PRODUCEPAY

Nos convertimos en la fuerza de ventas de Brupot en Estados Unidos

“Lo que más me gustó de ProducePay fue que nos ofrecieron acercarnos a clientes que no conocíamos: se convirtieron en nuestra fuerza de ventas en Estados Unidos.”

Fabian Tostado
– Director de Operación de Brupot

Empresa:
Brupot

Ubicación:
Michoacán/Jalisco, México

Perfil Empresa:
Empresa de producción agrícola

Reto:
Conseguir más clientesy flujo de efectivo

Reto:
Comercialización Quick-Pay

Brupot es una empresa dedicada **a la exportación de berries**, que inició con la venta de frambuesa, arándano y zarzamora; sin embargo, poco a poco se dieron cuenta de que su especialidad era la zarzamora. Con el tiempo, se enfocaron en mejorar las variedades y hoy en día se dedican exclusivamente a la producción de zarzamora en sus huertas de Michoacán, México. Con más de seis años en el negocio, continúan invirtiendo en desarrollar, perfeccionar sus técnicas y ofrecer un producto de alta calidad.

“Nunca hemos conseguido financiamiento por parte de un banco, ha sido complicado las veces que me he acercado.”

© 2023 ProducePay. All rights reserved.

El Reto:
Conseguir más clientes y mantener el flujo de efectivo

Brupot es una pequeña empresa de producción y comercialización agrícola. Conocieron a ProducePay gracias a uno de sus proveedores, un agricultor del que estaban comprando producto para comercializar y quien solicitó trabajar los pagos a través de ProducePay.

Por esta razón, Brupot se interesó más en nuestro **financiamiento Quick-Pay**, ya que se dieron cuenta que sus proveedores podían recibir el pago de forma más rápida y construir mejores relaciones con ellos.

Fue así como durante su primera temporada, utilizaron Quick-Pay para pagar a sus proveedores, quienes recibían el 80% del valor de cada cargamento en las 24 horas posteriores a la recepción del producto fresco.

Para la siguiente temporada, gracias a Quick-Pay+, pagaron a sus proveedores el 96% del valor de cada carga en menos de 24 horas, garantizando así pagos rápidos y relaciones más duraderas.

Esta evolución en su forma de pago le ha permitido a Brupot incrementar de manera considerable su flujo de efectivo, con lo que a su vez pueden conseguir más proveedores y mejores negociaciones, para aumentar así su volumen comercializado.

“ProducePay nos ha presentado clientes precalificados, lo que reduce el riesgo del negocio y hace que nos sintamos más seguros.”

© 2023 ProducePay. All rights reserved.

La solución:
Clientes nuevos y pagos rápidos con Quick-Pay

“Siempre que surge alguna duda hay alguien para atendernos y, comercialmente, han dado la cara por nosotros.”

El servicio de financiamiento Quick-Pay de ProducePay implicó mayor estabilidad financiera para Brupot, pero no solo eso. Una vez que pudo mejorar su liquidez y aumentar su volumen a comercializar, se dio cuenta de que a través de nuestro **Marketplace** podía acceder a nuevos clientes.

El conectar con compradores precalificados representaba a Brupot una enorme oportunidad, pues no solo incrementaba sus oportunidades comerciales, sino también la transparencia y seguridad de cada transacción que realizaban.

Fue así como Brupot, mediante el apoyo de ProducePay, comenzó a vender a compradores que buscan una relación comercial a largo plazo, expandiendo su negocio e incrementando la seguridad a futuro.

De esta manera, ProducePay se convirtió en la “fuerza de ventas” en Estados Unidos de Brupot, empresa que está muy agradecida por tener la oportunidad de crecer junto con ProducePay.

© 2023 ProducePay. All rights reserved.