

Don Uriel: Una oportunidad de crecimiento

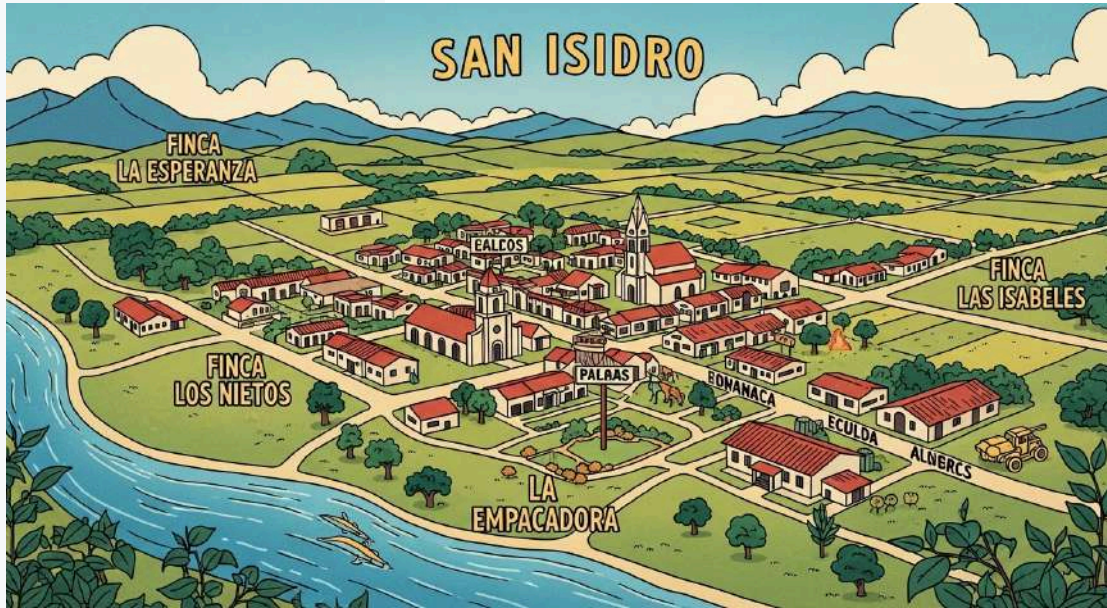


Don Uriel es un hombre de manos fuertes y mirada serena, con el campo tatuado en el alma. Es la tercera generación de agricultores en la región de **San Isidro**, un legado que ha recibido de sus abuelos y que hoy cuida con dedicación. La tierra no es solo su trabajo, es su vida.

historia: **La Esperanza, Las Isabeles y Los Nietos**. De ellas brotan las cosechas que Don Uriel supervisa con orgullo.

Además de cultivar, Don Uriel cuenta con una **pequeña empacadora**. Es ahí, entre cajas y maquinaria, donde prepara con esmero la producción para llevar los frutos de su trabajo a otros lugares.

Una propuesta inesperada



El sol de la mañana ya estaba alto cuando tres extranjeros llegaron a la empacadora de Don Uriel. Venían de **Suiza**, y su acento era tan distinto como su propuesta. "Hola, Don Uriel", dijo uno de ellos con una sonrisa. "Nos interesa mucho su trabajo. Queremos comprar chiles para el **mercado europeo** en esta temporada de **otoño de 2025**".

Mientras le explicaban, Don Uriel los escuchaba con atención, curioso. Le contaron que su principal interés era el **chile serrano**, el **jalapeño** y el **poblano**. Pero no los querían a granel. Los suizos necesitaban el producto empacado en **cuatro presentaciones** distintas, cada una con especificaciones muy claras.

Al marcharse, los extranjeros le dejaron un folleto lleno de detalles sobre las características y los empaques que requerían. "Aquí están las indicaciones", dijo el otro hombre, "esperamos su respuesta, Don Uriel".

Don Uriel se quedó pensativo, sosteniendo el folleto. No era una venta común; era un reto y, tal vez, una gran oportunidad.

