurríamos a los remates para atender en los telecentros, hasta que por “nuestra edad”, consideraron que no era conveniente seguir haciéndolo. Luego concurrimos a Montevideo a realizar el curso de rematador, para posteriormente incorporarnos a pleno en la actividad del Escritorio”.

Dijo que todos esos jóvenes egresados de la Escuela de Rematadores se fueron integrando y asumiendo sus responsabilidades en los escritorios de sus respectivas familias y eso es “un proceso lindo”, recordó.

Sabes que está todo ganado...
cuando remata Pantalla Uruguay!



NUEVA CENTRAL TELEFÓNICA

0800 1101



HAGA SU PREOFERTA EN NUESTRA WEB
Y AHORRE EL 17% DE LOS GASTOS



PreMartillo, una herramienta
pensada para el productor

MÁS INFO. EN NUESTRA WEB

DESDE EL PARQUE
TECNOLÓGICO DEL LATU



PANTALLAURUGUAY.COM.UY

Ambiente

El certamen Tus Ideas Valen proyectó el futuro del país ganadero

LOS ALUMNOS DE ESCUELAS DEL CAMPO PLASMARON LA PROPUESTA SOBRE EL ACONTECER PRODUCTIVOS EN LAS PRÓXIMAS DÉCADAS

El Concurso Tus Ideas Valen que involucró a 800 escuelas rurales de todo el país permitió plantear la proyección del vínculo entre los niños y el futuro del campo, proyectando diferentes visiones sobre las actividades agropecuarias y el papel de la tecnología como apoyo en la labor cotidiana. Los resultados, que abarcaron una amplia gama de premios se pueden relevar en el portal de www.pantallauruguay.com.uy y en las redes sociales del grupo, especialmente destacando en youtube, de acuerdo a los excelentes resultados que se lograron en el certamen.

De esta manera, bajo el enfoque de responsabilidad social empresarial, resaltó la visión hacia el año 2041 de los asistentes a la Escuela Rural 7 de Paysandú, en la zona de San Francisco con una propuesta de Asesoramiento Rural, Informatizado para la Activación, Sostenible del Sector Ganadero. Valeria Sasso, gerenta de Pantalla dijo que uno de los elemen-



tos principales que surgió, junto con las propuestas de validación de tecnología es el fuerte compromiso ambiental, que expresaron en sus diferentes aportes los participantes. En paralelo, las propuestas representaron una amplia gama de rubros productivos con un fuerte enfoque hacia la ganadería, donde se proyecta el crecimiento de esta actividad hacia los próximos 20 años y el papel de Internet como una de las herramientas de expansión. Un tribunal seleccionó 12 de las ideas presentadas, las cuales fueron premiadas con una donación a la escuela y una mochila con útiles escolares para cada niño. Los ganadores fueron anunciados en diciembre y los videos difundidos en televisión y redes sociales de la empresa y durante los remates y los dibujos serán tapa del catálogo mensual y calendarios anuales de la empresa. La entrega de los premios se realizará en forma mensual y en orden de puntuación entre abril de 2022 y enero de 2023.

AGROMEDIOS
INFORMACIÓN PARA DECIDIR

RURAL 610
LA RADIO PAÍS



Dirección y conducción:
Leonardo Bolla
Lun a vie de 17:00 a 18:30



www.agromedios.com

El portal se consolida.
Nuevos espacios, más dinámicos
y actualizados.



¡En todas las redes sociales!

**Suplemento Agromedios
y El Observador**



Formato papel y digital

Todos los temas de la actualidad agropecuaria y económica del país analizados en profundidad. Mes a mes en suplementos papel distribuidos con El Observador y formato digital en www.agromedios.com

EL OBSERVADOR

contactorural

**El programa crece,
la audiencia también.**

Alejandro y Daniel Dutra, directores de escritorio Dutra

La empresa familiar que impulsó el sistema desde el primer momento a pesar de las dificultades

LA GERMINACIÓN DE UNA HERRAMIENTA QUE TRANSFORMÓ EN POCO TIEMPO EL NEGOCIO PECUARIO

Alejandro Dutra, acompaña la labor de su padre Daniel Dutra, en su escritorio de Negocios Rurales, junto a otros integrantes del grupo familiar que conforman esta empresa, lo hace desde 1996 en el área de negocios rurales junto a sus hermanos Guillermo (contador), Sofia (Tesorería) y Magdalena (Publicidad y Marketing).

Alejandro comenzó sus tareas haciendo trabajos de cadetería y de trámites en general, para luego participar en forma activa en los negocios rurales, participando en el primer remate virtual que llevó a cabo la Sociedad de Criadores de Hereford con la subasta de productos de esta raza. Luego acompañó también a su padre en lo que fue la fundación de Pantalla Uruguay en setiembre de 2001.

