**ICBC Argentina recibió consultas por $500 millones en Expoagro**

*El banco de origen chino es nuevamente sponsor internacional de la muestra, que hoy culmina su 12ª edición. De ese total, el 55% fue por compra de maquinarias, el 20% por camionetas y el restante 25% estuvo repartido entre diversas inversiones vinculadas al sector.*

Para ICBC, único banco chino en Argentina, el vínculo con el campo es un factor fundamental, ya que representa el 25% de su volumen de negocios. En Expoagro, que comenzó el martes y hoy termina su 12ª edición, ICBC obtuvo grandes resultados que confirman esa sinergia con el sector. “Durante las tres primeras jornadas tuvimos consultas firmes por $500 millones. El 55% fueron por maquinarias, el 20% por camionetas y el restante 25% en inversiones varias como compra de campos, alambrados, etc”.

Durante la muestra, el banco ofrece préstamos en dólares con una tasa del 6,5% a pagar en un plazo de 5 años. “El 70% de los $500 millones fueron en consultas por créditos en dólares. El campo prefiere esa opción, ya que la comercialización de granos se rige por esa divisa y las tasas son mucho más convenientes que en pesos”, aseguró Agustín Ibarguren, gerente de Agronegocios de ICBC Argentina.

Sin embargo, en lo que se refiere a la compra de camionetas, la totalidad de las consultas fueron en pesos, debido al atractivo acuerdo que ICBC tiene con la automotriz Ford.

Con la tarjeta Visa ICBC Campo, además ofrece financiamiento hasta por 270 días a tasa cero en la compra de insumos. “Por la sequía, el productor está más cauto y tiene que ver cómo termina la campaña. Pero los bancos estamos para ayudarlos a pasar este mal momento”, indicó.

De hecho, en el stand del ICBC, los productores y contratistas recibieron asesoramiento de personal especializado sobre todos sus ofertas crediticias. Incluso hubo visitas de extranjeros interesados por sus productos y servicios.

Además, pudieron utilizar los cajeros instalados en el lugar. Asimismo, fueron de la partida los “Momentos ICBC”, una serie de actividades destinada a sus clientes que incluye cócteles, sorteos y barra de tragos.

“Expoagro es la muestra más importante del país, por lo que la mayoría de nuestros clientes pasan por acá. Es la primera reunión importante después de que todos se hayan tomado sus vacaciones y nos obliga a ofrecer buenos acuerdos con las principales empresas de insumos y maquinarias”, agregó Ibarguren.

Por último, el ejecutivo remarcó que seguirán promoviendo el vínculo de la agroindustria nacional con el resto del mundo. “Junto a Expoagro, desde hace varios años organizamos misiones comerciales a  NAMPO Harvest Day, una de las principales exposiciones agrícolas que se desarrollan en Sudáfrica. Además, por nuestra cuenta promovimos visitas a China”, finalizó.