

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado

Licenciatura en Administración Agraria

Reporte de Caso

Empresa Agrícola - Departamento de Tercero Arriba

Transformación digital para una gestión eficiente

"Digital transformation for efficient management."

Autor: Milagros Rojas

DNI:43.425.003

Legajo: VAAG005185

Director de TFG: Hernán Hoyos

2025

Índice

Resumen	2
Abstract.....	2
Introducción	3
Marco Teórico.....	11
Plan De Implementación.....	18
Fuente: Elaboración propia	32
Conclusiones	33
Bibliografía	35
Anexos	36

Resumen

Este trabajo final analiza la implementación del software Albor Campo en la empresa Campo Agrícola, ubicada en la provincia de Córdoba, con el objetivo de optimizar su gestión operativa, administrativa y contable mediante herramientas digitales. A partir de un diagnóstico inicial utilizando las herramientas FODA y la matriz CAME, se identificaron debilidades en el manejo de datos productivos y administrativos, lo que motivó una propuesta estratégica de digitalización.

El desarrollo del caso se realizó mediante un método descriptivo-analítico, que combinó información cualitativa y cuantitativa obtenida de la empresa, bibliografía especializada y casos comparativos del sector agropecuario. Este enfoque permitió diagnosticar la situación actual y diseñar un plan de implementación gradual y adaptable.

El alcance abarcó las áreas operativas, administrativas, contable y financiera, proponiendo acciones integradas para profesionalizar la gestión y fortalecer la sustentabilidad a largo plazo. El análisis confirmó la viabilidad técnica y económica de la herramienta, con impactos positivos en eficiencia, trazabilidad y profesionalización.

Se concluye que la implementación, inicialmente parcial, representa una mejora estructural para la empresa. La Licenciada en Administración Agraria, como coordinadora de esta propuesta, propone recomendaciones para su ejecución efectiva.

Palabras Clave: *transformación digital; gestión agrícola; software de gestión; sustentabilidad; profesionalización*

Abstract

This final project analyzes the implementation of the Albor Campo software at Campo Agrícola, a company located in the province of Córdoba, with the goal of optimizing its operational, administrative, and accounting management through digital tools. An initial diagnosis using the SWOT tools and the CAME matrix identified weaknesses in the management of production and administrative data, which led to a strategic digitalization proposal.

The case study was developed using a descriptive – analytical method, combining qualitative and quantitative information obtained from the company, specialized literature, and comparative cases from the agricultural sector. This approach allowed for a diagnosis of the current situation and the design of a gradual and adaptable implementation plan.

The scope covered the operational, administrative, accounting, and financial areas, proposing integrated actions to professionalize management and strengthen long-term sustainability. The analysis confirmed the technical and economic viability of the tool, with positive impacts on efficiency, traceability, and professionalization.

It is concluded that the implementation, initially partial, represents a structural improvement for the company. The graduate in Agricultural Administration, as coordinator of this proposal, proposes recommendations for its effective implementation.

Keywords: ***digital transformation; agricultural management; management software; sustainability; professionalization***

Introducción

El presente análisis forma parte del Trabajo Final de Grado de la Licenciatura en Administración Agraria, examinando el caso de Campo Agrícola, una empresa familiar del Departamento de Tercero Arriba, provincia de Córdoba, con una explotación base de 552 hectáreas dedicada principalmente al cultivo de soja, maíz, maní y en algunas campañas trigo. El estudio se centra en la situación actual de la organización, abordando su estructura productiva y de gestión, analizando la viabilidad de incorporar herramientas digitales que mejoren su desempeño.

A lo largo de su trayectoria, Campo Agrícola ha mantenido un sistema de trabajo tradicional basada en registros manuales y planillas de cálculo. Si bien este sistema permitió sostener las operaciones, ha limitado la eficiencia, la trazabilidad y la capacidad de planificación a largo plazo. El diagnóstico realizado evidenció la necesidad de ordenar los procesos, unificar la información y fortalecer la toma de decisiones mediante instrumentos modernos de gestión.

El análisis contempla las principales áreas de la empresa, integrando lo productivo, lo administrativo y lo financiero dentro de una propuesta tecnológica orientada a optimizar los recursos y aumentar la rentabilidad. En este contexto, la implementación del software Albor Campo se presenta como una alternativa estratégica para modernizar la gestión, profesionalizar las decisiones y consolidar una visión sustentable del negocio agropecuario.

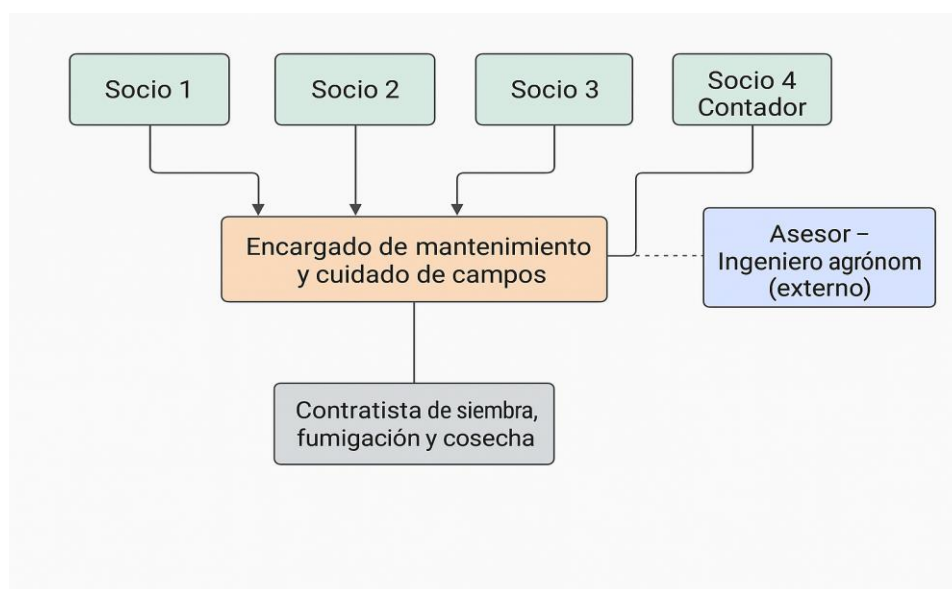
Marco de referencia institucional

Campo Agrícola fue constituido en el año 2004 por tres hermanos que heredaron un campo de 552 hectáreas, iniciando una sociedad entre ellos con un cuarto socio, quien cumple un rol fundamental como contador a cargo del control y registro económico-financiero.

Desde el principio la empresa se dedicó a la actividad agrícola, teniendo como objetivos la sustentabilidad técnica y económica, actuando bajo principios de responsabilidad social.

La empresa tiene sede en el Departamento de Tercero Arriba, provincia de Córdoba, a cargo del contador cuyo rol principal es el control financiero y garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales, asegurando el beneficio económico de esta empresa. Su enfoque se basa en un control preciso de los aspectos contables y administrativos, permitiendo tomar decisiones estratégicas favoreciendo el crecimiento y la estabilidad a largo plazo. En la Figura 1 se presenta el organigrama de la empresa Campo Agrícola:

Figura 1. *Organigrama de Campo Agrícola*



Fuente: Elaboración propia

En el organigrama anterior podemos observar que la empresa está compuesta por cuatro socios, de los cuales uno es contador, que se encarga de la administración financiera. Las tareas operativas están al mando del encargado general, quien coordina las actividades agrícolas y mantiene el vínculo con los contratistas responsables de la siembra, fumigación y cosecha. Además, la empresa cuenta con el asesoramiento externo de un ingeniero agrónomo, que brinda soporte técnico en la toma de decisiones.

Campo Agrícola actualmente tiene una limitación en su sistema de gestión: la información productiva y económico-financiera se encuentra dispersa en planillas, documentos y registros manuales, lo que dificulta su análisis y la toma de decisiones. La capacidad para centralizar, procesar y generar indicadores útiles que respalden decisiones estratégicas es fundamental para hacer una correcta toma de decisiones, por ese motivo es tan importante tener un software de gestión que pueda llevar a cabo toda esta información. Esta problemática que

se encuentra en Campo Agrícola condiciona el control de los resultados, la proyección de escenarios y el cumplimiento de los objetivos. A partir de esta situación, se analizarán los factores que intervienen en esta problemática y sus consecuencias para el funcionamiento de la empresa.

Antecedentes

Casos de éxitos:

1. Desarrollos Agropecuarios S.A.

- a. Esta empresa con larga trayectoria en el agro necesitaba optimizar la forma en que organizaba y gestionaba su información. Al implementar el sistema de Albor, lograron integrar todos sus datos productivos, lo que les permitió tomar decisiones más acertadas y mejorar su rendimiento general (Albor Agro, s.f.).

2. Lacau Compañía S.A.

- a. Empresa familiar de la ciudad de Lincoln que enfrentaba dificultades en la administración diaria. Gracias a Albor, pudieron digitalizar su contabilidad y tareas administrativas, mejorando notablemente la eficiencia y el orden interno. Además, valoraron el acompañamiento del equipo de soporte durante la implementación (Albor Agro, s.f.).

3. Innova Agro S.R.L.

- a. Dedicada tanto a la agricultura como a la ganadería, esta empresa buscaba una forma de centralizar la información de sus diferentes campos. Con Albor, consiguieron unificar sus datos y acceder a análisis más claros, lo cual facilitó la planificación y les dio una mejor visión general del negocio (Albor Agro, s.f.).

Casos de fracaso:

1. Empresa: Mission Produce, líder global en distribución de paltas según Baumann, (2024)

- a. **Contexto:** En 2021, Mission Produce implementó un nuevo sistema ERP con el objetivo de mejorar la visibilidad operativa y la gestión financiera, apoyando su expansión internacional.
- b. **Problemas identificados:**
 - a. **Inexactitud en la Gestión de Inventario:** Tras la implementación, la empresa no podía determinar con precisión cuántas paltas tenía en stock ni su grado de madurez, lo que resultó en productos no aptos para la venta.
 - b. **Interrupciones operativas:** Se produjeron retrasos en el procesamiento de pedidos y en la facturación automatizada a clientes, afectando la eficiencia y la satisfacción del cliente.
 - c. **Impacto financiero:** La empresa experimentó una caída de \$22,2 millones en las ganancias brutas año tras año en el trimestre posterior

a la implementación, atribuida principalmente a los problemas con el ERP.

- d. **Costos adicionales:** Se incurrió en un gasto de \$3,8 millones para contratar consultores externos que ayudaran a resolver los problemas del sistema.

c. **Lecciones aprendidas:**

- a. **Importancia de una planificación adecuada:** A pesar de una planificación extensa, los desafíos superaron las expectativas, destacando la necesidad de una evaluación más realista de los riesgos.
- b. **Adaptación de procesos:** La empresa tuvo que desarrollar nuevos procesos para mantener el flujo de información y operaciones, evidenciando la necesidad de flexibilidad en la gestión del cambio.

Análisis situacional

Para interpretar la situación actual de Campo Agrícola, se realiza un análisis FODA, una herramienta estratégica que permite identificar de forma estructurada las Fortalezas y Debilidades internas de la empresa, así como las Oportunidades y Amenazas que provienen del entorno (Pearce et al., 2013).

Este análisis nos permitirá desarrollar un FODA cruzado aplicada a la matriz CAME, donde se relacionarán estos factores estratégicos para formular propuestas de mejora concreta, que se presenta en la figura 2.

