

Fecha <b>19.07.2023</b>	Sección <b>Mercados</b>	Página <b>21</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

## UN MONTÓN DE PLATA



#OPINIÓN

### PRECIOS, DE GARANTÍA VENDRÁN DE LA IP

**¿Quién lo habría dicho? Los precios de garantía podrán venir de los acuerdos de la Iniciativa Privada y no del gobierno, como suele pensarse**



La empresa ProducePay acaba de lanzar lo que posiblemente será el mejor modelo para la distribución y exportación de productos hortofrutícolas del campo mexicano hacia Estados Unidos. El modelo incluye "precios de garantía".

Esta firma es una plataforma fundada por **Pablo Borquez Schwarzbeck**, quien la inició con la idea de facilitar el acceso a capital para lo agricultores mexicanos, y que ahora funge como un vínculo entre compradores y productores. ¿Quién lo habría dicho? Los precios de garantía podrán venir de los acuerdos de la Iniciativa Privada y no del gobierno, como suele pensarse.

ProducePay acaba de firmar un convenio con la firma Four Star Fruit, uno de los mayores distribuidores de uva de mesa en la Unión Americana, para crear un nuevo modelo de distribución que haga más eficiente el acercamiento de los productores con las cadenas de autoservicio:

"Empezando por la uva de mesa y su alianza con Four Star Fruit, ProducePay busca replicar dicho modelo a diferentes frutas y hortalizas. En este nuevo modo de distribución, los principales *retailers* de Estados Unidos se comprometerán a un volumen anual, con contratos a largo plazo y precio fijo. Esto evitará la volatilidad y especulación en la comercialización de productos agrícolas (...) y asegurará la estabilidad y sostenibilidad financiera de los agricultores".

El convenio de las dos empresas habilitará a productores mexicanos y sudamericanos de uva a suavizar los picos naturales de la estacionalidad de este producto en el mercado estadounidense, ya que podrá garantizar abasto durante el otoño y el invierno. En adición, la empresa aseguró que adelantará el pago a los pro-

Continúa en siguiente hoja



Página 1 de 2  
\$ 72957.00  
Tam: 293 cm2

Fecha <b>19.07.2023</b>	Sección <b>Mercados</b>	Página <b>21</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

ductores, reduciendo los largos tiempos de espera en cobranza que típicamente aplican en este sector. El CEO de Four Star es **Jack Campbell**, quien estima que la demanda de uva en Estados Unidos se encuentra en fase creciente y es consistente a lo largo de todo el año.

La alianza de las dos empresas redundará en (1) aumento de superficies cultivables y adquisición de tecnología de frontera; (2) diversificación de tipos de uva y variedades para el mercado; (3) reducción de huella de carbono en procesos agrícolas; y (4) educación rural de vanguardia, financiera y de planificación.

Este tipo de acuerdos, con gran beneficio para agricultores mexicanos, pueden ser piedra angular en la estrategia del Consejo Nacional Agropecuario de **Juan Cortina Gallardo**, quien ha propugnado porque el sector sea considerado como de seguridad nacional.

#### **COCA COLA**

Ha quedado establecido el nuevo fondo de capital de riesgo con enfoque en sustentabilidad de The Coca Cola Company y ocho embotelladores latinoamericanos, dos de ellos mexicanos, Femsá y Arca Continental. Se apoyará a empresas con soluciones innovadoras. El monto del fondo es de Dlls. \$137 millones.

TIKTOK: @SOYCARLOSMOTA

***El CEO de Four  
Star estima que  
la demanda de  
uva en EUA está  
en fase creciente***