

Los agricultores buscan explotar los datos

01 Sep 2015 / 11:15 PM / The Wall Street Journal

Nuevas herramientas les permiten recopilar, analizar y vender su información.



El agricultor Jason Rouse ajusta su sistema de recolección de datos de Farmobile en su cosechadora en Iowa.

Nueva York, Estados Unidos.

Agricultores y emprendedores de Estados Unidos están empezando a competir con los gigantes del negocio agrario por el más reciente commodity que se cosecha en ese país, uno que se mide en bytes, no en bushels.

Startups como Farmobile LLC, Granular Inc. y Grower Information Services Cooperative se dedican a desarrollar sistemas informáticos que permiten a los agricultores captar el flujo de datos que emiten sus tractores y

cosechadoras, almacenarlos en silos digitales y vendérselos a otras empresas del sector o a los corredores de futuros.

Gracias a estas plataformas informáticas, los cultivadores podrían cosechar mayores beneficios de la revolución tecnológica que está transformando el Cinturón Agrícola de EE.UU. y obtener un mayor control de la información que generan sus campos.

En algunos casos, estos esfuerzos plantean un desafío a las herramientas de análisis de datos producidas por grandes conglomerados agrícolas como Monsanto Co., DuPont Co., Deere & Co. y Cargill Inc. Esos sistemas permiten recoger información sobre la siembra, el riego y la cosecha a través de sensores instalados en sembradoras, cosechadoras y otras máquinas. Esos datos luego se analizan para orientar al productor acerca de cómo administrar mejor sus cultivos, reducir los costos y obtener mayores rendimientos. Las compañías afirman que los agricultores son los dueños de su propia información y que ésta no será vendida a terceros.

Algunos dicen que los cultivadores pueden sacar mayor provecho de los datos si ellos mismos los recopilan y analizan. Por ejemplo, podrían determinar el mejor momento para usar fertilizantes y cuál sería la cantidad más apropiada. Los agricultores podrían además beneficiarse al vender esos datos a fabricantes de semillas, pesticidas y equipos agrícolas, quienes quieren saber cuándo y cómo emplean los productores su maquinaria e insumos.

Las nuevas iniciativas aparecen cuando los agricultores están evaluando los potenciales beneficios de compartir sus datos con las grandes corporaciones agrícolas en medio de temores de pérdida de privacidad y de que las grandes empresas aprovechen esa información para aumentar el precio de semillas, pesticidas y otros suministros.

“Tenemos que lograr que los agricultores participen en esto porque es su información”, dice Dewey Hukill, presidente de la junta de Grower Information Services Cooperative (GISC), una cooperativa de agricultores que está desarrollando una plataforma para recopilar datos de sus miembros. La cooperativa, basada en Lubbock, Texas, tiene ya cerca de 1.500 miembros en 37 estados de EE.UU.

Los participantes podrán solicitar que la identidad de sus datos permanezca anónima, que sean combinados con los de otros productores y luego vendidos a los interesados. En ese caso, los beneficios serán repartidos entre todos los miembros de la cooperativa. “Si hay algún valor monetario (en esto), creemos que tiene que volver al productor”, dice Hukill.

Avances en tecnología inalámbrica, sensores de bajo costo que monitorean el ritmo de siembra y técnicas de procesamiento de datos de Silicon Valley han permitido a las empresas agrarias construir sistemas que ayudan a los agricultores a determinar qué semillas emplear en diferentes suelos o si están subutilizando su maquinaria.

Monsanto, el mayor fabricante de semillas del mundo por ventas, ha gastado en los últimos tres años más de US\$1.000 millones en adquisiciones de hardware y tecnología de análisis de datos agrícolas. DuPont, que se ha asociado con Deere y otros grupos, prevé generar hasta US\$500 millones al año en ingresos de servicios agrícolas computarizados.

