17 DE NOVIEMBRE DE 2026

Sesión n°23:

Producción alimentaria inteligente y digitalización: cómo los emprendedores agroalimentarios del Caribe pueden utilizar los datos y la tecnología





Serie sobre las Empresas Agroalimentarias del Caribe

IICA–COLEAD | SERIE DE NEGOCIOS AGROALIMENTARIOS DEL CARIBE

De los datos de la finca a las decisiones de mercado

Lo que nos ha enseñado la creación de inteligencia agrícola en Jamaica sobre costos, mercados y adopción

Plataforma de inteligencia y comercio agrícola • Ocho Ríos, Jamaica
Al servicio de agricultores, compradores e instituciones

Krystal Crumbie

Fundadora | Farm FWD Logics™

Una plataforma, decisiones conectadas

Farm FWD vincula los registros a nivel de finca con la preparación comercial y la demanda de los compradores.

01

Inteligencia agrícola

Registros de la granja, información sobre cultivos y visibilidad estructurada de la producción

›

02

Ground 0™

Flujos de trabajo de recopilación y verificación de información en el campo

›

03

Abastecimiento y preparación

Formularios de productos, lotes, rutas de manejo y verificaciones de disponibilidad

›

04

Abastecimiento del comprador

Solicitudes que recogen las necesidades del comprador antes de que se asigne el suministro

CAPACIDAD DESARROLLADA ≠ RESULTADO VALIDADO COMERCIALMENTE

El desarrollo y los flujos de trabajo son reales; la escala de implementación y los rendimientos financieros deben medirse por separado.

Una solicitud de un comprador aún no constituye un mercado viable

Experiencia en el abastecimiento de ñame amarillo en Jamaica | no se cumplió con el volumen solicitado

DIFERENCIA DE VOLUMEN

3,000 lb

Solicitud del comprador

Se identificaron 200 lb • 6,7 % del volumen solicitado

DIFERENCIA DE PRECIO

350–400 J$ / lb

Objetivo del comprador

500–600 J$ / lb

Rango de precios solicitado por los productores

LECCIÓN: Los datos pueden revelar un desajuste; no pueden hacer viable una transacción antieconómica.

El software es solo una parte de la inversión

Separa el gasto en efectivo, el trabajo aportado y el equipo futuro.

GASTOS EN EFECTIVO AUTOFINANCIADOS

21 000 dólares

Sitio web: 15 mil dólares + Experiencia de usuario (UX): 6 mil dólares

COSTO ACTUAL DE LA BASE DE DATOS

85–120 dólares de EE. UU.

Mensual, según el uso

SUBVENCIÓN DE GOOGLE

25 000 dólares

Apoyo satelital y geoespacial otorgado

DESARROLLO CON LA APORTACIÓN DEL FUNDADOR

~40 horas a la semana durante casi 2 años

No es un gasto de nómina en efectivo; evita la doble contabilización del trabajo subcontratado.

COSTOS DE VERIFICACIÓN EN EL TERRENO

Combustible + tiempo + comida + conectividad

Pequeñas fincas remotas; internet de campo compartido a 6,000 J$ al mes.

NO SE CONSIDERAN GASTOS: adquisición de drones pendiente • la concesión de una subvención ≠ efectivo recibido o gastado • el retorno financiero de la inversión (ROI) sigue sin verificarse

De las granjas individuales a redes de suministro confiables

Vía de validación propuesta

1

VERIFICAR

Evidencia de campo y registros básicos de producción

2

AGREGADO

Agrupación del suministro por producto, forma y preparación

3

COINCIDIR

Evaluar la demanda de los compradores, el precio y la logística

4

MEDIR

Realizar un seguimiento del costo por granja verificada y de los acuerdos viables

OPCIONES FUTURAS

corredores regionales de abastecimiento • verificación basada en clústeres • servicios específicos de cadena de frío y drones

Comience con una decisión, luego elija la tecnología

Un enfoque de adopción viable para las MIPYMES agroalimentarias del Caribe.

01	**Elija una decisión costosa**	¿Qué necesitas saber antes de sembrar, comprar, transportar o financiar?
02	**Recopile los datos mínimos útiles**	Priorice los registros precisos, la titularidad clara y la verificación asequible.
03	**Compartir la infraestructura siempre que sea posible**	Los clústeres, las cooperativas y las instituciones pueden distribuir los costos de campo y de tecnología.
04	**Mida los resultados**	Llevar un registro de los costos, el tiempo, las pérdidas evitadas, el suministro calificado y las transacciones completadas.

LO QUE HARÍAMOS DE MANERA DIFERENTE: comenzar con una decisión costosa y validarla comercialmente antes de construir una plataforma amplia.

EL OBJETIVO NO ES TENER MÁS DATOS, SINO TOMAR MEJORES DECISIONES DE MERCADO.

Gracias