Manos a la obra

Don Uriel se quedó con el folleto en las manos, pensando en la propuesta. No era un pedido sencillo, pero la idea de abrir nuevos mercados lo ilusionaba. "Es una oportunidad de crecimiento", se dijo, y tomó la decisión de aceptar el reto.

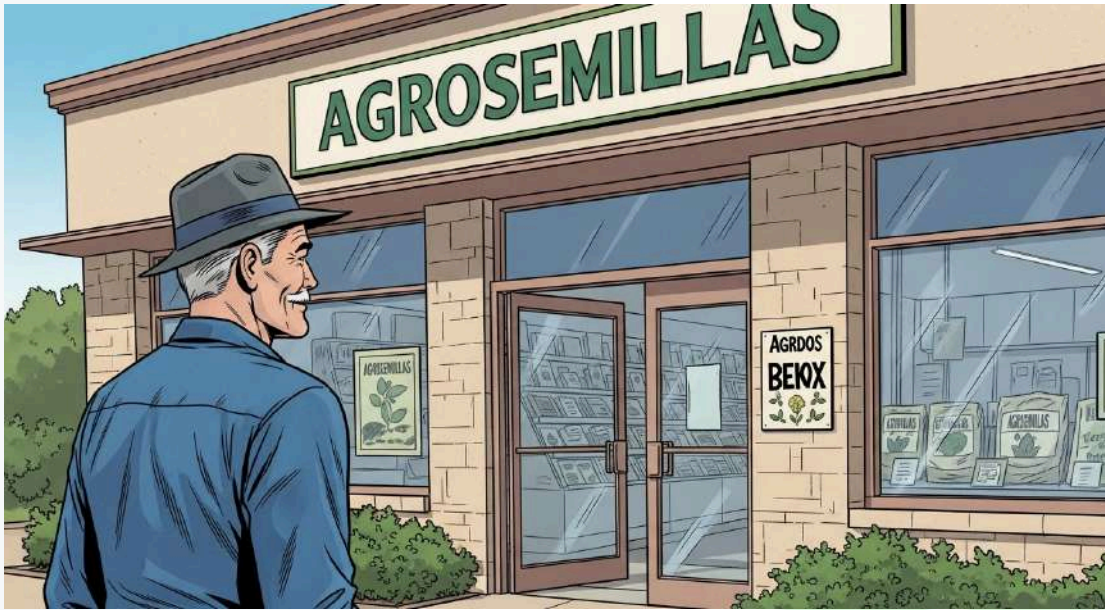
Lo primero era conseguir las semillas adecuadas. Los suizos habían sido muy específicos:

necesitaban **chile serrano, jalapeño y poblano**. De los primeros dos, le pidieron dos variedades de cada uno para probar cuáles se adaptaban mejor a su tierra. Del poblano, solo una.

Con una lista en mente, Don Uriel se puso su sombrero y se dirigió a la tienda de semillas más grande del pueblo. Sabía que el éxito de esta nueva empresa dependía de empezar con los cimientos correctos: la mejor calidad en cada semilla.



La elección de las semillas



Don Uriel entró a la tienda de semillas, sintiendo el aroma a tierra fértil y a promesas de cosecha. Un joven lo recibió con una sonrisa. "Don Uriel, ¿en qué le puedo ayudar?", le preguntó. "Busco semillas de chile", respondió.

El joven le mostró las opciones que tenían disponibles, organizadas por tipo de chile. Don Uriel observó atentamente la lista que le entregó el empleado, con los nombres de las variedades y el rendimiento promedio que ofrecían.

La selección final

Después de analizar con detenimiento, Don Uriel hizo sus elecciones. Eligió las variedades **Altamira** y **Panuco** para el chile serrano; **Rioverde F1** y **Abasolo** para el jalapeño; y la variedad **Esmeralda** para el chile poblano.

Con las semillas en mano, se dispuso a volver a sus fincas, donde su legado familiar lo esperaba para comenzar un nuevo y emocionante ciclo de siembra.