Figura 2. Cuadro FODA, análisis de Campo Agrícola

Características Internas	Características Externas
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
● Experiencia y conocimiento del negocio. ● Ubicación estratégica. ● Relaciones con proveedores. ● Infraestructura básica. ● Enfoque en la sustentabilidad. ● Control y registro de operaciones.	● Expansión de las actividades. ● Desarrollo de alianzas. ● Demanda de commodities agrícolas. ● Tecnología para la gestión. ● Mejora de la gestión financiera. ● Sistema de control interno. ● Mejora de la toma de decisiones basadas en datos.
DEBILIDADES	AMENAZAS

● Dependencia de terceros para las actividades. ● Falta de maquinaria propia. ● Carencia en la gestión de la información. ● Limitada capacidad de análisis de datos.	● Volatilidad de los precios. ● Variabilidad en los precios de insumos y productos. ● Riesgos climáticos ● Cambios en las políticas gubernamentales.
---	---

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de FODA cruzado

El análisis FODA cruzado (también conocido como análisis DAFO) permite vincular las fortalezas y debilidades internas de la empresa con las oportunidades y amenazas del entorno, generando estrategias claras y enfocadas, se presenta el análisis a continuación en la figura 3. (Thompson et al., 2010).

Al complementarlo con la matriz CAME (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar) (Figura 4) se convierten esas estrategias en acciones concretas que ayuden a corregir debilidades, afrontar amenazas, mantener fortalezas y explotar *oportunidades* (Da Silva et al., 2019).

Esta perspectiva es consistente para Campo Agrícola, ya que permite tomar decisiones alineadas a su misión y visión, optimizando su gestión, anticipándose a riesgos del entorno agropecuario.

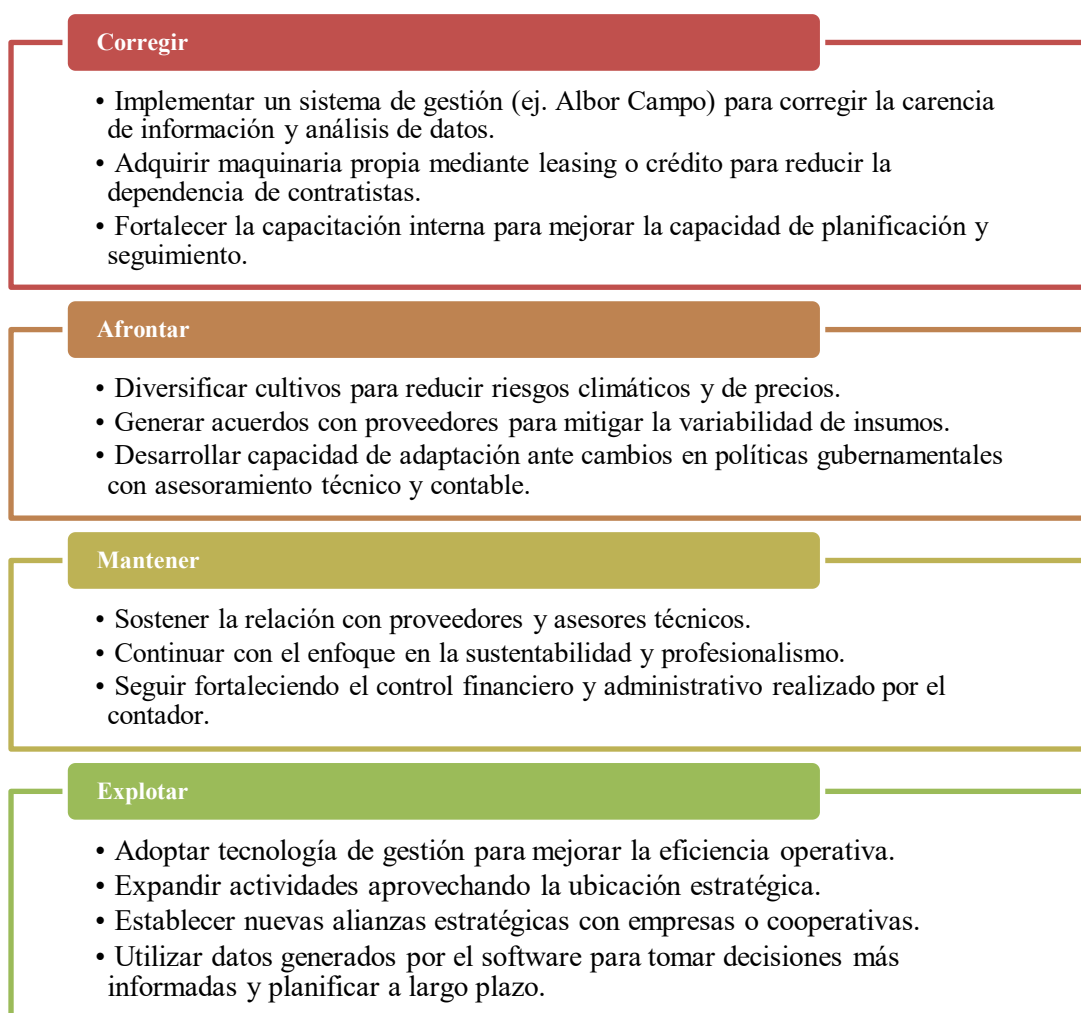
Figura 3. Cuadro FODA Cruzado para Campo Agrícola

	OPORTUNIDADES (Explotar)	AMENAZAS (Afrontar)
FORTALEZAS (Mantener)	Estrategias Ofensivas (FO) ● Expandir actividades aprovechando la ubicación estratégica. ● Incorporar tecnología de gestión apoyándose en la experiencia del negocio. ● Desarrollar alianzas estratégicas fortaleciendo relaciones con proveedores. ● Integrar decisiones sustentables basadas en datos.	Estrategias Defensivas (FA) ● Usar la experiencia para adaptarse a cambios políticos. ● Diversificar cultivos según el riesgo climático. ● Negociar condiciones con proveedores ante variabilidad de precios. ● Reposicionar la empresa con enfoque sustentable.

DEBILIDADES (Corregir)	Estrategias Adaptativas (DO) • Reducir dependencia de terceros expandiendo actividades propias. • Adquirir maquinarias aprovechando mejoras financieras. • Implementar sistema de control interno para corregir carencias informativas. • Fortalecer análisis de datos con tecnología de gestión.	Estrategias Reactivas (DA) • Invertir en recursos propios para reducir impactos de precios. • Adquirir maquinarias con leasing para poder enfrentar los riesgos climáticos. • Fortalecer información para adaptarse a políticas. • Aumentar la capacidad de la información utilizada de manera efectiva adaptada a las diferentes políticas o cambios en el entorno.
----------------------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Matriz CAME



Fuente: Elaboración propia

A partir del análisis FODA y su cruce estratégico, se elaboró el análisis CAME, que transforma el diagnóstico en acciones concretas para mejorar la gestión de Campo Agrícola. Esta herramienta se organiza en cuatro ejes: Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar.

Para corregir debilidades, se propone implementar un software de gestión como Albor Campo, incorporar maquinaria propia y fortalecer la capacitación interna. En cuanto a afrontar amenazas externas, se recomienda diversificar cultivos, establecer acuerdos con proveedores y desarrollar planes de contingencia frente a riesgos climáticos y cambios políticos.

Respecto a las fortalezas, se deben mantener el enfoque sustentable, el liderazgo del equipo y las relaciones con proveedores y asesores. Finalmente, para explotar oportunidades, se plantea ampliar las actividades productivas, adoptar tecnología para digitalizar procesos y establecer alianzas estratégicas.

En resumen, el análisis CAME brinda un enfoque práctico e integral que permite optimizar el desempeño de la empresa, anticiparse a los desafíos y potenciar su crecimiento sostenible.

Análisis específico del perfil profesional

Desde el diagnóstico realizado y de las estrategias establecidas en la matriz CAME, se identifican algunos puntos claves en la gestión de la empresa que necesitan una manera técnica y estructurada para mejorar su desempeño general. El análisis integral permite observar que la manera actual de la organización presenta dificultades en cuanto a cómo se sistematiza la información, su capacidad para analizar y planificar a futuro, lo cual impacta directamente en la eficacia operativa y en la sostenibilidad del negocio.

Es necesario llevar a cabo una forma de trabajo profesional, enfocada en el ordenamiento de procesos internos, el seguimiento de los datos y la mejora de los sistemas de supervisión y evaluación. En este sentido, la incorporación de herramientas modernas para la administración —como se propone el uso del software de gestión agrícola Albor Campo— representa una acción clave para solucionar las fallas encontradas, mejorar la toma de decisiones y prever escenarios con más claridad.

Asimismo, el entorno en el que opera la empresa presenta riesgos relacionados con factores externos como la variabilidad de precios, los riesgos climáticos y los cambios en la política agropecuaria. Ante este hecho, se vuelve imprescindible crear estrategias que ayuden a minimizar el impacto de estas variables, mediante una adecuada planificación financiera, diversificación productiva y un uso eficiente de los recursos disponibles. Se observa también la oportunidad de evaluar opciones de inversión, como la adquisición de maquinaria utilizando

leasing o la disminución progresiva de la dependencia de contratistas, lo cual permitiría ganar autonomía a la empresa.

Al mismo tiempo, se reconocen fortalezas significativas en la trayectoria, experiencia y relaciones construidas por la empresa, que podrán ser sostenidas y potenciadas por medio de una mayor integración tecnológica y una percepción más organizada del avance. La ubicación estratégica, el enfoque en la sustentabilidad y el vínculo con asesores técnicos externos, constituyen ventajas competitivas que pueden ser aprovechadas para consolidar una expansión más ordenada, respaldada por información confiable y análisis adecuados.

Por último, el aprovechamiento de las oportunidades del entorno, como el desarrollo de nuevas alianzas, la demanda sostenida de commodities y el acceso a soluciones digitales, requiere una gestión con capacidad de adaptación e innovación. Esta orientación supone adoptar una mirada proactiva, enfocada en procesos de mejora progresiva, profesionalización de la gestión empresarial y fortalecimiento del capital organizacional.

Para cerrar, examinar el panorama actual posibilita sugerir una serie de medidas específicas dirigidas a potenciar la eficiencia, el control y la planificación, buscando afianzar a la empresa como una entidad de producción actual, adaptable y sostenible, capaz de responder de forma estratégica los desafíos actuales y futuros del ámbito agropecuario.

Relevancia del caso (justificación)

La motivación detrás de este reporte surge al observar un problema común en muchas empresas agrícolas: la ausencia de un sistema digital de gestión integral que permita optimizar sus procesos administrativos, operativos y financieros. La elección de este caso permite aplicar conceptos teóricos clave de la formación profesional y, al mismo tiempo, responde a la necesidad de promover un cambio real y sostenible en la gestión agraria.

Desde el enfoque de la Administración Financiera, se evidencia la necesidad de incorporar herramientas que permitan supervisar los recursos, analizar la rentabilidad y planificar las inversiones de manera eficiente. El sistema manual que actualmente utiliza la empresa dificulta la visualización de resultados y genera una fuerte dependencia de registros dispersos, impidiendo una visión completa del negocio. La integración de tecnología de gestión posibilita unificar la información, reducir errores y prever escenarios con mayor precisión.