El entrevistado consideró que se trata de una herramienta fantástica, que causó una verdadera revolución y que fue una herramienta muy avanzada para el momento en que se lanzó. Luego “lo vimos cómo iba germinando, incluso llevaron el sistema a la Argentina que lo instalaron con mucho suceso. Recuerdo que en los primeros remates venían muchos colegas de Argentina para observar su funcionamiento. Creemos que es una herramienta que no solo ha abaratado mucho los costos, sino también ha transparentado el mercado y



además da la posibilidad de participar a cualquier persona interesada”.

Recordó además que cuando la crisis económica de 2002, donde muchos campos cambiaron de

propietarios y entró mucha gente nueva a esta actividad que era ajena al sector, este medio virtual de comercialización le solucionaba muchos de los asuntos vinculados a la seriedad de los nego-

cios, porque los ganados venían con la información de pesaje y otros detalles que hacían a una asistencia más completa para los flamantes inversores, más allá de lo que podía significar el ahorro de tiempo y de gastos tanto para el comprador como para el vendedor, como también para los escritorios de negocios rurales en su trabajo de intermediación. “Recordamos cuando en la preparación de las ferias íbamos con Manucho (Manuel Cardona) a la feria de Polanco, lo que nos implicaba estar todo el día en ese lugar y luego había que hacer una gira viendo los ganados. Hoy todo eso se hace por teléfono y los remates se hacen en un solo día desde el local del LATU. Es claro que simplificó la gestión pudiendo los ferieros y no ferieros hacer uso de esta herramienta comercial de carácter virtual.

Alejandro resaltó el crecimiento de escritorios que experimentó Pantalla Uruguay, así como también el aporte innovador que han hecho las nuevas generaciones en los diferentes escritorios.

Por su lado, Daniel Dutra, socio fundador e impulsor de Pantalla Uruguay, resaltó la relevancia de este sistema de ventas ganaderas y la contribución que ha hecho en sus 20 años de trayectoria a la comercialización ganadera del país.

Este consorcio de rematadores nació luego que en abril de 1999

la Sociedad de Criadores de Hereford realizara su primer remate virtual en las instalaciones de la Sociedad de Fomento Rural de Puntas de Valdez, al lado de la Central Hereford de Kiyú, y que lo llevara a cabo con la participación de 12 escritorios rematadores y una oferta muy importante por el volumen y calidad de los ganados, explicó Dutra.

Recordó que fue un hecho inédito, revolucionario para la época, porque nunca se había realizado en el país. La citada gremial de criadores había impulsado una idea que fue premonitrice, porque dos años después apareció la fiebre aftosa en el país y el gobierno prohíbe la concentración de ganados en los locales ferias. Por lo tanto, esa venta virtual tuvo un doble mérito, que fue haber introducido un sistema innovador en la comercialización ganadera del país y haber posibilitado la comercialización de animales en un momento sanitario para la ganadería del país, explicó el rematador.

Luego en el 2001 un grupo de rematadores hace su primer remate virtual en la Sociedad de Fomento de Flores, para ello se armó una carpa muy grande en la pista de ventas del local, que fue necesario cubrir con otra lona para oscurecer el espacio y poder apreciar las imágenes de los ganados que se ofrecían, explicó Dutra.

Compromiso y profesionalismo con martillo en mano

La primera actividad del año del consorcio Pantalla Uruguay confirmó los interesantes valores de la reposición a partir de las precipitaciones muy necesarias acontecidas en la segunda quincena de enero.

Así lo destacó Rodrigo Silveira, director de la firma Silveira Negocios Rurales con actividad desde Melo en Cerro Largo, quien se centró en que las lluvias de inicio del pasado mes, las cuales permitieron cambiar la situación de los campos en lo forrajero a partir de la combinación de calor y humedad en los suelos.



Sostuvo que, en este sentido la oferta de Pantalla Uruguay, que abrió el 2022 resultó interesante en virtud de ser el primer mes, en esta oportunidad se superaron los 6500 vacunos. Se destacó por su volumen con un mercado demandado por parte del productor en diferentes categorías como terneros, novillos pesados y las vacas de invernada entre otras.

El operador, resaltó la calidad de los ganados y la permanente puja por los lotes ofertados y la conformidad de los compradores, al término del remate virtual, dijo.

Estos resultados, reconoció Silveira, se fundamentan en los excelentes valores de las haciendas gordas comercializadas a frigoríficos, con un cambio en la tendencia de la operativa, reflejando cotizaciones al alza, al igual que la reposición, todo lo cual fue confirmado este viernes

28 por parte del grupo.

En el marco de la actividad del escritorio Silveira Negocios Rurales, sostuvo que la firma tiene 25 años en la plaza y coincide con la condición de fundador de Pantalla Uruguay hace 20 años, afirmó.

Como parte de esta evolución, enfatizó que apostar a lo virtual resultaba algo nuevo al momento del establecimiento de la actividad del consorcio. Sin embargo, en la actualidad las ventas virtuales son las más elegidas para comercializar la hacienda para el campo.

