

En los últimos decenios el transporte marítimo ha experimentado una considerable expansión, gracias al crecimiento del comercio y a la mundialización, representando más del 80 % del volumen del comercio mundial.

Las principales exportadoras son las economías asiáticas, sin embargo, en Latinoamérica las oportunidades de comercio marítimo han tenido mayor crecimiento gracias a la apertura de los canales de Panamá y el Canal de Suez, que permitieron una ruta estratégica de comercialización más rápida y de menor costo para los productores agropecuarios, y de esta manera poder expandirse fácilmente a otros mercados.

Actualmente el comercio internacional agrícola funciona gracias al transporte mediante contenedores. Con base en datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), en promedio, Estados Unidos importa más de \$305 mil millones de dólares en frutas y hortalizas de Perú, siendo el aguacate (o palta) el principal producto. No obstante, por la complejidad logística para su exportación, existe un mayor riesgo en las transacciones con compradores en Norteamérica, pues se han detectado problemas tales como la dependencia de las rutas marítimas, una larga cadena de proveedores para asegurar su correcta transportación y la naturaleza perecedera de los productos.

[ProducePay](#) -la *agtech* que busca conectar una industria agrícola más sustentable-, conoce las necesidades de los agricultores, por ello, para empoderar la comercialización de frutas y verduras, lanza su programa de factoraje, [Quick-Pay Marine](#), con el cual los productores o agroexportadores tienen acceso hasta el 50% del valor de su carga marítima en menos de 24 horas, una vez confirmada la documentación de embarque. Esto contrario a periodos de pago estándar de entre 30 y 60 días.

A través de esta nueva opción de financiamiento, la compañía, creada por y para agricultores, tiene el objetivo de generar una cadena de suministro más conectada y sustentable, que permita a los productores de Latinoamérica ganar terreno en el mercado de EE. UU.

“Los agricultores de Sudamérica se enfrentan, en primer lugar, a una gran dificultad para encontrar compradores en Estados Unidos. Una vez que los encuentran y logran realizar una venta, deben enfrentarse a largos periodos para esperar su pago, mientras que intentan pagar a todos los proveedores involucrados en la transportación del producto”, mencionó Pablo Borquez, CEO y fundador de ProducePay. “Nuestra compañía quiere brindarles no sólo el acceso al mercado y la protección comercial que necesitan, sino también opciones de financiamiento para recuperar su liquidez cuanto antes”, concluyó.

A través de su [Marketplace](#), plataforma digital para comercio de producto fresco, la compañía conecta a productores con compradores de frutas y hortalizas en Estados Unidos; y abre una línea directa y transparente entre ellos para negociar precios y detalles de cada transacción.

Además, ProducePay garantiza el recibo del pago, ya que trabajan con la protección de la Ley PACA; de esta manera el productor no tiene que volver a preocuparse del pago y solo enfocarse en lo que más le importa: su empresa.

“El poder recuperar el flujo de efectivo después de una transacción es crucial para la operación de los agricultores, ya que les brinda una mejor negociación con sus proveedores, la posibilidad de pagar a sus empleados y consecuentemente, incrementar su margen de ganancia con cada venta”, agregó Borquez Schwarzbeck.

Esta herramienta es la nueva forma flexible y rápida que renovará el financiamiento agrícola, por ello, ProducePay se ha convertido en la principal plataforma de comercialización agrícola con más de 700 clientes en 10 países y cerca de 4 mil millones de dólares vendidos a través de su Marketplace. Además del mercado estadounidense, el mercado mexicano se une a la apertura de comercialización de productos agrícolas.

Con estas acciones, ProducePay empoderará a los agricultores para tener un comercio más justo y transparente, al mismo tiempo en que contribuye a eliminar cerca del 50% del desperdicio económico y de alimentos gracias a una red de suministro más corta y eficiente en el continente.

Acerca de ProducePay

Fundada por Pablo Borquez Schwarzbeck, agricultor mexicano de cuarta generación, ProducePay está transformando la fragmentada industria de productos agrícolas perecederos en un movimiento más conectado y sustentable.