



Serie del IICA-COLEAD sobre las Empresas Agroalimentarias del Caribe

Sesión n°19

Transformación de los sistemas agroalimentarios: oportunidades para los emprendedores en el Caribe y América Latina

Jueves 23 de octubre de 2025

PUNTOS DESTACADOS

Acerca de la Serie del IICA-COLEAD sobre las Empresas Agroalimentarias del Caribe

En junio de 2021, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y COLEAD lanzaron la Serie de Negocios Agroalimentarios del Caribe para mostrar las innovaciones y los éxitos de los negocios dirigidos por agricultores y las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Caribe. Esta serie forma parte de la colaboración IICA-COLEAD destinada a desarrollar un sector agrícola más sostenible y resiliente en la región del Caribe. La serie destaca las contribuciones de emprendedores, agricultores, agroempresarios y PYME a modelos de negocio viables desde el punto de vista económico, medioambiental y social. Los participantes comparten sus mejores prácticas, innovaciones y tecnologías para ayudar a otros a aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados locales, regionales y de exportación. Estas sesiones periódicas fomentan el intercambio de mejores prácticas, oportunidades de establecer contactos y estrategias de ampliación de empresas.

La sesión n°19 exploró las oportunidades que ofrece la transformación de los sistemas agroalimentarios. El evento contó con la participación de cuatro empresarios de Jamaica, Surinam, Trinidad y Tobago y México. El debate también puso de relieve los mecanismos de apoyo de los socios para el desarrollo. La sesión atrajo a 321 inscritos de todos los continentes, deseosos de aprender más y acceder a recursos adicionales.

El programa, los datos personales, las presentaciones y las grabaciones de la sesión están disponibles en [Agrinnovertors](#).

Únase a nuestro [Foro](#) para impulsar la innovación en la agricultura, transformar los sistemas alimentarios y construir un futuro más verde a través de la colaboración y el intercambio de conocimientos.

Sobre la transformación de los sistemas agroalimentarios

El sector agroalimentario de América Latina y el Caribe está entrando en un período decisivo de transformación. Las presiones combinadas del cambio climático, la volatilidad del mercado mundial y los cambios en las preferencias de los consumidores están poniendo de manifiesto las vulnerabilidades de los sistemas alimentarios actuales, al tiempo que crean un espacio para la innovación y la renovación. El aumento de los precios de los alimentos, la fuerte dependencia de las importaciones y las perturbaciones provocadas por el clima amenazan la seguridad de millones de personas, en particular las mujeres, los niños, los pequeños agricultores y los pobres de las zonas urbanas. Al mismo tiempo, la creciente demanda de alimentos seguros, sostenibles y transparentes ofrece nuevas vías para el crecimiento, el espíritu empresarial y la autosuficiencia regional. Los empresarios se encuentran en el centro de esta transición. Aprovechando la tecnología, adoptando enfoques climáticamente inteligentes y creando modelos de negocio inclusivos, pueden liderar el desarrollo de cadenas de suministro más resilientes y reducir la dependencia de la región de los mercados externos.

Puntos clave debatidos

- El fortalecimiento de las redes de pequeños agricultores y cooperativas contribuye a mejorar la productividad, el acceso a los mercados y la estabilidad de los ingresos de los agricultores.
- Las prácticas agrícolas resilientes al clima son esenciales para mitigar los efectos de la sequía, las condiciones meteorológicas extremas y la escasez de agua.
- Las herramientas digitales y las plataformas de gestión de datos proporcionan a los agricultores orientación sobre el clima, la gestión de los cultivos y la trazabilidad, al tiempo que garantizan que mantengan la propiedad de sus datos.
- Las iniciativas dan prioridad a la inclusión de las mujeres, los jóvenes y los productores marginados para garantizar un acceso equitativo a los recursos, los mercados y la formación.
- Las soluciones de financiación combinadas, las garantías y las asociaciones con financiamientos locales ayudan a los pequeños agricultores y a las empresas agrícolas a superar las barreras de financiación.
- Las inversiones en infraestructura, como almacenes frigoríficos, energías renovables e instalaciones de procesamiento, reducen las pérdidas poscosecha y apoyan la expansión en los mercados nacionales y de exportación.
- La producción sostenible y las prácticas de alta calidad, incluidos los enfoques sin conservantes y regenerativos, mejoran la sostenibilidad medioambiental y la competitividad del mercado.
- Los vínculos con el mercado y las plataformas comerciales regionales, incluidas las ferias comerciales virtuales, conectan a los productores con compradores locales, regionales e internacionales.
- El desarrollo de capacidades y la asistencia técnica para agricultores, cooperativas y agrónomos promueven la adopción de las mejores prácticas en el cultivo, la transformación y la gestión empresarial.
- Las alianzas estratégicas entre sectores (público, privado y sin fines de lucro) desempeñan un papel fundamental en la transformación de los sistemas agroalimentarios al combinar recursos, conocimientos y redes para ampliar las soluciones, mejorar el acceso a los mercados y apoyar el desarrollo sostenible.
- La armonización de las políticas, la armonización de las regulaciones y el fomento de la colaboración regional fortalecen los sistemas alimentarios, el comercio y el desarrollo económico en toda América Latina y el Caribe.

