



CONTACTO

Esperanza, Santa Fe · Argentina
Email: david.pardini@gmail.com
Tel. / WhatsApp: +54 9 342 597-0905

GRUPO DE TRABAJO

Luis y David — equipo fundador. Desarrollo del producto y del catálogo, entrevistas de descubrimiento con productores, implementación, capacitación y soporte en la zona.

MISIÓN

Que cada productor tenga su propio sistema y no el de otro: una app hecha a la medida de su problema, simple, funcionando en semanas y con un abono que pueda pagar — para decidir sobre datos y no sobre memoria.

INFORMACIÓN DESTACADA

Catálogo propio de 37 funcionalidades relevadas y valuadas, en 4 niveles de complejidad.

Abono desde USD 5 por mes y por funcionalidad activa. Contrato x1 año renovable.

Primera funcionalidad funcionando en 3 a 5 semanas.

Prototipo navegable con 8 módulos, listo para entrevistas.

Arquitectura y método propios documentados (v1.0, julio 2026).

Zona inicial: centro de Santa Fe. Fase 2: IA y drones.

Próximo paso: entrevistas de descubrimiento y primer cliente pago.

TERIA

Software a medida para el agro · Esperanza, Santa Fe · Abono mensual por funcionalidad activa

RESUMEN EJECUTIVO DEL EMPRENDIMIENTO

TERIA construye una aplicación propia para cada productor agropecuario, armada con funcionalidades simples: cada una resuelve un dolor puntual —stock de granos, vencimientos, contratistas, gasoil, fletes, liquidaciones— y queda funcionando en 3 a 5 semanas. No se vende un desarrollo: se cobra un abono mensual por funcionalidad activa, desde USD 5, con contrato de un año renovable. El diferencial está en el método: un catálogo interno de 37 funcionalidades relevadas y valuadas permite ensamblar a medida sin construir todo de cero. Hoy están cerrados la arquitectura, el catálogo y un prototipo navegable de 8 módulos. La etapa que sigue es validar con entrevistas a productores del centro de Santa Fe y cerrar el primer cliente pago.

PROBLEMA

El productor chico y mediano administra su campo entre Excel, WhatsApp y papeles sueltos. No sabe con precisión cuánto grano tiene ni dónde está, los vencimientos viven repartidos entre personas, correos y el contador, y las diferencias con un contratista o un acopio aparecen recién cuando ya se pagó. Los sistemas integrales del mercado existen, pero son caros, complejos y están pensados para grandes empresas: se compra un enlatado que hay que adaptar, con módulos que nunca se usan y sin nadie cerca que enseñe a usarlo. Entre la planilla y el ERP no hay nada, y ahí trabaja la mayoría de los productores.

POTENCIALES CLIENTES

Cliente principal (B2B): productor agrícola chico y mediano del centro de Santa Fe que hoy resuelve la gestión con Excel, WhatsApp y papel. En una segunda etapa, provincia de Santa Fe y parte de Buenos Aires.

Segundo segmento: empresa agrícola mediana con administración formal, donde el usuario real es el administrador o responsable de gestión.

El mismo método aplica a establecimientos ganaderos y tamberos, sin cambiar la forma de trabajo.

SOLUCIÓN

Una app propia por productor, no un módulo de un sistema enlatado. Cada funcionalidad sigue el mismo modelo —entrada, procesamiento, salida y propuesta— y cierra con una recomendación sobre los datos del propio productor: «tenés 320 t de soja hace 5 meses en silobolsa; conviene priorizar su venta». El reuso está en la construcción y no en la app: un catálogo con linaje permite ensamblar rápido sin que dos clientes compartan código vivo. Corre en el celular como PWA, con base de datos propia por cliente y carga sin señal. El abono incluye descubrimiento del problema antes de vender, implementación acompañada, capacitación, soporte y corrección de errores.

VENTAJA COMPETITIVA

No competimos por cantidad de funciones sino por ajuste: el productor recibe la app de su problema y no un módulo genérico apagado. Somos rápidos porque tenemos catálogo, no porque recortemos: semanas donde el mercado tarda meses. El abono por funcionalidad activa saca la inversión inicial de la decisión y convierte el crecimiento en sumar una función, no en cambiar de sistema. Hablamos el idioma del agro —quintales, canje, silobolsa, liquidación— con presencia local y capacitación que los sistemas grandes no dan. Y la Fase 2, IA y drones, se apoya en los datos que las apps de la Fase 1 ya capturan.