En relación con la Contabilidad de Costos, se detecta una oportunidad concreta para establecer criterios de control más rigurosos sobre los costos directos e indirectos, mejorar el seguimiento de los recursos aplicados y calcular márgenes con mayor exactitud. Un sistema

digital facilita este proceso al automatizar registros y reportes que antes requerían mucho tiempo y eran más propensos a errores.

Desde la perspectiva de la Dirección General, este trabajo adquiere sentido al proponer una solución que no solo organiza el funcionamiento interno de la empresa, sino que también fortalece su estructura organizativa, permitiéndole consolidarse y proyectarse hacia el crecimiento. El análisis evidencia que la empresa cuenta con fortalezas que pueden potenciarse mediante una gestión más profesional, capaz de adaptarse al entorno cambiante y aprovechar oportunidades estratégicas como nuevas alianzas o la expansión productiva.

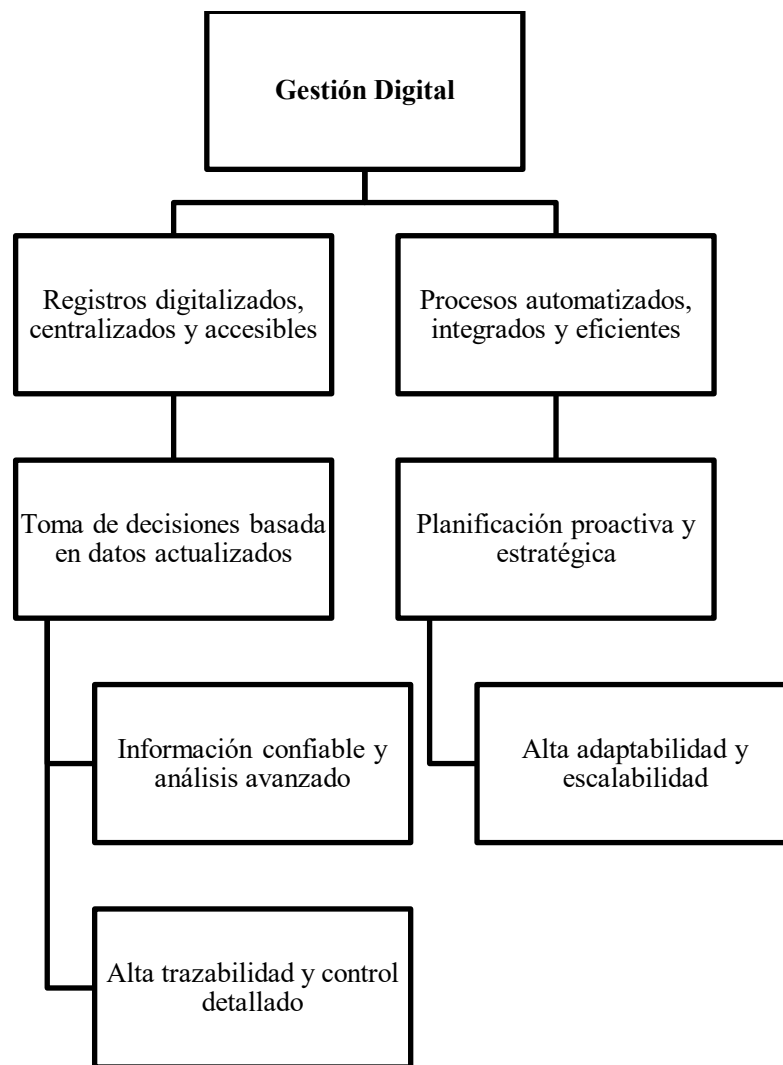
Investigar esta problemática resulta fundamental para la administración agraria, ya que pone en valor la gestión profesional como herramienta clave para lograr eficiencia, competitividad y sostenibilidad. Tomar decisiones basadas en datos fiables y actualizados permite reducir riesgos, optimizar costos y mejorar la rentabilidad. Además, contribuye a cerrar la brecha entre el conocimiento técnico disponible y su aplicación efectiva en el campo.

En definitiva, la propuesta no solo aborda un problema concreto, sino que apunta a generar un impacto positivo y duradero en el funcionamiento de la empresa, fortaleciendo sus capacidades internas, mejorando su desempeño económico y posicionándola como una unidad productiva con proyección de futuro.

Marco Teórico

El esquema conceptual presentado anticipa las bases de la gestión agropecuaria en la era digital en el agro, destacando cómo la tecnología transforma la administración agrícola y mejora la eficiencia, rentabilidad y sostenibilidad. Esta base es fundamental, ya que expone la importancia de adoptar soluciones digitales en empresas como Campo Agrícola.

Figura 5. *Esquema Conceptual.*



Fuente: Elaboración propia.

Formas de Gestión Digital

La gestión tradicional en las empresas agrícolas se ha caracterizado históricamente por el uso de registros físicos, cuadernos de campo y planillas de Excel. Esta modalidad ofrece un nivel básico de control, pero es altamente vulnerable a errores humanos, falta de trazabilidad y dificultades para consolidar la información en tiempo real. En este modelo, la toma de decisiones depende más de la experiencia que de datos objetivos (Pearce & Robinson, 2013).

Por el contrario, la gestión digital introduce herramientas tecnológicas que centralizan y automatizan los procesos, generando información confiable y oportuna. Esta transición representa un cambio cultural en la forma de administrar el campo, donde el foco se desplaza desde lo operativo hacia una visión estratégica basada en indicadores clave. Las soluciones digitales permiten organizar, visualizar y comparar datos de campañas agrícolas, insumos, rendimientos y costos.

La digitalización no reemplaza el conocimiento del productor, sino que lo complementa y lo potencia. Permite, por ejemplo, planificar la rotación de cultivos con base en datos históricos, analizar la rentabilidad de cada lote y proyectar escenarios futuros. Además, aporta transparencia y facilita la trazabilidad frente a terceros, algo cada vez más valorado en los mercados internacionales y en la gestión sustentable (Thompson et al., 2010).

Toma de decisiones: basada en datos, oportuna y eficiente

La toma de decisiones en las empresas agropecuarias suele enfrentar incertidumbres vinculadas al clima, al mercado y a políticas cambiantes. En ese contexto, contar con información precisa y sistematizada mejora sustancialmente la capacidad para planificar, prevenir y actuar. La toma de decisiones basada en datos (data-drive) permite evaluar los resultados reales frente a los proyectados y ajustar rápidamente los planes (Da Silva et al., 2019).

Este tipo de gestión requiere de sistemas que recopilen información de manera constante: producción por lote, consumo de insumos, tiempos de trabajo, márgenes por cultivo, etc. Con estos datos disponibles, el gerente puede identificar desvíos, priorizar acciones y asignar mejor los recursos. Así, la toma de decisiones deja de ser reactiva y se convierte en una herramienta de anticipación.

Además, una decisión basada en datos es más fácilmente justificable y comunicable dentro del equipo de trabajo. Permite establecer objetivos claros y medibles, asignar responsabilidades y hacer seguimientos con mayor precisión. Esto genera una cultura organizacional más profesional y orientada a resultados, condición clave para la eficiencia operativa y la competitividad en el agro moderno (Pearce & Robinson, 2013).

La implementación de tecnologías que facilitan la recolección y análisis de datos no solo mejora la precisión de las decisiones, sino que también permite una respuesta más rápida ante eventos inesperados, como cambios climáticos o fluctuaciones del mercado. Esta agilidad es crucial para minimizar riesgos y aprovechar oportunidades en un entorno agrícola cada vez más volátil. Asimismo, la transparencia generada por una gestión basada en datos fortalece la confianza entre los miembros del equipo y los socios, promoviendo una cultura colaborativa y alineada con los objetivos estratégicos de la empresa (Pearce, 2013).

Gestión por tecnologías: transformación digital y ERP

La transformación digital no solo implica adoptar tecnología, sino también repensar los procesos internos de la organización. Esto exige una revisión profunda de cómo se planifica,

registra, controla y evalúa la información. En ese sentido, es clave entender que no basta con "tener" tecnología, sino que hay que integrarla de forma estratégica (Thompson et al., 2010).

Uno de los instrumentos clave de esta transformación son los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning), que integran la gestión de todos los recursos de la empresa. En el sector agrícola, estos sistemas facilitan el registro y análisis de información productiva (Anexo 3), contable, financiera y administrativa en una misma plataforma. Estos sistemas reducen errores, evitan la duplicación de registros y mejoran el seguimiento de cada actividad.

Sin embargo, el éxito de un ERP depende de una implementación adecuada, que incluya capacitación del personal, adaptación de los procesos y evaluación constante. Casos como el de Mission Produce muestran que una implementación deficiente puede generar más perjuicios que beneficios, como pérdidas económicas y paralización de actividades (Baumann, 2024).

Tecnologías aplicadas al agro

Actualmente, el agro dispone de múltiples tecnologías que pueden integrarse para lograr una gestión más eficiente, rentable y sustentable. Entre ellas, se destacan los softwares de gestión que permiten centralizar la información operativa, contable y financiera. Estos programas permiten controlar insumos, evaluar la rentabilidad por campaña y garantizar la trazabilidad de los cultivos (Albor Agro, s.f.).

También se destaca la agricultura de precisión, que emplea sensores, GPS y datos climáticos para ajustar el manejo según las características de cada ambiente. Esta tecnología permite optimizar el uso de recursos como fertilizantes o agua, reducir costos y mejorar rendimientos. Además, genera mapas de rendimiento que pueden integrarse al software de gestión para evaluar los resultados de cada zona del campo.

Por último, las plataformas de monitoreo remoto permiten acceder a datos en tiempo real desde cualquier lugar, a través de aplicaciones móviles o web. Estas herramientas son especialmente útiles para empresas que trabajan con campos alquilados o dispersos geográficamente. El acceso inmediato a la información mejora la supervisión, acelera la toma de decisiones y favorece la coordinación con asesores técnicos (Da Silva et al., 2019).

Software en el ámbito productivo y de control de gestión

En el ámbito productivo, softwares como Albor Campo permiten registrar tareas específicas por lote como siembra, pulverización, fertilización y cosecha. Facilitando el seguimiento técnico de cada campaña y mejora la trazabilidad de los cultivos. También

posibilitan programar labores, asignar recursos y monitorear en tiempo real el consumo de insumos (Albor Agro, s.f.).

En el área de control de gestión, estos sistemas vinculan los datos productivos con los económicos, facilitando la evaluación de la rentabilidad de cada actividad. Se pueden generar reportes automáticos, comparar costos por hectárea, analizar márgenes y detectar ineficiencias. Esto representa un avance significativo frente a la gestión manual, que suele dispersar la información y dificultar el análisis (Da Silva et al., 2019).

En el Cuadro 1, se plantean por Albor Agro, (s.f.), las principales áreas de digitalización y control.

Cuadro 1: *Implementación de Software. Digitalización de Registros y Control*

Aspecto	Descripción
Digitalización de registros	Transformación de registros manuales en digitales mediante software especializado.
Control de labores	Registro automatizado de tareas agrícolas (siembra, pulverización, fertilización, cosecha).
Gestión de insumos	Control en tiempo real del uso de insumos y stock disponibles.
Análisis y reportes	Generación automática de informes sobre costos, rendimientos y márgenes por cultivo.
Trazabilidad	Registro detallado por lote que permite seguimiento histórico y cumplimiento normativo.
Automatización de alertas	Notificaciones sobre fechas de aplicación, vencimientos y posibles superposiciones.
Integración financiera	Vinculación directa con el área contable para controlar gastos e ingresos vinculados a cada campaña.