Conozca a las empresas y a los emprendedores

David Crum-Ewing – Ejecutivo de operaciones, [Grace Kennedy](#), Jamaica

David Crum-Ewing describió cómo Grace Kennedy transforma su red de agricultores en «agroemprendedores», animando a los pequeños agricultores a tratar la agricultura como un negocio. Los productos orientados a la exportación de Grace Kennedy —salsas picantes, condimentos jerk y productos enlatados— dependen de ingredientes como las cebolletas y los pimientos. Para hacer frente a las incertidumbres del mercado y al aumento de los costes, la empresa ayuda a los agricultores a optimizar los rendimientos, reducir los gastos y adoptar las mejores prácticas, como la gestión del suelo, la selección de semillas y los planes nutricionales adaptativos. Utilizando datos climáticos, cambiaron la temporada de cultivo de la cebolleta, logrando una producción récord y aumentando los ingresos de las pequeñas comunidades. En el caso del cultivo de pimientos, los fertilizantes y pesticidas orgánicos elaborados a partir de subproductos de la fábrica reducen los costes y cumplen las normas de exportación. La adopción de tecnología es fundamental, incluyendo modelos meteorológicos basados en GPS, drones, imágenes satelitales para la detección de plagas y el desarrollo de la cosecha robotizada. El enfoque de Grace Kennedy combina el desarrollo de capacidades, las prácticas basadas en la ciencia y la innovación para mejorar la productividad, apoyar a los pequeños agricultores y fortalecer el sector de exportación agroalimentaria de Jamaica.

Maryan Setrodikoro – Directora, [Eden Herbs and Spices](#), Surinam

Maryan Setrodikoro compartió cómo su joven empresa (con menos de cuatro años de antigüedad) se especializa en la producción de hierbas medicinales y culinarias puras y sin conservantes, como moringa, hibisco, cúrcuma y centella asiática, en forma de té, polvos, aceites y otros productos. La empresa, que trabaja con pequeños productores y cooperativas, se centra en una producción limpia y de alta calidad. Maryan destacó los retos a los que se enfrenta, entre los que se incluyen las pérdidas de cosechas provocadas por el clima, los altos costes y la disponibilidad limitada de máquinas de procesamiento, la escasez de mano de obra cualificada, el acceso limitado a financiación asequible, el elevado coste de la certificación y los altos costes logísticos transfronterizos. Para superarlos, Eden Herbs and Spices colabora con cooperativas en materia de formación y producción, negocia acuerdos de precios anuales con los productores, adquiere maquinaria a medida directamente de China, mantiene un servicio de asistencia técnica de

respuesta rápida y trabaja en estrecha colaboración con transportistas y organismos gubernamentales. De cara al futuro, la empresa tiene previsto expandirse a los mercados regionales, incluidos América Latina, el Caribe, los Países Bajos y Dubái, aprovechando la creciente demanda de productos naturales y de alta calidad, a pesar de los persistentes retos operativos y normativos.