Reto en la información



Con una mezcla de emoción y preocupación, Don Uriel se dispuso a volver a casa. La libreta que siempre llevaba en el bolsillo, con sus anotaciones a mano, se sentía ahora insuficiente para el desafío que tenía por delante.

El joven de la tienda de semillas lo vio dubitativo y, en un gesto de confianza, le dijo: "Don Uriel, esta es una gran oportunidad. Y para

que no se le escape nada, le recomiendo que vaya a ver a la gente de **Proveza.io**. Ellos se especializan en soluciones informáticas para la agricultura. Le pueden ayudar a llevar un control preciso de su siembra y de todo lo que produzca".

Motivado por la sugerencia, Don Uriel no lo pensó dos veces. Al día siguiente, visitó la oficina de **Proveza.io**, decidido a documentar con ellos cada paso de este nuevo proyecto. Sabía que esta no era solo una inversión en semillas, sino en el futuro de su negocio.

El desafío de la planificación

Con las semillas y la asesoría de **Proveza.io** en mente, Don Uriel se dirigió a la **Finca La Esperanza**. Era un lugar especial, la joya de la familia, y el sitio perfecto para comenzar su nuevo proyecto. Esta finca estaba dividida en tres parcelas, cada una con un tamaño distinto: la **Parcela 1** con **10,000 m²**, la **Parcela 2** con **11,300 m²** y la **Parcela 3** con **30,000 m²**.



De pie en el centro de la finca, sintiendo la tierra en sus manos, Don Uriel comenzó a planear la siembra. Sabía que la distribución correcta era clave para maximizar la producción y cumplir con el gran pedido de los suizos. Cada metro cuadrado de la finca contaría, y con la ayuda de la herramienta de **Proveza.io**, documentaría la decisión que había tomado, registrando en qué parcela colocaría cada una de las cinco variedades de chiles que había comprado: las dos de serrano, las dos de jalapeño y la de poblano.

Primeros pasos con Proveza.io



Después de analizar todo, Don Uriel se reunió con el equipo de **Proveza.io** para capturar los detalles de su plan de siembra. Juntos, organizaron toda la información en una tabla clara y detallada que incluía **la finca, las parcelas, los surcos** que destinaría para cada variedad y **la superficie** que ocuparían, así como el tipo de chile, la variedad,

el color del fruto que se esperaba y **el rendimiento promedio**, estos datos deberán ingresarse en el sistema desde su dispositivo móvil.

Don Uriel vio cómo el lápiz y el papel se transformaban en una herramienta digital que le permitiría tener un control preciso de todo el proyecto. Por fin, su experiencia y la tecnología se unían para llevar su negocio al siguiente nivel. Ahora sí, estaba listo para comenzar.

Primeros pasos en el campo

Con su plan de siembra documentado, Don Uriel reunió a los encargados de cada parcela: su sobrino y dos de sus trabajadores más leales. Les presentó a la ejecutiva de **Proveza.io**, que traía una tablet en la mano.



"Ellos son la pieza clave para que este proyecto funcione", les dijo Don Uriel. "Les he pedido que los capaciten para que ustedes mismos lleven el control de sus parcelas".

Antes de empezar, la ejecutiva les hizo algunas preguntas a Don Uriel y a los encargados. "¿En qué tipo de cajas o contenedores colocan el producto durante la cosecha y lo llevan a la bodega de empaque?". Los encargados respondieron que usaban tres tamaños de **cajas de plástico: chica, mediana y grande**, y cada una tenía un peso distinto cuando estaba vacía. La ejecutiva tomó nota, asegurando que esta información sería vital para los registros futuros.



Luego, la pregunta fue para Don Uriel: "¿Qué tipos de registros tiene para la producción?". Don Uriel le explicó que, además de lo que se iba a **exportar a Suiza**, el producto que no cumpliera con los estándares internacionales lo vendería en el **mercado local**, y necesitaba llevar un registro de ambos destinos. La ejecutiva le aseguró que el sistema de **Proveza.io** podría manejar ambos

tipos de producción.