Fuente: Elaboración propia.

Un software de gestión también facilita el cumplimiento de requisitos legales y fiscales, al mantener los registros actualizados y listos para auditorías o declaraciones impositivas. Asimismo, permite proyectar escenarios, simular decisiones y anticipar necesidades financieras, todo basado en datos reales. Esto transforma la gestión de la empresa en una tarea más estratégica y profesional (Pearce & Robinson, 2013).

La automatización mejora la eficiencia operativa al reducir tareas repetitivas y minimizar errores humanos. Por ejemplo, el sistema puede alertar sobre vencimientos de

aplicaciones, superposiciones de labores o uso excesivo de insumos. Así, se optimizan el tiempo de trabajo y los recursos aplicados, favoreciendo una producción más sustentable y rentable (Thompson et al., 2010).

Otra ventaja clave es la posibilidad de integrar múltiples campañas agrícolas y compararlas entre sí. Esta funcionalidad ayuda a entender mejor la evolución del rendimiento, identificar prácticas exitosas y corregir decisiones inefficientes. También facilita la evaluación del impacto de variables externas como el clima o los precios del mercado sobre los resultados económicos y productivos, generando aprendizaje organizacional (Da Silva et al., 2019).

Además, el uso de software fortalece la comunicación entre las distintas áreas de la empresa. Al centralizar la información, los encargados de campo, asesores técnicos, contadores y gerentes pueden trabajar con datos consistentes y en tiempo real. Esto mejora la coordinación interna, reduce el riesgo de decisiones contradictorias y permite una respuesta más ágil ante imprevistos, fortaleciendo el proceso de toma de decisiones estratégicas (Pearce & Robinson, 2013).

Una de las principales ventajas que ofrecen los softwares de gestión agrícola como Albor Campo es la posibilidad de configurar sus módulos de acuerdo con las necesidades específicas de cada empresa. Esto permite una implementación gradual del sistema, iniciando por los módulos más críticos, como el registro de labores o el control de insumos, sin necesidad de adoptar toda la plataforma desde el inicio. Esta adaptabilidad facilita la integración del sistema con las rutinas operativas existentes (Albor Agro, s.f.).

El modularidad del sistema también permite que distintos perfiles dentro de la empresa accedan a la información que necesitan. Por ejemplo, el encargado de campo puede registrar labores agrícolas diarias, mientras que el contador accede a los módulos contables y financieros. Esto mejora la organización interna, reduce la sobrecarga de información innecesaria y contribuye a un uso más eficiente del software (Pearce & Robinson, 2013).

Otro beneficio clave es que la empresa puede escalar el uso del sistema a medida que crece o diversifica su producción. Si en una primera etapa solo se gestiona el cultivo de soja, posteriormente pueden agregarse módulos para otros cultivos, manejo de stock, logística o gestión de contratos con terceros. Esta flexibilidad convierte al software en una herramienta estratégica para acompañar la evolución del negocio, sin requerir cambios drásticos en el sistema (Thompson et al., 2010).

Además, los módulos personalizables favorecen la aceptación del cambio tecnológico dentro de la organización. Al permitir una implementación gradual y adaptada a los flujos de trabajo reales, se disminuye la resistencia del personal, se mejora la experiencia de uso y se

aumenta la probabilidad de éxito. Esto es fundamental en empresas familiares o con estructuras pequeñas, donde los cambios tecnológicos pueden generar temor o rechazo si no están bien gestionados (Da Silva et al., 2019).

Síntesis del marco teórico

La gestión agropecuaria ha evolucionado desde modelos tradicionales, apoyados en registros manuales y experiencia empírica, hacia enfoques digitales basados en el uso intensivos de datos. La gestión digital no solo mejora la trazabilidad y la eficiencia, sino que permite tomar decisiones estratégicas, fundamentadas en información confiable y en tiempo real. Este cambio resulta indispensable ante un entorno agropecuario cada vez más complejo y dinámico.

La toma de decisiones basada en datos es otro pilar central de la transformación digital. Ante factores externos como el clima o la volatilidad del mercado, disponer de sistemas que integren y analicen información operativa y económica representa una ventaja competitiva clave. Las decisiones se vuelven más anticipadas, justificables y alineadas con los objetivos de eficiencia y rentabilidad.

En este contexto, los sistemas ERP adaptados al agro cumplen un rol estratégico. No se trata únicamente de incorporar tecnología, sino de rediseñar procesos internos para mejorar el control, la planificación y el análisis del negocio. Para que sea exitosa la implementación debe incluir planificación, capacitación y gestión del cambio, como lo evidencian diversos casos prácticos.

El uso de software especializado, como Albor Campo, permite integrar múltiples tecnologías: gestión de tareas, control de insumos, análisis de rentabilidad y monitoreo remoto. Gracias a sus módulos personalizables, estas soluciones se adaptan al tamaño, ritmo y necesidades de cada empresa, promoviendo una transición tecnológica efectiva y sustentable. Así, se fortalece la coordinación interna, se optimiza el uso de recursos y se mejora la toma de decisiones estratégicas.

Justificación de la propuesta a la Empresa Campo Agrícola

La motivación de este reporte surge al observar una problemática recurrente en muchas empresas agropecuarias: la falta de un sistema digital integral que unifique los procesos administrativos, operativos y financieros. Esta limitación obstaculiza la eficiencia, la trazabilidad y la rentabilidad, afectando directamente la sostenibilidad del negocio.

Desde el campo disciplinar de la Administración Agraria, la propuesta adquiere especial relevancia, ya que se centra en aplicar los principios de planificación, organización, dirección y control para transformar una gestión tradicional en un modelo profesional sustentado en datos y tecnología de información. Esta mirada interdisciplinaria integra los ejes de la economía agropecuaria, la contabilidad de costos, la gestión financiera y la dirección estratégica, pilares fundamentales de la carrera.

El proyecto demuestra cómo la digitalización de la gestión puede resolver desafíos propios de la disciplina, tales como la dificultad para medir márgenes reales por cultivo, el control de costos directos e indirectos, la planificación de inversiones o la proyección de escenarios financieros. Mediante el uso del software Albor Campo, se logra integrar información productiva y económica, posibilitando una toma de decisiones basadas en datos precisos y oportunos, alineada con las buenas prácticas de gestión agraria moderna.

A su vez, la propuesta promueve la profesionalización del productor agropecuario, generando valor a largo plazo al fortalecer las capacidades de gestión, reducir la dependencia de registros informales y mejorar la eficiencia en el uso de los recursos. Este enfoque contribuye al desarrollo sostenible del sector, fomenta la competitividad y posiciona a la empresa dentro de un modelo de gestión agropecuaria eficiente, rentable y socialmente responsable.

En definitiva, desde la perspectiva de la Administración Agraria, el caso constituye una experiencia práctica de innovación en gestión, donde la tecnología se convierte en una herramienta estratégica para alcanzar los objetivos económicos, productivos y ambientales del negocio rural, consolidando su crecimiento y adaptabilidad a los cambios del entorno.

Plan De Implementación

La transformación digital en Campo Agrícola constituye una oportunidad clave para modernizar su gestión interna, mejorar la trazabilidad de sus procesos y fortalecer la toma de decisiones estratégicas basadas en datos. La implementación del software Albor Campo responde a la necesidad urgente de reemplazar los métodos manuales por una solución integrada, eficiente y escalable, que permita profesionalizar cada área del negocio agropecuario.

Objetivo

Objetivo General

Implementar en un plazo de 12 meses el sistema de gestión agropecuaria Albor Campo en Campo Agrícola, con el fin de profesionalizar los procesos administrativos, contables y productivos, promoviendo una gestión estratégica basada en datos confiables y actualizados en tiempo real, que permitan la toma de decisiones eficientes y oportunas.

Objetivos Específicos

- Digitalizar y centralizar la información productiva, administrativa y contable.
- Automatizar procesos claves como la gestión de insumos, la conciliación bancaria y la generación de reportes financieros.
- Integrar herramientas de análisis y planificación estratégica como Albor Analytics.

Alcance del Plan

La implementación del sistema Albor Campo en Campo Agrícola tiene un alcance transversal que impacta significativamente en diversas áreas de la empresa. A continuación, se detallan los principales puntos:

- **Operativo:** Se digitalizan las tareas agrícolas, órdenes de trabajo y el control de stock de insumos, mejorando la trazabilidad y reduciendo errores operativos.
- **Administrativo y Contable:** Se automatiza la contabilidad integrada al circuito productivo, optimizando los procesos de compras, ventas, sueldos, gastos, y conciliaciones bancarias, con cumplimiento fiscal garantizado (Anexo 1).
- **Financiero y Estratégico:** Se incorporan herramientas para analizar márgenes, costos y proyecciones de flujo de fondos, lo que permite mejorar la toma de decisiones a nivel gerencial.
- **Organizacional:** La implementación genera un cambio cultural en la empresa, impulsando la digitalización, el trabajo colaborativo y la capacitación constante del personal.
- **Tecnológico:** El sistema se implementa en la nube, con acceso completamente online y compatible con múltiples dispositivos, lo que mejoraría la disponibilidad de la información y reduciría la dependencia de infraestructura local (Anexo 9).

- **Sustentabilidad y Legalidad:** Se promueven prácticas más sostenibles mediante la reducción de papel, el cálculo de huella de carbono y la mejora del cumplimiento normativo y ambiental.

Recursos Necesarios

Humanos

- Responsable del Proyecto (Licenciado en Administración Agraria)
- Consultores de Albor Campo
- Personal clave de Campo Agrícola: contador, encargado en el establecimiento, asesor técnico (Ingeniero)
- Capacitadores especializados de Albor

Tecnológicos

- Licencia SaaS de Albor Campo – Plan Express
- Equipos: PC/notebooks, celulares/tablets
- Conectividad mínima estable (oficina y sincronización en campo)

Financieros

- Abono mensual según usuarios concurrentes
- Costos de capacitación y adecuación operativa
- Posible inversión en hardware básico

Etapas de Implementación del Sistema y Relación con la Gestión Empresarial

A continuación, se detallan las etapas de implementación del sistema, las actividades clave desarrolladas en cada una, su alcance, y los criterios de aceptación que permitirán validar el cumplimiento de cada fase. De esta forma, se garantiza un seguimiento estructurado y medible del avance del proyecto, alineado con las funciones clásicas de la gestión empresarial: planificación, ejecución, control y dirección.