Larry Holder – Ejecutivo de relaciones públicas, [Novo Farms](#), Trinidad y Tobago

Larry Holder compartió una visión general de Novo Farms y de la marca de productos agroindustriales y de consumo del grupo, «Life». Novo convierte los productos locales en comidas instantáneas, productos congelados y bebidas prácticas y sin conservantes, que resultan atractivas tanto para los mercados regionales como para los mercados internacionales de la diáspora caribeña. Su oferta incluye callaloo, sopa de maíz dal, patatas fritas de boniato y una línea de bebidas que reutiliza los restos de productos para garantizar la sostenibilidad. Novo hace hincapié en la calidad, cuenta con certificaciones locales e internacionales (FDA, ISO) y ha ganado múltiples premios por su innovación, sus prácticas medioambientales y su éxito en el mercado. Larry destacó la participación activa de la empresa en ferias comerciales en el Caribe, Estados Unidos y Canadá para darse a conocer en el mercado. De cara al futuro, Novo pretende establecer su presencia en el mercado europeo y fomentar las asociaciones con microempresarios y pequeños empresarios, ofreciendo apoyo en la ampliación de la producción, la planificación empresarial, el desarrollo de productos y el acceso al comercio minorista, creando oportunidades mutuamente beneficiosas para el crecimiento y la seguridad alimentaria regional.

María Luisa Luque Sánchez – Cofundadora, [Nuup](#), México

María Luisa presentó Nuup como una empresa social mexicana sin ánimo de lucro centrada en acelerar los sistemas alimentarios sostenibles e inclusivos. Su misión es apoyar a los pequeños agricultores mediante asistencia técnica, acceso al mercado, financiación y tecnología, al tiempo que se garantiza que los agricultores mantengan la propiedad de sus datos. Nuup trabaja en múltiples cadenas de valor, incluyendo ganadería, fresas, agave, café, cereales y miel, combinando prácticas agrícolas regenerativas con viabilidad económica y gestión medioambiental. Conectan a los agricultores tanto con grandes compradores, como Danone, como con pequeñas empresas dinámicas, garantizando mercados seguros para los productos. Una innovación clave es su plataforma digital, Sirio, una herramienta fácil de usar y con prioridad offline que ayuda a las cooperativas a gestionar los datos para la certificación, la trazabilidad y la gestión de las explotaciones agrícolas, al tiempo que mantiene la propiedad de los datos en manos de los agricultores. Nuup también desarrolla soluciones de financiación combinadas para mejorar el acceso al capital de los pequeños agricultores. Actualmente, opera principalmente en el sureste y el centro de México, con planes de expandir Sirio y sus servicios por toda América Latina, empoderando a los agricultores y fortaleciendo las cadenas de valor sostenibles.

Conozca a nuestras organizaciones asociadas que apoyan a los emprendedores

Juan Carlos Estrada – Técnico de apoyo comercial, [Secretaría de Integración Económica Centroamericana \(SIECA\)](#)

La SIECA es la organización regional que promueve la integración económica y la facilitación del comercio entre los países centroamericanos. Apoya iniciativas como la Red Centroamericana de Comercio, una plataforma regional diseñada para promover el comercio, proporcionar información sobre los mercados y facilitar las conexiones comerciales en toda Centroamérica y más allá, fortaleciendo los vínculos empresariales y fomentando el crecimiento económico regional. Juan Carlos presentó la plataforma, que alberga ferias comerciales virtuales y permite a empresas de todos los tamaños conectarse, programar reuniones y explorar asociaciones sin coste alguno. Hasta la fecha, cuenta con más de 31 000 empresas registradas, ha celebrado 43 ferias virtuales, ha facilitado 14 000 reuniones de negocios y ha generado unos 300 millones de dólares en acuerdos previstos. Juan Carlos destacó la próxima quinta Feria Empresarial Virtual Agroalimentaria del Caribe (del 28 al 30 de octubre), que abarca sectores como la preparación de alimentos, bebidas, productos de panadería, mariscos y envasado. La plataforma ofrece orientación, apoyo en la traducción y herramientas para filtrar las empresas por país, productos e intereses, lo que facilita a los empresarios participar y ampliar sus oportunidades de negocio.