Finalmente, la ejecutiva les explicó que, a partir de ahora, cada uno usaría su teléfono móvil para capturar los datos directamente en el sistema. La tabla con la información de siembra no sería solo un papel, sino un mapa digital que les permitiría registrar cada avance y tener un control preciso. Los encargados miraron sus teléfonos con asombro, listos para aprender y ser parte de esta nueva era de la agricultura.

El siguiente paso: de la parcela a la bodega

Con los encargados de campo capacitados, la ejecutiva de **Proveza.io** les indicó que el siguiente paso era ir a la bodega, el corazón de la operación de empaque. "Aquí es donde toda la producción se une y donde necesitamos tener el control más estricto", les explicó.



En la bodega, se reunieron con el jefe de empaque, un hombre de confianza de Don Uriel. La ejecutiva le mostró cómo, con su dispositivo móvil, podría registrar cada lote de producto que llegará de la **Finca La Esperanza**. Le enseñó a identificar y capturar los datos de cada caja, asegurándose de que el sistema supiera exactamente de qué parcela venía cada lote.

Ahora, la información fluiría desde el campo hasta el centro de empaque, creando un registro digital de la cosecha de Don Uriel.

Detalles del empaque: un paso crucial



Don Uriel se sentó con la ejecutiva de **Proveza.io** para el siguiente punto: el empaque. "Los clientes son muy específicos con esto", le dijo, y le explicó que los chiles se tenían que empacar en cuatro presentaciones diferentes.

"La empresa que nos comprará es **Suiza Produce International**, y sus productos saldrán con la marca **Suiza Produce**", detalló

Don Uriel mientras le entregaba una tabla con todas las especificaciones.

"Esto es clave para nosotros", agregó la ejecutiva. "Registrar cada tipo de empaque nos permitirá rastrear el producto final y garantizar que todo cumpla con los estándares de calidad de sus clientes".

Con esta información, el equipo de **Proveza.io** se aseguró de que el sistema estuviera listo para registrar cada lote de producto, desde la finca hasta las presentaciones finales, cumpliendo así con las exigencias del mercado internacional.

Día de cosecha

Con todo el plan en marcha, llegó el día de la primera cosecha. La tarde anterior, Don Uriel reunió a sus encargados. Era un momento emocionante. Cada uno, usando la aplicación de **Proveza.io**, registró la **cantidad estimada de kilogramos** que esperaban cosechar de cada variedad para enviarla a la bodega con destino a exportación.



Esta información no era un simple número, era un dato vital. El jefe de empaque, con su tablet, recibió la notificación y sabía que necesitaba tener todo listo para procesar la producción del día siguiente. La comunicación fluía del campo a la bodega, como un engranaje perfecto.



Al amanecer, todos estaban listos para empezar: los encargados en sus parcelas y el jefe de empaque en la bodega. La tecnología de **Proveza.io** había convertido un día de trabajo en una operación coordinada y eficiente.

El sol apenas asomaba en el horizonte cuando el equipo de Don Uriel se puso en marcha. Las manos de los trabajadores se

movían con destreza entre las plantas de chile, cosechando con un ritmo alegre y constante. No había dudas, solo la confianza de que el trabajo duro daría sus frutos. El ambiente en la **Finca La Esperanza** era de optimismo; esta temporada, sabían, sería una de las mejores.

Primeros lotes en la báscula

Los primeros camiones de la **Finca La Esperanza** llegaron a la bodega de empaque. Las cajas de plástico estaban llenas de chiles relucientes, y con ellas, una nota digital que indicaba la parcela, la variedad y la cantidad de cajas.

El encargado de la bodega, comenzó a pesar cada lote y a registrar los kilogramos directamente en el sistema de **Proveza.io**.



"Con esta información, si descontamos el peso de las cajas de plástico, podemos tener un peso promedio de kilogramos cosechados para cada caja", comentó, mientras el sistema hacía los cálculos automáticamente.