Cuadro 2: *Cuadro Secuencial*

Etapas	Actividades Clave	Descripción	Función de Gestión	Criterio de Aceptación
---------------	--------------------------	--------------------	---------------------------	-------------------------------

1. Diagnóstico Inicial	Relevamiento de procesos y necesidades, definición de módulos iniciales	Análisis de procesos actuales y definición del alcance inicial del sistema.	Planificación	Diagnóstico aprobado y mapa de procesos entregado.
2. Configuración del Sistema	Alta de razones sociales, lotes, maquinaria, usuarios, parametrización contable	Adaptación técnica del sistema a la estructura de la empresa.	Planificación	Sistema configurado y validado por los usuarios un 95%
3. Capacitación del Personal	Capacitaciones online y simulaciones	Formación del equipo en el uso adecuado del sistema.	Dirección	90% del personal clave capacitado y aprobado
4. Carga Inicial de Información	Ingreso de stock, contratos, datos históricos, órdenes de trabajo	Incorporación de la información necesaria para iniciar el sistema.	Ejecución	95% de los datos cargado y verificados.
5. Implementación Operativa	Registro de actividades y conciliaciones.	Puesta en marcha del uso diario del sistema.	Ejecución	80% de operaciones registradas durante 30 días.
6. Evaluación y Ajustes	Revisión del sistema y corrección de errores.	Control de calidad y mejoras según retroalimentación.	Control	90% de incidencias resueltas en la primera revisión.
7. Consolidación del Sistema	Uso de reportes y tableros analíticos.	Integración del sistema como herramienta de gestión integral.	Control / Dirección	100% de módulos críticos activos y evaluación final aprobada.

Fuente: Elaboración propia

El plan de implementación se desarrollará en un plazo estimado de 12 meses, dividido en siete etapas secuenciales. Cada fase cuenta con un responsable específico y con los recursos correspondientes para su ejecución.

- Etapa 1 y 2 (Diagnóstico y Configuración). A cargo del contador y el consultor técnico de Albor Campo. Requieren aproximadamente 30 horas de trabajo y

recursos tecnológicos básicos (computadoras, conexión estable a internet y licencias activas del software).

- Etapa 3 y 4 (Capacitación y Carga de información). Responsables: encargado general y personal administrativo. Inversión estimada: 45 horas y costo de capacitación incluido en la licencia.
- Etapas 5 a 7 (Implementación, Evaluación y Consolidación). Supervisadas por la dirección. Recursos: asistencia técnica del proveedor, soporte remoto y seguimiento de indicadores durante 90 días consecutivos.

El proceso completo se estima en 12 meses, dividido en siete etapas consecutivas, con revisiones mensuales y evaluación integral trimestral. Esta estructura permite garantizar un seguimiento continuo del avance y asegurar la coherencia entre las metas técnicas, organizativas y financieras del proyecto.

Nota: en este plan, la Dirección corresponde a los socios de la empresa; la administración, al contador interno; el Área Técnica, al ingeniero agrónomo; y la Coordinación General, al Licenciado en Administración Agraria, responsable de supervisar y evaluar el proceso de implementación.

Análisis de Viabilidad

En el presente reporte se realizará un análisis de viabilidad de SAPAG Chain, con el objetivo de evaluar su factibilidad técnica, económica y operativa para su implementación en el sistema agropecuario. Este análisis permitirá identificar las ventajas, requerimientos y posibles limitaciones del proyecto, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones informadas y estratégicas. Así, se busca asegurar que la adopción de SAPAG Chain sea viable, sostenible y beneficiosa para optimizar los procesos y resultados de la organización.

Viabilidad Comercial:

La viabilidad comercial de la implementación del sistema se presenta como alta y sostenible, debido a los siguientes factores clave:

1. Compatibilidad con el Modelo de Negocio

El sistema está diseñado específicamente para el sector agropecuario, lo cual asegura una alineación directa con los procesos comerciales existentes de la empresa: gestión de campañas, compras de insumos, contratos, órdenes de trabajo y ventas. Esto permite una adopción fluida sin requerir modificaciones estructurales al modelo comercial actual.

2. Mejora de la Capacidad de Gestión Comercial

Con la digitalización de procesos y disponibilidad de datos en tiempo real, el área comercial podrá mejorar su capacidad de planificación, seguimiento y respuesta, favoreciendo una gestión más eficiente de clientes, proveedores, condiciones comerciales y márgenes.

3. Potencial de Escalabilidad

El sistema permite escalar operaciones fácilmente, incorporando nuevos campos, campañas, unidades de negocio o tipos de producción (agrícola, ganadera, mixta), lo que facilita el crecimiento comercial sin necesidad de reinvertir en nuevas plataformas tecnológicas.

4. Trazabilidad y Confianza del Mercado

La implementación incrementa la transparencia y trazabilidad comercial, dos factores clave para la generación de confianza con actores externos como proveedores, contratistas, acopios y clientes finales. Esto puede traducirse en una mejor posición competitiva dentro del mercado.

5. Reducción de Costos Comerciales Indirectos

La automatización y centralización de datos reduce errores, tiempos de respuesta y costos operativos relacionados con el área comercial (por ejemplo: conciliaciones, generación de reportes, control de contratos), liberando recursos que pueden reorientarse a actividades estratégicas.

6. Soporte y Capacidad de Adaptación

El proveedor del sistema cuenta con experiencia comprobada en el sector agro, lo que garantiza una evolución continua de la herramienta y soporte técnico con conocimiento del negocio. Esto asegura que el sistema se mantenga comercialmente viable a largo plazo, acompañando los cambios del entorno.

Viabilidad Técnica y Organizacional:

La viabilidad técnica y organizacional de la implementación del sistema está directamente vinculada con la capacidad de la empresa para acompañar activamente el proceso, contar con recursos tecnológicos adecuados y adaptar su estructura interna a los requerimientos del software. A continuación, se detallan los factores claves que aseguran su factibilidad:

Información Base Disponible

La empresa debe disponer o tener acceso a:

- Datos históricos y operativos, como stock, lotes, maquinaria, contratos y órdenes de trabajo.

- Información contable necesaria para la parametrización inicial del sistema.

Disponer de esta base de datos organizada agiliza la carga inicial y reduce errores en la configuración, y por medio de distintos dispositivos (Anexo 9).

Capacitación y Adopción del Sistema

La participación del personal en las instancias de capacitación es clave para una implementación exitosa, requiriendo:

- Disponibilidad de tiempo para sesiones online o presenciales.
- Recursos asignados para prácticas guiadas utilizando datos reales.

Esto garantiza un uso eficiente y seguro del sistema desde su puesta en marcha, favoreciendo su adopción plena por parte del equipo.

Acompañamiento y Adaptación

El éxito del proyecto también depende del compromiso de la empresa en:

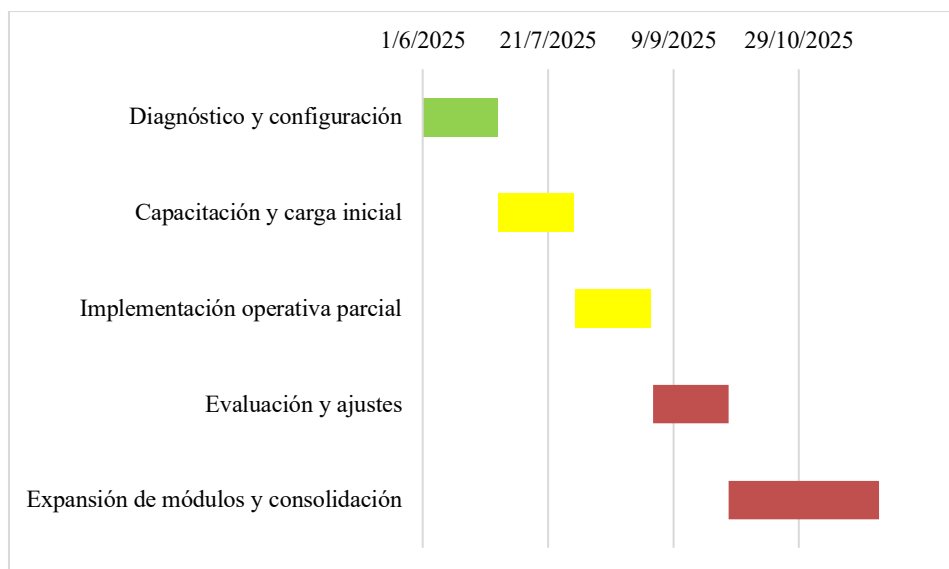
- Participar activamente en el diagnóstico y análisis de procesos internos.
- Adaptar procedimientos existentes para alinearlos con las mejores prácticas del sistema.
- Acompañar el seguimiento técnico y funcional junto con el proveedor.

Este enfoque organizacional contribuye a consolidar el sistema, asegurar su continuidad operativa y potenciar su uso estratégico.

Diagrama de Gantt

El diagrama de Gantt a continuación representa las etapas clave del proceso de implementación del sistema Albor Campo en Campo Agrícola, con su duración estimada y secuencia temporal. A su vez, se incorporan referencias visuales a los tres objetivos específicos planteados, representados mediante barras diferenciadas por color. Esta superposición permite visualizar claramente cómo cada etapa del proyecto contribuye al logro de los objetivos estratégico, garantizando una implementación coherente con los resultados esperados, facilitando el seguimiento del avance y la toma de decisiones.

Figura 6. *Diagrama de Gantt*



Referencias:

- Objetivo Específico 1
- Objetivo Específico 2
- Objetivo Específico 3

Fuente: Elaboración propia

Viabilidad Ambiental

La implementación de un sistema de gestión agropecuaria representa una oportunidad concreta para mejorar el desempeño ambiental de la empresa contratante. Entre sus beneficios se encuentran la digitalización de registros, la trazabilidad de insumos y una planificación más eficiente del uso del suelo. Estos aspectos no solo optimizan los procesos operativos, sino que también promueven prácticas más sostenibles. Tal como destacan Da Silva et al. (2019).

La incorporación de herramientas digitales en el sector permite reducir el uso de papel, optimizar recursos y cumplir con estándares ambientales, contribuyendo significativamente al desarrollo sustentable.

Esta implementación representa una oportunidad para mejorar el desempeño ambiental de la empresa contratante. A continuación, se detallan los aspectos más relevantes:

- **Digitalización y reducción del uso de papel.** El uso de registros digitales para órdenes de trabajo, monitoreo de lotes, control de insumos y reportes operativos disminuye significativamente la necesidad de documentos impresos, promoviendo una operación más sustentable.

- **Trazabilidad de insumos y buenas prácticas agrícolas.** El sistema permite un seguimiento detallado del uso de agroquímicos, fertilizantes, maquinaria y labores culturales. Esto favorece la aplicación racional de insumos, alineada con las normativas ambientales vigentes, y mejora la trazabilidad ante auditorías o certificaciones ambientales.
- **Monitoreo y planificación eficiente del uso del suelo.** La planificación de actividades sobre los lotes, junto con la gestión de maquinaria y consumo de recursos, impulsa un uso más eficiente y sostenible de los recursos naturales. Permite, además, prever zonas sensibles, rotaciones recomendadas y evitar sobreexplotación.
- **Cumplimiento de estándares de sustentabilidad.** En caso de certificaciones como BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), Global G.A.P. u otras normas ambientales, el sistema facilita la recolección de información exigida, reduciendo tiempos de auditoría y mejorando la preparación documental.

Viabilidad Legal

La adecuación del sistema al marco normativo contable, fiscal y legal representa un componente clave para asegurar una gestión empresarial eficiente y conforme a la legislación vigente. Este tipo de software permite parametrizar obligaciones tributarias, contables y regulatorias como ARCA, retenciones y registros fiscales, facilitando el cumplimiento de las normativas y reduciendo riesgos ante inspecciones o auditorías. Además, la digitalización y trazabilidad de contratos laborales, arrendamientos, y acuerdos con proveedores o clientes fortalece la organización documental y mejora la disponibilidad de información ante requerimientos legales o administrativos.