Melissa Brown – Economista agrícola senior, [Banco Mundial](#)

Melissa Brown destacó el enfoque evolutivo del Banco Mundial hacia el sector agrícola. Hizo hincapié en la importancia de las inversiones integradas en los sistemas agroalimentarios para generar empleo, apoyar el desarrollo económico y reducir la pobreza. La iniciativa Agri-Connect del Banco Mundial busca fortalecer la infraestructura básica, aprovechar las herramientas digitales y conectar a los pequeños agricultores, las cooperativas y los agregadores de manera innovadora. También se centra en la armonización de políticas, la facilitación del comercio, la tenencia de la tierra, el

desarrollo de bienes públicos y la mejora del acceso a la financiación y los mercados. Estos esfuerzos tienen como objetivo ampliar las inversiones en la cadena de valor agrícola mediante la colaboración entre las instituciones del Grupo del Banco Mundial, incluidas la Corporación Financiera Internacional y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

Phelese Brown – Especialista en seguimiento y evaluación, [Fondo de Inversión Social de Jamaica](#)

Phelese presentó la Segunda Iniciativa de Desarrollo Económico Rural de Jamaica (READY II), financiada por el Banco Mundial y ejecutada por el Fondo de Inversión Social de Jamaica, que promueve el desarrollo económico rural, las prácticas resilientes al clima y la mejora del acceso al mercado para los actores del sector agrícola, al tiempo que apoya el turismo comunitario. Un ejemplo clave de éxito es la Cooperativa Multiusos de St. Mary, que rehabilitó y amplió sus instalaciones de almacenamiento en frío, incluyendo básculas comerciales y un sistema fotovoltaico conectado a la red eléctrica para hacer frente a los frecuentes cortes de energía. Este apoyo ha permitido reducir en un 45 % las pérdidas poscosecha, aumentar la capacidad de almacenamiento de 5000 a más de 15 000 libras, mejorar la calidad de los productos, ampliar el acceso al mercado (supermercados y sector sanitario) y garantizar el pago puntual a los agricultores. READY II también apoya a las mujeres y los jóvenes, proporcionándoles ganado, equipos para el cultivo y sistemas de almacenamiento de agua para mejorar la resiliencia climática. Se ha llegado a más de 4000 beneficiarios, de los cuales el 67 % son mujeres. En el futuro, el proyecto seguirá promoviendo la agroindustria, las instalaciones de la cadena de frío, la agricultura protegida y las tecnologías climáticamente inteligentes para impulsar el desarrollo rural sostenible.

Sesión de preguntas y respuestas

David Crum-Ewing, Director de operaciones, [Grace Kennedy](#), Jamaica

¿Cómo se anima a los pequeños agricultores cooperativos a ser más productivos en el sector agrícola?

Los jamaicanos aprenden de forma práctica y experiencial. Esta es una de las principales razones por las que Grace Kennedy creó su granja de investigación, para que los agricultores puedan ver las mejores prácticas en acción. La información también se comparte a través de talleres y de la Agencia de Desarrollo Agrícola Rural (RADA), que forma parte del Ministerio de Agricultura.

¿No le preocupa que el uso de ciertos tipos de tecnología, especialmente la robótica, pueda afectar al empleo de los trabajadores de las comunidades locales?

No. Jamaica tiene una tasa de desempleo inferior al 5 %, y cada vez más personas adquieren conocimientos técnicos gracias a la escuela técnica del gobierno, HEART Trust/NTA, que es gratuita. Esto está dando lugar a una menor disponibilidad de mano de obra poco cualificada para tareas como la cosecha, por lo que el uso de la tecnología es fundamental para garantizar que la industria agrícola pueda realizar las tareas menores que seguirán siendo necesarias.

¿Cómo financian los agricultores sus insumos y tecnologías?

La mayoría de los agricultores de Jamaica se autofinancian y pueden acceder a préstamos agrícolas especiales de bajo coste del Banco de Desarrollo de Jamaica. Algunos también han podido acceder a subvenciones a través de organismos como la FAO y la WUSC. El Gobierno ofrece ayuda con insumos de vez en cuando y pone a disposición los datos de investigación de la Estación de Investigación Agrícola de Bodes. La RADA también cuenta con tractores repartidos por toda Jamaica para ayudar a los agricultores en actividades pesadas como el arado, y la Comisión Nacional de Riego (NIC) proporciona agua a bajo coste a la mayoría de las zonas agrícolas.

