

LECCIONES DEL PORTAFOLIO

AGTECH DE INCOFIN, PARTE I:

LAS ALIANZAS SON FUNDAMENTALES PARA ESTABLECER VÍNCULOS EN LAS COMUNIDADES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES

Trabajar con pequeños productores presenta varios retos importantes. Ellos suelen vivir en zonas remotas y de difícil acceso, a menudo con infraestructura deficiente y con la posibilidad de problemas de seguridad. Sus ingresos suelen estar cerca o por debajo de la línea de pobreza y con frecuencia viven en áreas propensas a desastres naturales y muy afectadas por el cambio climático. Además, la mayoría son personas mayores, con poca educación formal y cierta resistencia a adoptar nuevas formas de trabajo. Debido al abandono frecuente por parte del Estado y al maltrato ocasional de intermediarios, suelen mostrar desconfianza hacia externos.

Dado que las empresas seleccionadas en la Convocatoria de Innovación disponen de menos de un año para poner en marcha sus servicios y alcanzar las metas mínimas de usuarios establecidas, no cuentan con el tiempo suficiente para construir confianza a largo plazo con estas comunidades. Por eso, muchas de las organizaciones que participan en la Convocatoria han buscado alianzas con entidades que ya tienen relaciones de confianza con pequeños productores. A continuación, se presentan algunos ejemplos.

En 2024, la agri-fintech **Suyana** firmó un acuerdo con UNICEF, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. Gracias a ello, UNICEF presentó a Suyana en diversas comunidades rurales bolivianas interesadas en sus productos de alerta temprana y seguros paramétricos. UNICEF ha trabajado en estas comunidades por décadas y cuenta con su confianza. Esto le permitió organizar grupos focales y estudios de experiencia de usuario para Suyana, con agricultores que caminaron hasta cinco o seis horas para compartir sus opiniones y conocer los servicios propuestos, algo que probablemente no habrían hecho sin la mediación de **UNICEF** (véase la **Figura 1**).¹

Figura 1: UNICEF facilita reuniones con agricultores en Ravelo, Bolivia (2025).



Fuente: Suyana.

¹ Entrevista con Suyana (Julio, 2025).

Colcafé, un tostador de café colombiano que forma parte del Grupo Nutresa, compra gran parte de su café a pequeños productores, pero no trabaja directamente con ellos. Al decidir lanzar Secafé, una aplicación móvil para mejorar el proceso de secado del café y, por ende, la calidad del grano, se apoyó en Sucafina, un comercializador suizo presente en Colombia desde 2016. Sucafina trabaja con varias cooperativas y está ayudando a Colcafé a recopilar información sobre las dificultades de los productores durante el proceso de secado. Las dos organizaciones realizaron un evento de lanzamiento en agosto de 2025, el cual contó con una alta participación (véase la **Figura 2**).²

Figura 2: Lanzamiento de la aplicación Secafé en Ciudad Bolívar (Antioquia), Colombia – 22 de agosto de 2025



Fuente: Fundación Incofin.

La agritech peruana **SpaceAg** tradicionalmente ha ofrecido soluciones satelitales de gestión agrícola a grandes exportadores. Gracias a la Convocatoria de Innovación, ahora está probando un nuevo producto de manejo de cultivos dirigido a pequeños agricultores de la cadena de valor de la papa. La solución busca optimizar el uso de insumos en la producción. Para identificar nuevos clientes, SpaceAg se asoció con Farmex, un proveedor de insumos en Perú, que no solo ayuda a identificar productores interesados, sino que también apoya en la capacitación de asesores técnicos y usuarios de la aplicación.³

La startup boliviana **Hola Tractor** se asoció con el fabricante **Massey Ferguson** para identificar nuevos compradores de tractores que pudieran unirse a su red de propietarios dispuestos a compartirlos bajo un modelo de economía colaborativa. Más recientemente, trabajó con la Fundación Trabajo Empresa para ampliar su alcance entre jóvenes emprendedoras rurales que puedan actuar como agentes o agregadoras dentro de la plataforma (véase la **Figura 3**).⁴

Figura 3: Sesión de capacitación con futuros agentes Hola Tractor de Tres Cruces, Bolivia, abril de 2025



Fuente: Francisa Herrera, Hola Tractor.

² Entrevista con Colcafé (Julio, 2025).

³ Entrevista con SpaceAg (Julio, 2025).

⁴ Entrevista con Hola Tractor, (Julio 2025).

Varias de las organizaciones entrevistadas para este informe señalaron que estas alianzas estratégicas han sido clave en su preparación para lanzar o escalar sus soluciones de agricultura digital en la segunda mitad de 2025. **SpaceAg**, por ejemplo, busca replicar el éxito logrado con Farmex a través de alianzas similares para ampliar su alcance. Otras organizaciones, especialmente aquellas que están entrando a un nuevo sector (ej. **Sommos**) o a un nuevo país (ej. **Ignitia**), también están desarrollando este tipo de colaboraciones mientras se preparan para lanzar servicios en la segunda mitad del año.

Como muestran los casos anteriores, las alianzas que ayudan a los proveedores de soluciones digitales a alcanzar a más pequeños agricultores pueden tomar diferentes formas. Se han establecido vínculos con agencias de desarrollo (Naciones Unidas), donantes (Fundación Trabajo Empresa), comercializadores (Sucafina), proveedores de insumos (Farmex), fabricantes de maquinaria agrícola (Massey Ferguson), entre otros. **Ignitia**, por ejemplo, tuvo éxito en África asociándose con operadores de telefonía móvil (MNOs), un actor distinto dentro del ecosistema de agricultura digital. Lo que todos estos aliados tienen en común es una trayectoria de trabajo en zonas rurales que les ha permitido establecer una relación de confianza con las comunidades rurales.

Este informe ha sido preparado por The AgTech Network. Los autores asumen plena responsabilidad por el contenido de este informe. Las opiniones expresadas no reflejan necesariamente la posición del BID Lab, Incofin Foundation, SSNUP, los Donantes, ADA, Incofin IM ni de los miembros de sus Juntas Directivas.