Por otra parte, la plataforma incorpora estándares de seguridad alineados con legislaciones de protección de datos, como la Ley 25.326 en Argentina, lo cual garantiza el resguardo de información sensible y el cumplimiento normativo en materia de privacidad. A su vez, el módulo de gestión de recursos humanos permite registrar las actividades del personal, sus horas trabajadas y tareas realizadas, favoreciendo el cumplimiento de la normativa laboral y optimizando los controles internos.

Como destacan Pearce y Robinson (2013), integrar tecnología en la gestión no solo moderniza los procesos, sino que también fortalece el cumplimiento legal y contribuye al desarrollo organizacional sostenible.

Aspectos específicos del sistema que garantizan su viabilidad legal:

- **Registro de contratos y trazabilidad documental.** La posibilidad de digitalizar y registrar contratos de trabajo, arrendamientos, acuerdos con proveedores o clientes, garantiza una gestión legalmente ordenada y facilita el acceso a documentación frente a revisiones legales o requerimientos administrativos.
- **Protección de datos y cumplimiento de normativas de privacidad.** La plataforma cumple con estándares de seguridad para el resguardo de información sensible. En contextos donde aplica la legislación de protección de datos (como la Ley 25.326 en Argentina), esto aporta una capa adicional de viabilidad legal y cumplimiento normativo.
- **Registro de actividades laborales.** El módulo de gestión de recursos humanos permite una trazabilidad del personal y de las labores realizadas, lo que contribuye a cumplir con normas laborales, registrar horas de trabajo, y facilitar controles internos o auditorías del Ministerio de Trabajo.

Viabilidad Financiera

La viabilidad financiera de la implementación del sistema Albor Campo Express se evalúa considerando los costos de inversión inicial, los costos recurrentes, y los beneficios esperados que justifican la inversión.

1. Costos

- Inversión inicial (puesta en marcha): Entre \$1.800.000 y \$2.400.000 ARS, que incluyen capacitación, implementación y soporte inicial.
- Costo recurrente mensual (licencias): Varía según la cantidad de usuarios. Por ejemplo, con 2 usuarios el costo aproximado es de 217 USD/mes (equivalente en pesos según el tipo de cambio oficial Banco Nación).
- Costos adicionales potenciales: Recursos humanos, infraestructura tecnológica y ajustes técnicos.

2. Fuentes de financiamiento

- Recursos propios de la empresa.
- Crédito o financiamiento bancario para inversión tecnológica.

- Posibles beneficios fiscales o subsidios relacionados a digitalización y modernización tecnológica en el sector agropecuario (consultar normativa vigente).

3. Beneficios esperados

- Optimización en la gestión operativa y administrativa.
- Reducción de errores y tiempos en planificación y seguimiento de actividades.
- Mejor control de stock, contratos y maquinaria, que puede traducirse en ahorros y mayor productividad.
- Acceso a reportes y análisis avanzados que facilitan la toma de decisiones estratégicas.

4. Riesgos financieros

- Variaciones en el tipo de cambio que incrementen el costo en moneda local de las licencias mensuales.
- Retrasos en la adopción o baja aceptación interna que limiten los beneficios esperados.
- Costos no previstos por ajustes o ampliaciones posteriores.

La inversión en Albor Campo Express resulta financieramente viable, siempre que se garantice una adecuada planificación presupuestaria y un seguimiento constante del desempeño del sistema. El balance entre los costos y los beneficios operativos y estratégicos posiciona esta implementación como una oportunidad sólida para mejorar la competitividad y gestión agropecuaria.

Cuadro 3. *Cálculo de flujo de caja neto del proyecto*

Concepto	Valor mensual ARS	Valor anual ARS
Beneficios operativos esperados	450.000,00	5.400.000,00
Costo mensual de licencias	- 260.400,00	- 3.124.800,00
Flujo de caja neto estimado	189.600,00	2.275.200,00

Fuente: Elaboración propia

Para este proyecto, se estimaron honorarios profesionales por \$600.000 ARS, correspondientes al trabajo del Licenciado en Administración Agraria, quien fue contratado específicamente para llevar a cabo el diagnóstico, análisis de viabilidad económica, diseño del plan de mejora y supervisión general de la implementación.

Las tareas operativas como la carga de datos, la capacitación interna y el uso operativo del sistema serán realizadas por el contador, el encargado y el ingeniero, ambos pertenecientes a la nómina actual de la empresa. Por esta razón, sus sueldos no representan un costo adicional, ya que se encuentran previamente contemplados en el presupuesto operativo. En este contexto, estas tareas se consideran costos hundidos.

Viabilidad Económica

El presente análisis económico evalúa la viabilidad financiera de la implementación del sistema Albor Campo Express para la empresa contratante, considerando la inversión inicial total, los costos operativos y los beneficios esperados a lo largo de cinco años. Se calculan los indicadores económicos: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Retorno sobre la Inversión (ROI), con el fin de sustentar la factibilidad del proyecto.

Supuestos del análisis

Inversión inicial total: \$2.400.000 ARS, compuesta por:

- \$1.800.000 ARS correspondientes a la implementación técnica del sistema “puesta en marcha” (capacitaciones, soporte técnico y configuración).
- \$600.000 correspondientes a los honorarios profesionales del Licenciado en Administración Agraria, contratado para llevar a cabo este proyecto.

Costo mensual por licencias:

- 2 usuarios a USD 217 mensuales.
- Tipo de cambio oficial: 1.200 ARS/USD al 6 de junio.
- Costo mensual en ARS: 260.400.

Beneficio mensual estimado: 450.000 ARS (por mejora en eficiencia, digitalización de procesos y reducción de errores).

- Flujo mensual neto estimado: 189.600 ARS
- Horizonte temporal: 5 años (60 meses).
- Tasa de descuento utilizada: 12% anual (esta tasa refleja el rendimiento mínimo esperado por la empresa)
- Se asume estabilidad en costos e ingresos para simplificar el cálculo.

Resultados financieros

- Inversión inicial: -2.400.000 ARS (año 0)
- Flujos netos anuales: +2.275.200 ARS (años 1 a 5)
- VAN (a tasa 12%): +5.802.032 ARS. Positivo, lo que indica que el proyecto genera valor.

- TIR: 59%, indicando rentabilidad superior al costo de oportunidad del capital.
- ROI: 373%

El análisis económico confirma que la implementación del sistema Albor Campo Express es altamente viable desde el punto de vista financiero. Con un VAN positivo de \$5.802.032, una TIR del 59% y un ROI del 373% acumulado a cinco años, se evidencia que el proyecto no solo recupera la inversión, sino que genera un valor económico significativo. Por lo tanto, se recomienda avanzar con su ejecución, asegurando el control de los costos y la materialización de los beneficios proyectados.

Métodos de Control:

Para llevar adelante este proyecto, es necesario adecuar los métodos de control y gerencia, que permitan la correcta implementación y seguimiento de las funciones.

Para la acción se recomienda:

1. Adopción y Uso del Sistema

- **% de días con seguimiento activo del sistema**

Meta: 100% seguimiento diario.

Línea base: 0% (sin sistema implementado)

Periodicidad: semanal

Responsable: encargado general

- **% de operaciones diarias realizadas digitalmente**

Meta: $\geq 80\%$.

Línea base: 0% de operaciones digitales actuales.

Periodicidad: semanal

Responsable: contador

Vinculación: Etapa 5 – implementación operativa.

2. Capacitación

- **% de usuarios capacitados respecto al total previsto**

Meta: $\geq 90\%$.

Línea base: 0% (sin capacitación previa).

Periodicidad: quincenal

Responsable: consultor Albor / responsable del proyecto

Vinculación: Etapa 3 – Capacitación del personal.

- **% de asistencia en capacitaciones programadas**

Meta: $\geq 90\%$.

Línea base: 0%

Periodicidad: por sesión

Responsable: consultor Albor.

3. Calidad y Control de Errores

- **Reducción de errores administrativos detectados en auditorías trimestrales**

Meta: $\geq 70\%$ de disminución respecto a la línea base.

Línea base: promedio trimestral de errores detectados antes de implementación

Periodicidad: trimestral

Responsable: contador

Vinculación: Etapa 6 – Evaluación y ajustes.

- **Número de auditorías realizadas por trimestre**

Meta: 1 por trimestre (4/año).

Línea base: 0

Periodicidad: trimestral

Responsable: Lic. en Administración Agraria (coordinador del proyecto)

4. Retroalimentación y Mejora Continua

- **Ajustes implementados a partir de retroalimentación del usuario**

Meta: ≥ 1 ajuste mensual documentado.

Línea base: 0 ajustes implementados.

Periodicidad: mensual

Responsable: responsable del proyecto

Vinculación: Etapa 6 – Evaluación y ajustes.

5. Integración Tecnológica

- **% de funcionalidades integradas correctamente con ARCA**

Meta: 100% de integración prevista.

Línea base: 0%

Periodicidad: mensual

Responsable: contador / soporte técnico

Vinculación: Etapa 2 – Configuración del sistema.

○ **% de reportes generados automática y puntualmente**

Meta: 100%.

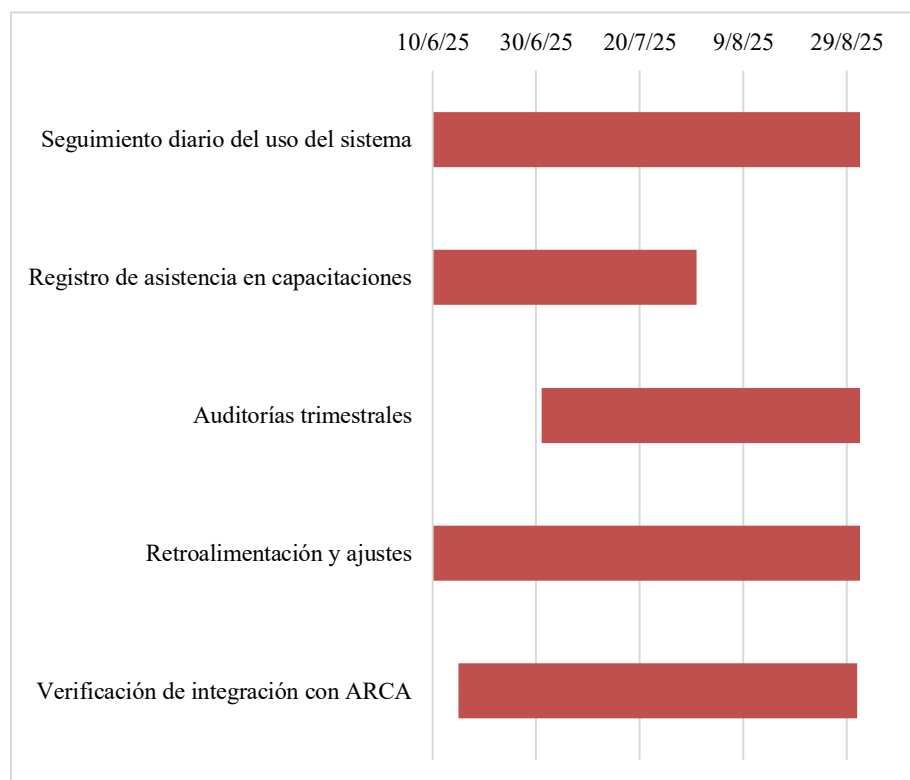
Línea base: 0%.