¿Puede dar más detalles sobre el proceso de adopción del EM1?

Hay varias marcas de EM1 disponibles, a las que se puede contactar para obtener información sobre el producto y su aplicación. El EM1 también se puede fabricar si se dispone de un suministro constante de residuos vegetales orgánicos, una fuente de agua no clorada y un proceso de biodigestión. Una búsqueda rápida en Amazon mostrará las marcas más populares, y también hay mucha información disponible a través de otras fuentes como ChatGPT, YouTube, etc.

Maryan Setrodikoro, Directora, [Eden Herbs and Spices](#), Surinam

Tienen agricultores bajo contrato. ¿Cómo consiguen retenerlos para que sigan con vosotros independientemente de las condiciones del mercado, especialmente cuando la demanda de sus materias primas es alta entre otros clientes intermedios?

Trabajamos con cooperativas cuyos clientes son nuestros productores externos. Como empresa, cubrimos todos los costes de formación y proporcionamos apoyo siempre que surgen problemas en el campo. Esto crea una relación

comercial muy estrecha entre nuestra empresa, la cooperativa y los productores externos. Como resultado de esta colaboración, nuestros productores externos disfrutan de ventas e ingresos estables durante todo el año.

¿Se han realizado análisis nutricionales de alguno de estos productos y llevan etiquetas con información nutricional?
 Actualmente nos estamos centrándole en esta fase. También ofrecemos envases personalizados para el mercado, por lo que, para nuestros compradores, el envase está diseñado para satisfacer los requisitos específicos de cada mercado objetivo.

María Luisa Luque Sánchez, Cofundadora, Nuup, México

¿Cómo apoyan a los productores para hacer frente a los retos climáticos? ¿A través de seguros contra riesgos climáticos o de otros mecanismos?

En primer lugar, en términos de adaptación y preparación, en nuestra asistencia técnica directa, trabajamos con los agricultores para mejorar las prácticas relacionadas con el uso y la infiltración del agua, pero también con la mejora y la salud del suelo. Dependiendo del cultivo o la región, adaptamos nuestras formaciones y las prácticas que trabajamos en la granja con los agricultores. Un área en la que hemos visto que los agricultores reciben muy poca asistencia (y esto es válido tanto para los grandes como para los pequeños agricultores) es la del diseño de las explotaciones o la preparación del suelo, es decir, tener en cuenta que la parcela puede no ser llana, sino que en realidad se encuentra en una colina, y esto es importante a tener en cuenta. En segundo lugar, también trabajamos con los pequeños agricultores en el desarrollo de opciones de diversificación de ingresos. Hemos observado que, en muchas ocasiones, un agricultor es considerado «caficultor» y recibe formación y acceso al mercado para esa actividad, pero lo cierto es que la mayoría de las explotaciones familiares realizan muchas actividades diferentes. Trabajamos con grupos de agricultores para apoyar otras actividades importantes que pueden estar orientadas a los mercados locales o a una escala menor, pero que proporcionan diversificación y permiten prepararse para un futuro en el que quizás otros cultivos funcionen mejor. También estamos trabajando con el PNUD y otros socios en el establecimiento de soluciones de seguros paramétricos para los caficultores, pero en realidad estamos trabajando con los compradores, de modo que ellos asumen el costo del seguro, que se distribuye a lo largo de la cadena de valor hasta llegar al cliente. La idea aquí es que, muchas veces, los agricultores son los que asumen el riesgo climático y se espera que cubran el costo del seguro. En el modelo que estamos probando, la idea es decir: «Bueno, el agricultor ya asume gran parte del riesgo; el costo de la mitigación debe distribuirse a lo largo de la cadena de valor, para que todos participemos y compartamos el riesgo».

