



## **Nueva alianza inyectará \$500M USD al campo latinoamericano**

- *Startup agrícola, ProducePay, y MAVRK Capital se unen para impulsar comercio predecible e incrementar exportaciones hortofrutícolas de la región.*

**Ciudad de México a 9 de julio de 2024.-** ProducePay, la plataforma de comercio internacional de productos agrícolas, y MAVRK Capital se han asociado para financiar con \$500 millones de dólares a los principales productores hortofrutícolas de Latinoamérica, permitiéndoles exportar más productos a nivel global a través de los Programas de Comercio Predecible de la startup agrícola.

Los Programas de Comercio Predecible de ProducePay tienen como objetivo proporcionar a los productores una mayor estabilidad financiera mediante ventas comprometidas, con volúmenes pactados y precios predecibles, en colaboración con los principales *retailers* y distribuidores en Estados Unidos. Gracias a esta alianza y la infusión de capital, los Programas de Comercio Predecible, y por ende la capacidad de financiamiento a productores, se expandirán en cantidad y volumen, impactando a una mayor variedad de productos agrícolas.

Patrick McCullough, CEO de ProducePay, mencionó: "Estamos enfocados en identificar nuevas formas de ayudar a los productores y comercializadores a expandirse, minimizando la incertidumbre y la volatilidad que históricamente han frenado a la industria agrícola. Con la asociación con MAVRK Capital, estamos desbloqueando el crecimiento en toda la industria al ofrecer a los agricultores estabilidad en forma de capital de trabajo."

Con este nuevo modelo, los agricultores cuentan con una mejor planificación financiera y, mediante las soluciones financieras ofrecidas, pueden enfrentar la volatilidad inherente del sector, provocada por el clima, plagas e irrupciones en la cadena de suministro. Esta nueva predictibilidad reduce el riesgo asociado con el financiamiento de cosechas y, a su vez, disminuye el costo total del capital para toda la cadena de suministro.

El ciclo de cultivo de productos frescos requiere soluciones financieras especializadas para abordar los desafíos únicos del cultivo de estos productos: precios volátiles, ciclos económicos tensos para la banca tradicional y préstamos tradicionales que requieren un alto colateral; todo ello mientras las tasas de interés y los costos continúan reduciendo la rentabilidad. MAVRK Capital, una compañía operada por Four Star Fruit Inc., principal distribuidor de uva de mesa en Estados Unidos, está posicionada de manera única para, a través de ProducePay, proporcionar dicha liquidez a productores y comercializadores.



"Iniciamos MAVRK Capital con el objetivo de satisfacer las necesidades de capital únicas de nuestros socios productores", mencionó Jack Campbell, CEO de Four Star Fruit, Inc. "Tras experimentar el impacto de los Programas de Comercio Predecible de ProducePay, estamos expandiendo el fondo para acelerar nuestra capacidad de ayudar a los agricultores a crecer y prosperar en este nuevo modelo."

Dicha alianza surge como resultado del Programa de Comercio Predecible de 2023, en el que Four Star Fruit y ProducePay distribuyeron con éxito más de 26,000 toneladas de uva de mesa provenientes de México, Chile y Perú. Esto representó un crecimiento del 600% en comparación con la temporada anual anterior, al mismo tiempo que redujeron los rechazos de producto en más del 80%, los días en tránsito en un 30% y el tiempo en almacenamiento en frío en un 40%, reduciendo así el desperdicio de alimentos.

La asociación entre ProducePay y MAVRK Capital marca un hito significativo en la industria agrícola global, proporcionando a los productores de Latinoamérica las herramientas financieras necesarias para superar los desafíos del mercado y aumentar sus exportaciones de manera sostenible y predecible. Asimismo, los Programas de Comercio Predecible prometen no solo fortalecer la capacidad de los productores para planificar y gestionar sus operaciones, sino que también promueven una cadena de suministro más eficiente, rentable y sostenible para todos los involucrados.

##

#### **ACERCA DE PRODUCEPAY**

Fundada por Pablo Borquez Schwarzbeck, agricultor mexicano, ProducePay está eliminando el desperdicio económico y de alimentos ocasionado por la naturaleza volátil, opaca y fragmentada de la cadena de suministro agrícola global. La compañía AgTech, a través de su Plataforma de Comercio Predecible, brinda a los agricultores y compradores un mayor control de sus negocios al proveerles de acceso sin precedentes entre ellos, a capital, oportunidades comerciales, información de mercado y mayor visibilidad de su cadena de suministro. Los consumidores reciben productos más frescos de manera eficiente, sabiendo que fueron cultivados y entregados de forma responsable. Este innovador enfoque está desbloqueando valor económico y creando una industria agrícola global más sustentable. Para más información, visite: [es.producepay.com](https://es.producepay.com)

#### **ACERCA DE MAVRK CAPITAL**

MAVRK Credit está reconstruyendo fundamentalmente la cadena de suministro de productos frescos. Proporcionamos financiamiento, transparencia, sostenibilidad y predictibilidad en una industria en la que hemos pasado nuestras vidas. Nuestra estrategia única asume riesgos de mercados desarrollados mientras produce retornos de mercados emergentes.

#### **CONTACTO**

Alberto Velasco

ProducePay

[alberto.velasco@producepay.com](mailto:alberto.velasco@producepay.com)