Periodicidad: mensual.

Responsable: contador

Vinculación: Etapa 7 – Consolidación del sistema

Figura 7. Diagrama de Gantt de Control



Fuente: Elaboración propia

Para evaluar el impacto de la digitalización, se implementará un plan de evaluación continua, basado en indicadores clave de rendimiento (KPI). Los principales aspectos monitorear serán:

- Eficiencia operativa: porcentaje de registro digitales sobre el total de operaciones (meta $\geq 80\%$).
- Rentabilidad: variación del margen neto antes y después de la implementación, comparando campañas.
- Productividad administrativa. Reducción del tiempo promedio de carga y procesamiento de datos (meta: disminución del 30%).

- Calidad de información: reducción de errores administrativos detectados (meta $\geq$ 70%).

Los datos se recopilarán mensualmente durante el primer semestre del uso del sistema y los resultados se analizarán mediante reportes automáticos generados por Albor Campo y auditorías internas realizadas por el equipo de gestión.

Conclusiones

La propuesta presentada en este Trabajo Final surge de la necesidad detectada en Campo Agrícola: la debilidad en el manejo integral de su información productiva, administrativa y contable, identificada como punto crítico en el análisis FODA y contrastada con la oportunidad de transformación digital en el sector agropecuario. Esta intersección permitió definir la problemática central y motivó el diseño de una solución estratégica sustentada en herramientas conceptuales como el FODA-CAME, y en fundamentos teóricos vinculados a la gestión eficiente basada en datos.

La propuesta plantea la implementación del software de gestión Albor Campo con un enfoque progresivo y adaptable, estructurado en fases organizadas por etapas, capacitación del personal y aprovechamiento de la infraestructura existente con un acompañamiento profesional. Su diseño se apoya en el modelo de análisis de viabilidades de Sapag Chain, lo que permitió anticipar riesgos, establecer medidas de control y asegurar que la propuesta fuera técnicamente viable, económicamente sustentable y organizacionalmente aplicable.

Desde la mirada de la sustentabilidad, esta transformación no solo impacta positivamente en los procesos internos, sino que también promueve un uso más eficiente de los recursos, fortalece la trazabilidad, mejora la transparencia y la profesionalización de toda la cadena de valor, aspecto cada vez más demandado por los consumidores y mercados internacionales.

Se concluye, que la empresa podrá implementar la propuesta de manera gradual, priorizando los módulos de mayor impacto operativo y avanzando hacia la digitalización completa en función de los resultados obtenidos. Esta modalidad permitirá gestionar de forma más eficiente los tiempos y recursos, además de acompañar el cambio cultural que implica la adopción tecnológica dentro de la organización.

En este proceso, el rol del Licenciado en Administración Agraria resulta clave como coordinador e integrador de la propuesta, liderando su implementación, seguimiento y evaluación, articulando entre lo técnico, lo operativo y lo estratégico. Mi intervención

profesional abarcó la planificación, el monitoreo y la evaluación continua del proceso, incluyendo los honorarios contemplados dentro del proyecto.

En síntesis, la implementación del software Albor Campo demuestra cómo las herramientas digitales pueden transformar la gestión agropecuaria en una práctica más eficiente, controlada y sostenible. Desde la disciplina de la Administración Agraria, la propuesta se justifica plenamente, al integrar los principios de planificación, organización, dirección y control aplicados al contexto rural, fortaleciendo la toma de decisiones basadas en información confiable.

El proyecto confirma que la digitalización no solo mejora la trazabilidad y reduce errores, sino que también impulsa una visión empresarial moderna y sustentable, orientada a la eficiencia económica y al desarrollo integral del sector agropecuario.

Recomendaciones

Desde mi rol como Licenciada en Administración Agraria y coordinadora de la presente propuesta, se sugieren las siguientes recomendaciones para asegurar una implementación efectiva, sostenible e innovadora del software de gestión Albor Campo, en la empresa Campo Agrícola:

1. **Implementación progresiva:** iniciar el proceso de digitalización de forma gradual, priorizando los módulos de mayor impacto operativo (registro de insumos, labores y márgenes) con el fin de facilitar la adaptación del equipo y garantizar la estabilidad del sistema.
2. **Capacitación personalizada:** diseñar un plan de formación adaptado a los distintos perfiles del equipo, priorizando al socio responsable de la gestión contable, al ingeniero agrónomo del área técnica y al encargado operativo. Se recomienda incluir instancias de seguimiento y evaluación del aprendizaje para consolidar el uso efectivo del sistema.
3. **Aprovechamiento del soporte técnico:** utilizar al máximo la asistencia brindada por Albor Campo, incluyendo la configuración inicial, el soporte técnico y las capacitaciones guiadas por especialistas, garantizando una correcta transferencia de conocimiento.
4. **Designar un referente interno:** nombrar un responsable de enlace entre la empresa y el equipo técnico de Albor Campo, encargado de canalizar consultas, incidencias

y propuestas de mejora, fortaleciendo la comunicación y la resolución ágil de problemas.

5. **Estandarización de procedimientos:** unificar previamente los procesos internos más relevantes (compras, control de insumos, registros productivos) de manera que la herramienta digital refleje una estructura organizativa clara, coherente y eficiente.
6. **Seguimiento por indicadores (KPIs):** mantener un monitoreo continuo a través de los indicadores definidos, vinculados a los hitos del cronograma de implementación. Se sugiere evaluar resultados de manera trimestral y realizar los ajustes cuando sea necesario para garantizar la mejora continua.
7. **Integración con tecnologías agrícolas avanzadas:** explorar la vinculación del software Albor Campo con herramientas de agricultura de precisión, sensores IoT (Internet of Things) y plataformas de monitoreo remoto, con el fin de recopilar datos de campo en tiempo real y optimizar la trazabilidad productiva.
8. **Expansión hacia mercados digitales:** evaluar la adopción de soluciones complementarias que permitan gestionar la comercialización en línea, la trazabilidad de productos y las certificaciones sustentables, fortaleciendo la competitividad, la transparencia y el posicionamiento de la empresa en el mercado.

En conjunto, estas recomendaciones consolidan la digitalización de Campo Agrícola como un proceso integral de transformación, capaz de generar valor sostenido y posicionar a la empresa como un referente en gestión agraria moderna, eficiente y sustentable, alineada con las tendencias tecnológicas y los desafíos del futuro agropecuario.

Bibliografía

- Albor Agro. (s.f.). *Casos de éxito*. <https://www.alboragro.com>
- Albor Campo. (2024). *Sistema de gestión agropecuaria – Plan Express*. <https://alboragro.com/>
- Albor Campo. (2025) <https://alboragro.com/>
- Albor Campo. (2025, 28 de marzo). *Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control*. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=FTjcP7MWQyU>
- Albor Campo. (2025, 30 de mayo). *¿Conoces tus márgenes reales?* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=aN-q2rwhDlo>
- Baumann, B. (2024). *Mission Produce ERP Implementation Failure Case Study*. *Supply Chain Digital*. <https://www.supplychaindigital.com>

- Da Silva, C. A., Rankin, M., & Kennedy, P. (2019). *Matriz CAME: aplicación práctica en estrategias de agronegocios*. FAO. <https://www.fao.org>
- Ley N. ° 25.326 de *Protección de los Datos Personales*. (2000). *Boletín Oficial de la República Argentina*. <https://www.argentina.gob.ar/normativa>
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2013). *Dirección estratégica: formulación, implementación y control* (12.^a ed.). McGraw-Hill Education.
- Thompson, A. A., Strickland, A. J., & Gamble, J. E. (2010). *Administración estratégica: conceptos y casos* (17.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Anexos

Anexo 1: Funcionalidades complementarias de Albor Campo



Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Esta imagen muestra todas las funcionalidades complementarias de Albor Campo, que incluyen facturación electrónica, cotizadores automáticos, asistentes de conciliación bancaria y otras herramientas de automatización. Se presenta para destacar la versatilidad e integridad de la solución tecnológica implementada.

Anexo 2: Reporte de cosecha de cultivo

Reporte de cosecha de cultivo

Configuración del reporte

Tipo de Reporte

Detallado por Cultivo

Detallado por Lote

Detallado por Campo

Resumido por Cultivo

Resumido por Campo

Resumido por Rindes

Resumido por Variedad

Resumido por socio

Resumido por socio y por campo

Actividad

Todos

GIRASOL CO

MAIZ

Todos Ninguno Invertir

Cultivo: Campo 9 - Lote 1 - MAIZ - 23/24

Has: 173,00

Has. Sembradas 173,00

Campo: Campo 9

Has. Perdidas: 1,00

Lote: Lote 1

Has. Cosechadas: 172,00

Origen						Destino						
Fecha	Ticket	Transportista	C. Porte	Neto	Hume	Peso Seco Cabeceza	Destino	Neto	Hume	Merma Hume	Otras mermas	Kg. Secos
19/6/2024		Tercero 1232	290	28940	15,20	28370		28900	14,20	0,00	0,00	28813
19/6/2024		Tercero 1232	291	29840	15,20	29252		29830	15,50	764,00	0,00	28979
19/6/2024		Tercero 1232	294	31080	14,00	31080		31040	15,20	689,00	0,00	30260
19/6/2024		Tercero 518	295	29080	15,50	28408		29100	15,50	745,00	0,00	28270
19/6/2024		Tercero 1232	296	31200	15,50	30479		31000	15,30	722,00	0,00	30187
19/6/2024		Tercero 1232	297	30500	15,50	29893		30720	16,10	1.001,00	0,00	29630
20/6/2024		Tercero 1147	272	29960	14,20	29960		29850	14,80	522,00	0,00	29240
20/6/2024		Tercero 1060	271	31000	14,20	31000		31250	15,00	619,00	0,00	30539
19/6/2024		Tercero 1060	305	30080	14,20	30080		30110	15,60	807,00	0,00	29215
20/6/2024		Tercero 918	255	30380	14,20	30380		30440	15,70	849,00	0,00	29502
20/6/2024		Tercero 1232	262	30180	14,20	30180		30120	15,70	840,00	0,00	29192
20/6/2024		Tercero 1232	263	29240	14,20	29240		29180	15,70	814,00	0,00	28281
20/6/2024		Tercero 1224	267	29940	14,20	29940		29980	15,80	872,00	0,00	29021
20/6/2024		Tercero 1232	270	30400	14,20	30400		30480	15,60	817,00	0,00	29574
19/6/2024		Tercero 1232	298	29620	15,50	28936		29560	15,70	825,00	0,00	28649
19/6/2024		Tercero 938	299	30880	15,50	30167		30950	15,70	864,00	0,00	29996
19/6/2024		Tercero 1232	300	31700	15,50	30968		31800	15,70	887,00	0,00	30820
19/6/2024		Tercero 735	301	31880	14,20	31880		31950	15,60	856,00	0,00	31001
19/6/2024		Tercero 1232	302	29220	14,20	29220		29150	15,80	848,00	0,00	28217
19/6/2024		Tercero 731	304	29620	14,20	29620		29530	15,70	824,00	0,00	28620
Avance de cosecha 100,00%			Total	604840		599453		604940		15.165,00	0,00	588006
Rinde sobre has. del cultivo					3.496,185	3.465,046		3.496,76				3.398,88
Rinde sobre has. cosechadas					3.516,512	3.485,192		3.517,093				3.418,64
Rinde sobre has. sembradas					3.496,185	3.465,046		3.496,763				3.398,879

Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Ejemplo de reporte de cosecha de cultivo en Albor Campo, donde se registran datos de lotes, rendimientos y destinos de la producción para evaluar la eficiencia operativa alcanzada en la campaña. Esta información respalda la planificación agrícola basadas en datos concretos.