Recursos

1. Informes, artículos y estudios

- Agroindustria del Caribe. [Las mujeres en la agricultura](#).
- Aguilar Revelo, L. 2021. [Igualdad de género frente al cambio climático: ¿qué pueden hacer los mecanismos para el avance de las mujeres en América Latina y el Caribe?](#)
- BID. 2024. [Transformación digital y agroindustria: tendencias y oportunidades en América Latina y el Caribe](#).
- Caribbean Agribusiness. 2020. [Vínculos entre el turismo y la agricultura](#).
- Centro de Desarrollo de Políticas del Caribe. 2023. [Transformación de los sistemas agroalimentarios en el Caribe: ayudar a los pequeños y medianos productores de alimentos a erradicar el hambre y la malnutrición](#).
- CGIAR. 2025. [Financiar la transición. Conclusiones del II Diálogo Agroalimentario UE-ALC sobre estrategias e instrumentos para promover la ganadería sostenible](#).
- Cortbaoui , P. E., & Ngadi, M. O. 2016. Caracterización de las prácticas poscosecha y las pérdidas de productos frescos a lo largo de la cadena de suministro del Caribe: Guyana y San Cristóbal y Nieves . Revista de Tecnología Poscosecha, 4(1), 16-25.
- FAO. 2021. [Marco estratégico 2022-2031](#).
- FAO. 2024. [Cuatro prioridades para América Latina y el Caribe](#).
- FAO. 2024. [Oportunidades y retos para el comercio agroalimentario entre los países del Sistema de Integración Centroamericana y la Comunidad del Caribe](#).
- FAO. 2024. [Panorama regional de la seguridad alimentaria y la nutrición en América Latina y el Caribe](#).
- Grupo del Banco Mundial. 2020. [Futuros paisajes alimentarios: Reimaginar la agricultura en América Latina y el Caribe](#).
- Hologram. 2025. [Desde un ahorro de agua del 50 % hasta un aumento del rendimiento del 25 %: la revolución AgTech de América Latina en cifras](#).

IICA. 2025. [Más de 540 empresas de América Latina y el Caribe negociaron 20 millones de dólares en acuerdos comerciales provisionales en un evento virtual de comercio agroalimentario.](#)

IICA. [Semana Digital 2025.](#)

IICA-COLEAD. [Sesión n.º 18 sobre negocios agroalimentarios en el Caribe: comercio electrónico y marketing digital para productos agroalimentarios.](#)

IICA-COLEAD. [Sesión n.º 9 sobre empresas agroalimentarias del Caribe: empresas innovadoras dirigidas por jóvenes y sesión n.º 8 sobre empresas agroalimentarias del Caribe: éxitos de empresas dirigidas por mujeres.](#)

Santamaría, V. 2024. [Oportunidades y retos para el comercio agroalimentario entre los países del Sistema de Integración Centroamericana y la Comunidad del Caribe.](#)

Thevenin, R. 2024. [Cómo los consumidores están impulsando el avance hacia procesos de agricultura sostenible.](#)

2. Webinars

CLIC. Financiación combinada en los sistemas agroalimentarios: el caso de América Latina y el Caribe. <https://climateshotinvestor.org/updates/blended-finance-in-agrifood-systems-the-case-of-latin-america-and-the-caribbean>

COLEAD-IICA Serie de negocios agroalimentarios del Caribe: https://agrinnovators.org/session_region/caribbean-iica-colead/

FAO. Agrovisiones: Serie de seminarios web sobre innovación para la transformación agroalimentaria. <https://www.fao.org/americas/events/agrovisiones/>

3. Formaciones

Banco Interamericano de Desarrollo (BID): <https://cursos.iadb.org/en>

Caribbean Export : <https://carib-export.com/resources/training/>

Formación del IICA: <https://seed.iica.int/>

ITC. Academia Comercial para Pymes: <https://learning.intracen.org/>

Plataforma de aprendizaje electrónico COLEAD: <https://training.colead.link/>

Equipo de coordinación de esta serie:

[IICA](#): Allister Glean – Representante en Barbados, Shontelle Sealy – Asistente técnica, Roxanne Waithe – Especialista técnica

[COLEAD](#): Nina Desanlis-Perrin – Responsable de proyectos, Ahoefa Soklou – Responsable de proyectos



El evento cuenta con el apoyo de lo programa Fit For Market Plus, ejecutados por COLEAD en el marco de la Cooperación al Desarrollo entre la Organización de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (OEACP) y la Unión Europea (UE).

Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero de la UE y la OEACP. El contenido es responsabilidad exclusiva de COLEAD y en ningún caso debe considerarse que refleja las opiniones de la UE o de la OEACP.