Operātum

SECTORES · AGROINDUSTRIA · MÉXICO · 2026

# Radiografía Operativa del Agronegocio

Los 6 dolores de proceso que más cuestan en empacadoras, congeladoras y distribuidoras de insumos — y por dónde empezar a atacarlos.

# Para quién es este documento

Este documento es para el dueño o gerente de un agronegocio de 10 a 200 personas: empacadoras, congeladoras, distribuidoras de fertilizantes y semillas, mayoristas de frescos.

No es un catálogo de software. Operātum no vende licencias ni recibe comisiones de fabricantes. Esto es el resumen de lo que vemos repetirse, operación tras operación, en agronegocios de México y Latinoamérica.

Cómo leerlo: cada dolor tiene tres partes — cómo se ve en el piso, qué cuesta, y la primera acción que puedes tomar esta semana sin comprar nada. Al final, un autodiagnóstico de 10 preguntas te dice qué tan expuesta está tu operación.

# El mapa de procesos

01 **Compras y Abastecimiento** → 02 **Recepción y Calidad** → 03 **Producción y Almacén** → 04 **Despacho y Logística**

Transversal

**Administración y Cobranza**

DOLOR 01

## Merma invisible en recepción

CÓMO SE VE

El camión llega; el peso de báscula y la remisión del proveedor difieren; la diferencia se anota "luego" o no se anota. Las disputas con proveedores se resuelven de memoria, y siempre pierde el mismo.

QUÉ CUESTA

En operaciones sin registro estructurado de recepción, es común encontrar diferencias del 2% al 8% del volumen recibido que nadie puede explicar. En una operación que mueve cientos de toneladas por temporada, es una fuga de seis dígitos que ningún reporte muestra.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Una boleta de recepción única — papel o digital — que registre peso de báscula, peso de remisión y diferencia, firmada en el momento por quien recibe. Una semana de datos te dirá cuánto estás perdiendo realmente.

---

DOLOR 02

## Traspasos sin sistema

CÓMO SE VE

La orden entra por teléfono o WhatsApp; ventas avisa a almacén "cuando puede"; producción se entera tarde. El mismo dato se captura dos o tres veces, en dos o tres lugares.

QUÉ CUESTA

Horas-persona en recaptura, errores de comunicación que se convierten en embarques incorrectos, y decisiones operativas tomadas con información de hace tres días.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Definir un canal único por tipo de traspaso y un responsable con nombre para cada paso. No requiere software: requiere un acuerdo escrito de una página que todos firmen.

---

DOLOR 03

## Trazabilidad manual

CÓMO SE VE

Reconstruir el origen de un lote toma días y depende de "preguntarle a Juan". Las etiquetas de salida no vinculan el producto terminado con el lote de materia prima ni con el proveedor.

QUÉ CUESTA

Un rechazo sin trazabilidad puede escalar de un lote a un embarque completo. Los compradores de exportación auditan esto cada vez más: perder una certificación cuesta clientes enteros, no pedidos.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Numerar lotes de entrada y vincularlos a órdenes de producción en un registro central — aunque sea una hoja bien diseñada. La estructura del registro importa más que la herramienta.

---

DOLOR 04

## Los Excel sagrados

CÓMO SE VE

La planeación de producción o la cartera viven en un archivo que solo una persona entiende, compartido por correo con versiones "v2_FINAL_ahora_si".

QUÉ CUESTA

Si esa persona falta dos semanas, la operación navega a ciegas. El conocimiento del negocio no es de la empresa — es de un empleado. Eso tiene nombre: riesgo operativo.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Inventario de los Excel críticos: cuáles son, quién los opera, qué pasa si fallan. Documentar la lógica de cada uno. Es el primer paso para decidir cuáles merecen convertirse en sistema.

---

DOLOR 05

## Crédito de temporada sin control

CÓMO SE VE

Se financia insumo al agricultor en la siembra; el saldo vive en la cabeza del vendedor o en una libreta; la cobranza post-cosecha es "como vaya saliendo".

QUÉ CUESTA

Cartera vencida que no se ve hasta que falta liquidez. Clientes que deben dos temporadas. Decisiones de crédito nuevas tomadas sin historial del cliente.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Una cartera única con saldo, antigüedad y responsable por cliente, revisada cada semana en 30 minutos. La disciplina de revisión vale más que el sistema que la soporte.

---

DOLOR 06

## Despacho sin conciliación

CÓMO SE VE

Lo cargado al camión no se verifica contra factura; la temperatura de salida no se registra; los reclamos se resuelven "de palabra".

QUÉ CUESTA

Faltantes sistemáticos, notas de crédito que erosionan el margen, y cero evidencia ante disputas con clientes o transportistas.

PRIMERA ACCIÓN — SIN GASTAR

Checklist de embarque firmado por quien carga y quien transporta, con temperatura de salida registrada. Una hoja. Cero pesos.

---

# Autodiagnóstico: 10 preguntas, 5 minutos

*Responde sí o no, con honestidad. Nadie más va a ver esto.*

- [ ] ¿Registras por escrito la diferencia entre peso de báscula y remisión en cada recepción?
- [ ] ¿Producción se entera de los pedidos por un canal formal — no WhatsApp ni de palabra?
- [ ] ¿Puedes rastrear un lote terminado hasta su materia prima en menos de una hora?
- [ ] ¿Más de una persona sabe operar tus archivos y sistemas críticos?
- [ ] ¿Conoces tu merma real del mes pasado — el número, no la sensación?
- [ ] ¿Tu cartera de clientes tiene saldos y antigüedad actualizados cada semana?
- [ ] ¿Cada embarque sale con verificación firmada de carga contra factura?
- [ ] ¿Registras la temperatura de salida en producto frío?
- [ ] ¿Tus datos de operación viven en máximo dos lugares — no en cinco?
- [ ] ¿Si tu persona clave falta dos semanas, la operación sigue caminando?

**8–10 "sí" — Base sólida.**
Tu operación está lista para optimizar y, donde convenga, automatizar. El siguiente paso es priorizar por retorno.

**5–7 "sí" — Fugas claras.**
Hay dinero saliéndose por procesos sin definir. Un diagnóstico las prioriza por costo antes de invertir en cualquier herramienta.

**0–4 "sí" — Orden antes que software.**
Cualquier sistema que compres hoy solo va a acelerar el desorden. La buena noticia: ordenar cuesta menos que un ERP — y se nota más rápido.

# ¿Quieres saber cuáles de estos dolores te están costando más?

Operātum es una consultoría TI boutique para PyMEs, con base en México. No vendemos software ni recibimos comisiones de fabricantes — nuestra única lealtad es con tu operación.

Trabajamos con un principio: diagnóstico antes que software. Primero entender cómo fluye tu operación; después decidir qué tecnología merece tu dinero — y cuál no.

El primer paso es un Pre-Diagnóstico (S0): 60 minutos, remoto, sin costo. Mapeamos tu flujo principal y te damos una lectura honesta. Atendemos máximo 5 al mes.

EMPEZAR

## operatum.info/cuestionario

info@operatum.info

© 2026 Operātum · Este documento puede compartirse libremente citando la fuente.