Anexo 3: Cosecha por cultivo resumido – nivel campo

Cosecha por Cultivo Resumido - Resumen a nivel campo

Condiciones de filtro Desde: 1/1/2024, Hasta: 18/3/2025, Campañas: 24/25, Zona: Todos, SubZona: Todos, Cultivo: Todos, Campos: Todos, Especie: Todos, Responsables: Todos, Actividad: Todos

Campo	Has	Has. Perdidas	Has Sembradas	Has Cosech.	Neto	Peso Seco Cabeceza	Kg/Has. Humedo	Kg/Has. Cosechadas (seco)	Kg/Hume. Destino	Kg. Merma	Kg. Secos	Kg/Has Res
Campo 1	102,900	0,00	102,90	0,00	165.540,000	165.540,000	1.608,746	0,000	165.028,000	396,790	164.631,000	1.599,1
Campo 2	2.376,900	0,00	1918,10	0,00	2.812.620,000	2.812.620,000	1.183,314	0,000	2.801.439,000	6.415,580	2.793.241,000	1.175,1
Campo 3	814,800	0,00	779,30	0,00	1.419.300,000	1.419.300,000	1.741,900	0,000	1.417.020,000	3.405,170	1.413.615,000	1.734,6
Total	3.294,600	0,00	2800,30	0,00	4.397.460,000	4.397.460,000		0,000	4.383.487,000	10.217,540	4.371.487,000	1.326,8

Aclaración: El total de kilos en destino informa la suma de Kilos Secos descargados, considerando los Kilos Secos en Dripen, para aquellos casos donde no se produjo la descarga.

Su software de campo

Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Informe que muestra el resumen de cosecha por cultivo a nivel de campo, permitiendo evaluar rendimientos, mermas y otros indicadores clave para la toma de decisiones estratégicas en la operación agrícola.

Anexo 4: Cosecha por cultivo resumido – nivel rinde

Cosecha por cultivo resumido – Resumen a nivel rinde

Cultivo	Kilos Secos Origen	Kilos Secos Destino	Has.	Has Cosech.	Avance cosecha (%)	Kg/Has. Humedo	Kg/Has. (Secos)
Zona: ZONA 10							
Campo: Campo 16							
Cultivo 271	819410	819410	376,00	376,00	100,00%	2.179,282	2.179,282
Cultivo 269	4434760	4426278	543,90	542,00	100,00%	8.182,214	8.166,565
Cultivo 270	1207430	1207430	173,00	173,00	100,00%	6.979,364	6.979,364
Total	6461600	6453118					
Total Zona	6461600	6453118					

Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Presenta la cosecha por cultivo en formato de resumen de rendimientos, destacando kilogramos secos de origen y destino, junto con el rendimiento por hectárea para cada cultivo. Esta información brinda una visión clara de la productividad alcanzada por lote y zona.

Anexo 5: Cosecha por cultivo - resumido por socio y por campo

Cosecha por cultivo – Resumido por socio y por campo

GIRASOL							
Total Cosechado	943.290,000						
Has Cosechadas	0,000						
Rinde	0,000						
Kilos aparcerías Teóricos	0,000						
Kilos netos a repartir	943.290,000						
Kilos aparcerías reales	0,000						
	% Pactado	Kilos Pactados	% Real	Kilos Retirados	Diferencias en %	Diferencias en Kilos	
Socio 1	2,292	21.620,100	0,000	0,000	-1,000	-21.620,100	
Socio 2	42,045	396.604,923	13,515	74.440,000	-0,812	-322.164,923	
Socio 3	11,346	107.021,794	23,183	127.689,000	0,193	20.667,206	
Propio	28,125	265.304,800	57,653	317.550,000	0,197	52.245,200	
Socio 4	8,414	79.371,289	0,000	0,000	-1,000	-79.371,289	
Socio 5	4,963	46.816,884	5,650	31.120,000	-0,335	-15.696,884	
Socio 6	0,938	8.850,000	0,000	0,000	-1,000	-8.850,000	
Socio 7	1,876	17.700,000	0,000	0,000	-1,000	-17.700,000	
TOTALES Actividad GIRASOL	100,000	943.289,790	100,000	550.799,000	-0,416	-392.490,790	

Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Informe que detalla la distribución de la cosecha por cultivo y la asignación por socios y campos. Permite evaluar tanto el rendimiento total de la campaña como la participación correspondiente a cada socio comercial, promoviendo la transparencia y eficiencia en la distribución de resultados.

Anexo 6: Cubo de comprobante de cosecha

Cubo de Comprobantes de Cosecha									
% Merma zaranda ▼ Actividad ▼ Bruto Origen ▼ Camiones ▼ Campaña ▼ Campo ▼ Categoría ▼ Centro de Costo ▼ Cliente ▼ Coeficiente Merma Volúmen ▼ Contratista ▼ COT/Gula ▼ CTO ▼ Depósito Destino ▼ Depósito Origen ▼ Destinatario ▼ Diferencia ▼									
Data Headers									
Cultivo	Carta de Porte	Contrato	Chofer	Referencia	Transportista	Flete total	Grand Total		
							Bruto Destino	Tara Destino	Total
LOS SAUCES LS Lote 1 TRIGO 20/21	Sin Contrato	Sin Contrato	Roberto Lujan	2020 - COS - 3	TRANSPORTES DE CAMPO SRL	0,00	225,000.00	0,00	225,000.00
							205,000.00	0,00	205,000.00
							430,000.00	0,00	430,000.00
							18,000.00	0,00	18,000.00
							448,000.00	0,00	448,000.00
							45,000.00	15,200.00	29,800.00
							45,000.00	15,000.00	30,000.00
							45,000.00	15,200.00	29,800.00
							30,020.00	0,00	30,020.00
							22,447.60	29,820.00	29,820.00
LOS SAUCES LS Lote 2 TRIGO 20/21	Sin Contrato	Sin Contrato	Roberto Lujan	2020 - COS - 5	TRANSPORTES DE CAMPO SRL	0,00	22,507.82	29,900.00	29,900.00
							22,507.82	29,900.00	29,900.00
							22,507.82	29,900.00	29,900.00
							22,658.38	30,100.00	30,100.00
							30,220.00	0,00	30,220.00
							762,960.00	45,400.00	717,560.00
							203,480.00	0,00	203,480.00
							120,000.00	0,00	120,000.00
							215,000.00	0,00	215,000.00
							538,480.00	0,00	538,480.00

Nota. Adaptado de Cosecha eficiente: digitaliza tu gestión y optimiza el control por Albor Campo, 2025

Esta imagen muestra el detalle de los comprobantes de cosecha registrados en Albor Campo, clasificándolos por contrato, transporte y otros criterios de seguimiento. Es clave para garantizar la correcta liquidación de granos y la consistencia documental de la operación.

Anexo 7: Informe de Margen Bruto Agrícola

Margen Bruto Agrícola					
Control Gestion S.A.			Fecha de emisión: 6/2/2024 14:06:53		
Margen Bruto Agrícola			Página: 1		
Actividad: MAIZ			Usuario: [REDACTED]		
Moneda: Pesos					
Condiciones de filtro			Desde: 1/1/2022, Hasta: 6/2/2024, Campaña: 22/23, Campos: Todos, Empresas: Control Gestion S.A., Zonas: Todas		
\$ Neto Venta/Tn	79,504,47	Prod. Propia (Tn)	4,770,2162	Hectáreas	797,000
\$ Bruto Venta/Tn	88,368,81	Prod. Socios (Tn)	0,0000	Prod. Total (Tn)	5,118,4690
Tn. Vendidas	4,423,3720	Prod. Aparceria (Tn)	348,2528	Rendimiento	6,422
Tn. Venta Interna	0,0000			\$ Stock Bruto/Tn	90,000,00
Tn. Vendidas	4,423,3720			\$ Stock Neto/Tn	80,000,00
Totales				Tn. en stock	311,6540
Tn. Entregadas Pte.	35,1900				
Liquidar					

Nota: Adaptado de ¿Conoces tus márgenes reales?, por Albor Campo, 2025.

Ejemplo de informe de margen bruto por cultivo, donde se refleja la relación entre ingresos, costos directos e indirectos para evaluar la rentabilidad alcanzada en cada campaña. Esta información respalda la planificación financiera y garantiza la toma de decisiones estratégicas basadas en datos concretos.

Anexo 8: Análisis de Categorías en Albor Campo

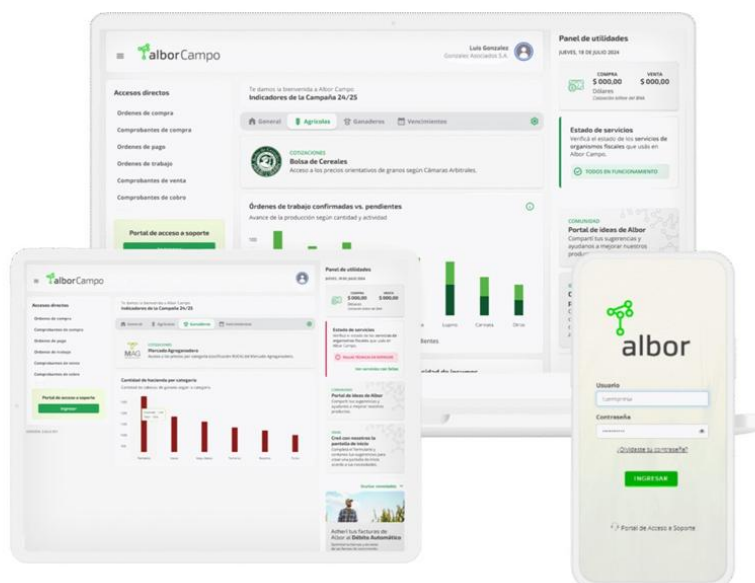
Condiciones de Filtros

Ingresos	Total	Precio/Ha	Precio/Ton	%Ingreso
• Ventas – Gastos comerciales • Ventas Internas • Valuación stock • Entregado pte de liquidar de contratos • Cesiones a Socios/Aparcería • Producción Estimada (cultivos en semenera al cierre)				
Costos • Insumos • Servicios				
Cosecha				
Margen Bruto				
Arrendamientos				
Margen bruto con Arrendamiento				

Nota: Adaptado de ¿Conoces tus márgenes reales?, por Albor Campo, 2025.

Se presenta la variedad de categorías de análisis que ofrece Albor Campo para evaluar diferentes aspectos de la operación agrícola, como ingresos, costos, cosecha, margen bruto, arrendamiento y margen bruto con arrendamiento.

Anexo 9: Albor Campo en diferentes dispositivos



Nota: Albor Campo (2025)

Se muestra la adaptabilidad de Albor Campo en diferentes dispositivos (versión de escritorio y versión celular), destacando la flexibilidad de la herramienta para garantizar el

acceso a la información en cualquier momento y lugar. Esto respalda la eficiencia operativa y la adopción de una cultura digital en la organización.