En la línea de empaque



Una vez que el producto estaba en la bodega, era el turno del equipo de empaque. Una encargada se acercó al sistema de **Proveza.io** e ingresó la cantidad exacta de cajas de cada variedad que irían a la línea de producción, siguiendo las indicaciones del cliente.

La primera tarea era empacar un tazón especial que contenía una mezcla. "Este lleva mitad chiles serranos y mitad chiles jalapeños", les explicó la encargada a su equipo. Todos se pusieron a trabajar con precisión, asegurándose de que cada tazón tuviera la mezcla perfecta. El sistema registraba cada paso, desde las cajas que entraban a la línea hasta los tazones que salían, listos para su siguiente destino.

Primeros resultados y siguiente paso

Una vez que el último tazón fue sellado y empacado, Don Uriel y la ejecutiva de **Proveza.io** observaron la primera producción terminada. Los tazones, relucientes y llenos de chiles, eran la prueba tangible de su esfuerzo.

Con una sonrisa de satisfacción, Don Uriel preguntó: "Ahora que tenemos la producción lista, ¿cuál es el siguiente paso?".



La ejecutiva le respondió que el sistema de **Proveza.io** ya tenía el inventario de los productos empacados y que el siguiente paso era crear las órdenes de salida. Esto les permitiría registrar y controlar cada envío a los clientes, asegurando que cada tazón saliera de la bodega con la documentación correcta.

La entrega de pedido



Una vez que las cajas estaban listas, un camión del cliente llegó a la bodega. Era un vehículo grande, impecable, listo para llevarse el primer envío. La ejecutiva de **Proveza.io** se acercó a Don Uriel y a su equipo.

"Ahora, vamos a documentar el envío", les explicó. Con su tablet, les mostró cómo el sistema les permitiría registrar la fecha, el

destino del producto, el número del camión y sus placas. También capturaron la cantidad exacta de cajas que se cargaban.

Don Uriel observaba con asombro cómo cada paso se registraba y se volvía parte de un historial. Con esta nueva herramienta, su negocio no solo estaba creciendo en el campo, sino también en la precisión y el control de cada proceso, desde la semilla hasta el cliente.



Crecimiento y control



Al finalizar la semana, Don Uriel estaba en su oficina. Cinco camiones habían salido ya con destino al mercado suizo. Abrió la tablet, y con la guía de la ejecutiva de **Proveza.io**, revisó los reportes.

Con un par de toques, vio los kilogramos exactos que había cosechado de cada variedad y de cada parcela. Luego, observó un segundo reporte: la cantidad de

producto enviado, detallado por envío, fecha y tipo de empaque. Cada tazón, cada caja, estaba registrado.

Esta primera semana había sido un gran reto, pero Don Uriel sonrió al ver que, de la mano de **Proveza.io**, el crecimiento no era solo una meta, sino una realidad documentada y bajo control. Por fin podía ver, con claridad y precisión, el fruto de su trabajo.

El brindis por el futuro

Después de una semana de arduo trabajo, Don Uriel se merecía un respiro. Rodeado de su familia en una pequeña convivencia, su mente vagó por un instante. Había comenzado este gran proyecto con la **Finca La Esperanza**, y los resultados eran más que prometedores.



De repente, una sonrisa iluminó su rostro. El éxito de esta primera etapa era solo el principio. La próxima temporada, la **Finca Los Nietos** y la **Finca Las Isabeles** también se unirían al sistema de **Proveza.io**. La visión de tener el control total de sus tierras y cosechas, de principio a fin, era ahora una realidad tangible.

Levantó su vaso con convicción. "¡Por esta gran oportunidad de crecimiento para nuestro negocio!", dijo en voz alta. Su familia brindó con él, celebrando no solo la cosecha, sino el futuro brillante que tenían por delante, un futuro construido con tradición, esfuerzo y la visión de un hombre que supo abrazar el cambio.