De esta manera, queda ratificado que en el momento de mayor difusión de los lotes que salen a venta, se consiguen mejores precios como en cualquier producto, en tanto que el grupo de Pantalla Uruguay ha ganado una porción del mercado ganadero con respecto al año anterior.

Escritorios

Desarrollo profesional y humano acompaña la expansión de la empresa a lo largo de más de dos décadas

INFORMACIÓN OBJETIVA E INDEPENDIENTE AQUILATA CADA OFERTA EN LA TRADICIONAL VENTA DE FIN DE MES

Compromiso con los valores humanos y crecimiento profesional son algunos de los aspectos que surgen en la opinión del colectivo de Pantalla Uruguay, desde cada rincón del campo, donde opera un asociado del colectivo.

Alejandro Ilundain, del escritorio de negocios rurales del mismo nombre, calificó como un honor participar con un conjunto de empresas y asociados que son referentes a nivel nacional, con actividad plena que se sumó a partir de la invitación de las autoridades del colectivo.

El operador resaltó el compromiso de cumplir las expectativas de la firma y del grupo, por los próximos 20 años en lo que respecta a la dinámica proyectada y la mejora de los servicios.

Por su lado, Alejandro Silveira de Miguel Angel Izmendi, resaltó el papel fundador que les compete, desde el momento en el cual comenzó a gestarse el sistema virtual, con muchas dudas e incertidumbres, todo lo cual quedó despejado.

Se acompañó con tecnología a lo largo de más de dos décadas con amigos y compañeros, lo que genera alegría y entusiasmo a partir de una primera instancia iniciada con la crisis de la fiebre aftosa y con el cometido de transformar los remates ganaderos en el país.

Andrés Sierra de Campo Abierto, dijo que con una presencia de hace pocos meses, se destaca el excelente ambiente y el crecimiento permanente del equipo, a partir de la ubicación en Montevideo se despliega una amplia labor.

En procura de aportar en todo, desde el primer remate del año que se cumple en enero y esto se hace con conformidad e innovación lo que se advierte en los aspectos humanos y profesionales.

La cooperativa Copagran, representada por Federico García Lagos, enfatiza la condición del colectivo de Pantalla Uruguay como referente en esta modalidad comercial y con una condición humana formidable que alienta la labor de todos los protagonistas.

Dijo que una característica especial, es la permanente búsqueda de la innovación, en un mundo donde el comercio pasa



Desde el parque Tecnológico del Latu hacia todo el país



Alejandro Silveira y Martín San Román



Jorge Strauch, directivo

más difíciles de la reciente pandemia.

Desde Tacuarembó, el escritorio Heber Hernández y Asociados acompaña la excelente condición del grupo y el trabajo en equipo logrado para asegurar los servicios para el productor, en virtud que la tecnología permite efectivizar la dinámica de compradores y vendedores.

En la opinión de Jorge Strauch, existe un enorme reconocimiento a la persona de Daniel Dutra, quien extendió la invitación al escritorio para participar, llegando a la actualidad con gente joven, objetivos y renovación en un contexto ganadero excepcional.

El diferencial de Pantalla Uruguay se encuentra en su certificación independiente a cargo de Estudio 3000 con informes objetivos que otorgan tranquilidad y claridad en los negocios que se realizan por parte de los asociados, dijo.

El nacimiento de la empresa se plasmó en un consorcio, que en este tiempo implica un enorme volumen ganadero e importantes valores logrados, dijo el operador José Birriel, director de Campelir, socio fundador del grupo.

Sostuvo que la información surge detallada en cada lote, con garantías para el comprador y esto se basa en un informe de kilos estimados, dentición y estado de gestación entre otras variables, de forma que el interesado haga efectivo su negocio de cría o invernada.

Carlos Martín Correa y Martín San Román sintetizaron su reflexión en una palabra: crecimiento para todos y de la mano de esta tendencia una sinergia hacia mejores posibilidades y un mayor espectro comercial que abarca a todo el país.

Bajo un criterio de consenso de ideas en común, donde se fortalece cada uno en franco aumento de la actividad y con un lugar preponderante en el mercado, por tanto muy contentos y agradecidos de formar parte de este equipo de vanguardia.

El escritorio Bergara Negocios Rurales, acompaña la actividad de los diferentes remates que en el año lleva a cabo el colectivo, en concepto de Sebastián Bergara esta labor se cumple en equipo y con la convicción de avanzar en calidad, profesionalismo y compromiso con el productor.

cada vez más por lo virtual, conformando una herramienta en constante perfección para adaptarse a las necesidades de la demanda.

Desde el Norte, Gastón Araujo director de la empresa de agronegocios del mismo nombre, transmitió el mensaje de una labor positiva que se muestra como punto de referencia en el mercado, lo que fortalece a la firma.

Con ubicación en Artigas, el operador sostuvo que esta modalidad llegó para quedarse, lo que se demuestra en los crecientes porcentajes de venta y de ganado consignado, con descentralización en la medida que se ha trabajado desde los telecentros de manera simultánea como se vivió a lo largo de los momentos