El servicio Climate Pro de Monsanto cuesta más de US\$7 por hectárea al año. DuPont cobra más de US\$150 al mes por Encirca, un juego de herramientas de gestión agrícola premium, que tiene un costo inicial de configuración de US\$450. Ambas empresas ofrecen versiones básicas gratuitas de estos productos.

Startups como Farmobile y Granular dicen que los agricultores deben tener un mayor control sobre cómo se usa su información.

Los radiotransmisores de Farmobile, que tienen aproximadamente el tamaño de un libro de bolsillo, descargan la información de los sistemas de diagnóstico de tractores y otras máquinas y la envían a un servidor remoto, permitiendo a los administradores de cultivos supervisar las operaciones y hacer ajustes rápidos. Farmobile cobra US\$1.250 al año por su transmisor de datos y la aplicación móvil, que permite hacer el seguimiento de tractores y cosechadoras en tiempo real, monitoreando el desempeño y el uso de químicos.

Farmobile, que está ubicada en un suburbio de Kansas City, Missouri, tiene previsto abrir en 2016 un mercado electrónico en el cual las empresas de pesticidas, los fabricantes de tractores y los corredores de materias primas podrán buscar datos sobre cosechas generados por los productores. Las empresas podrán también solicitar a agricultores una información más detallada a cambio de un pago. Si un agricultor acepta, los ingresos serán divididos en partes iguales entre el agricultor y Farmobile.

“Estamos monetizando algo (que los productores) no habían monetizado antes”, señala Jason Tatge, cofundador y presidente ejecutivo de Farmobile, que es financiada por sus fundadores. Actualmente hay unos 140 agricultores que utilizan sus radiotransmisores.

Granular, una compañía de San Francisco que vende software de gestión agrícola, también prevé desarrollar una plataforma que permita a los

agricultores almacenar y potencialmente comercializar sus datos, dice su presidente ejecutivo, Sid Gorham, quien previamente dirigió la división móvil de la firma de investigación de mercado Nielsen NV. Granular ha recaudado US\$25 millones en capital de riesgo de empresas como Google Ventures y Andreessen Horowitz.

La firma está trabajando para agregar los datos de cultivos de gran escala y así permitir a sus usuarios comparar precios de semillas y otros suministros para ver si están recibiendo la mejor cotización. Permitir a los agricultores comercializar sus datos podría ser realidad a finales del año próximo, dice Gorham. “Queremos dar a nuestros agricultores la primera (oportunidad de usar los datos) antes de venderlos”.

Granular cobra alrededor de US\$7 por hectárea al año por su plataforma de gestión agrícola, que automatiza algunas funciones de presupuesto e inventario y proyecta obtener ganancias.

Las empresas que desarrollan mercados para los datos agrícolas dicen que su propósito no es desplazar a los grandes proveedores de semillas y maquinarias, sino dar a los agricultores una plataforma que les permita gestionar su propia información. El almacenamiento y la venta de sus datos no impedirían necesariamente que un agricultor comparta información con una empresa de semillas para obtener una recomendación de siembra, insisten.

Mientras tanto, las compañías que desarrollan los silos de datos estiman que demorará varios años crear bases de datos completas que abarquen franjas significativas de grandes estados productores de cultivos. Para que la idea funcione, es necesario convencer a los agricultores, muchos de los cuales no quieren que las grandes empresas o los corredores tengan acceso a tanta información sobre sus cultivos.

Algunos agricultores, sin embargo, ven esto como la posibilidad de una nueva fuente de ingresos. “En este momento, estoy muy a gusto con que mis datos sean agregados (con otros datos)”, cuenta Zachary Hunnicutt, un agricultor de Nebraska que ha estado probando el sistema de Farmobile. “Es (potencialmente) otro flujo de ingresos y una manera de ayudar a la gente a tomar mejores decisiones en torno a la agricultura”.

<http://www.laprensa.hn/economia/thewallstreetjournal/875307-410/los-agricultores-buscan-explotar-los-datos>