**Las líneas financieras que más se usan en el agro**

*Los principales bancos que operan en el país, anticipando lo que será Expoagro Digital edición YPF Agro, donde participarán con servicios especiales, describen las distintas líneas que utiliza la agroindustria argentina.*

Las entidades financieras involucradas en el desarrollo de la producción agroindustrial en Argentina trabajan para brindar una amplia oferta de servicios activos, y así desplegar el potencial de cada negocio.

Hoy existen en el mercado financiero distintas líneas puestas a disposición de los productores. Líneas que se diseñan y se promueven en función de las necesidades que va demandando la realidad y el rápido crecimiento de la producción argentina. Las necesidades van cambiando, no solo por condiciones estacionales, sino porque en las diferentes campañas productivas las nuevas tecnologías exigen otro accionar.

**Hernán Busch**, gerente Comercial de Agronegocios de **Banco Galicia**, dijo que la inversión en el sector agropecuario se realiza “claramente para lo que es la actividad agrícola, la gran demandante de capital. Una campaña agrícola representa aproximadamente 12 mil millones de US$, y básicamente los bancos cubren entre 35% y 40% de la financiación de esto. Lo que están financiando los bancos es compra de insumos, gastos de labores, y esa la gran demanda de crédito que tiene el campo año a año”.

Busch también señaló otra gran demanda destinada a la compra de maquinaria: “Ha sido un año en el que **hubo un volumen de compra de maquinaria sorprendente de la mano de una financiación bancaria muy importante**”, y para insumos, que se adelantó a lo que fue en años anteriores.

Asimismo, resaltó que “para diversificar actividades, **la ganadería es otra de las inversiones que las empresas realizan, y es lo que nosotros también estamos buscando financiar**”.

En la misma línea, Agustín Ibarguren, gerente de Agronegocios de **ICBC Argentina,** resaltó: “El agro siempre invierte. Una vez que se cosecha, el productor vuelve a comprar la semilla, los fertilizantes y vuelve a invertir. **El principal destino de la inversión es para la campaña, y también en ganadería".**

“El productor agropecuario argentino es uno de los más eficientes del mundo y siempre está atento a las oportunidades de negocio”, aseguró Juan Martin Ocampo, gerente de Agronegocios de **Santander Argentina**, y agregó: “Particularmente este año, y con el cierre de una muy buena cosecha, el productor adelantó muchas decisiones de compra de insumos para la próxima campaña. Adicionalmente, **observamos una fuerte demanda de créditos para la compra de maquinaria agrícola**”.

Por su parte, Leonardo Sica, superintendente de Negocios con Empresas de **Banco Patagonia**, consideró que la inversión en el agro se podría agrupar en tres grandes grupos: Insumos, para capital de trabajo; Tecnología/Maquinaria, para incrementar productividad, y Tierras, para incrementar producción. “Las herramientas financieras para invertir varían desde descuento de cheques, pasando por tarjetas agropecuarias, hasta préstamos en diferentes monedas, plazos, amortizaciones y garantías dependiendo de la actividad que realice”, sostuvo Sica, y añadió: “Nuestra presencia en todo el país nos permite ofrecer este abanico de productos y herramientas, acompañando al productor en todo el proceso. Especialmente contamos con una amplia variedad de convenios de financiación de insumos y maquinaria”.

En tanto, el subgerente general de Banca Mayorista del **Banco Ciudad**, Claudio Saffirio, comentó: “El productor que generalmente atendemos en Banco Ciudad realiza constantes inversiones tanto en compra de maquinaria como de insumos agrícolas, utilizando distintos tipos de herramientas financieras acordes a su actividad específica, desde empresas productoras a exportadoras, buscando siempre respuesta y celeridad”.

Además, indicó que “en su mayoría, los productores son grandes conocedores de las distintas líneas con las que cuentan los bancos y la respuesta que les ofrecen a sus clientes, como así también de las posibilidades y alternativas que les ofrecen las distintas SGRs para avalar su operatoria. **Banco Ciudad opera con las principales SGRs del mercado con condiciones preferenciales para sus clientes**”.

Según datos del **BBVA**, el sector agropecuario invierte en bienes de capital -maquinarias, equipos y hacienda- y en capital de trabajo -insumos agropecuarios como semillas y fertilizantes. “En esta época del año hay demanda para *leasing* y préstamos prendarios de maquinaria, pero **lo más demandado son los préstamos de campaña mediante contratos *forward* en pesos y dólares para la compra de los insumos**”, informaron desde esta entidad.

**Incremento en la demanda de crédito**

Desde BBVA señalaron que **la demanda crediticia de este sector sigue muy activa**, sobre todo para la compra de bienes de capital: “Creció respecto del 2019 en pesos, y se mantuvo la demanda de dólares. Las tasas en pesos son del 35% y del 6,90% en dólares”.

En sintonía, Sica de **Banco Patagonia**, aseguró que “**se ve un incremento en la demanda de pesos**, especialmente la relacionada a la tasa del 24%. Sin embargo, también hubo demanda de US$, aunque en menor medida”.

Por su parte, Busch de **Banco Galicia** también coincidió en que este año la demanda fue alta, y esto puede ser atribuible a varios factores. “En primer lugar, a que el productor quería asegurarse mercadería en un año que no tenía claro cómo iba a ser la dinámica de oferta de ciertos insumos, producto del contexto dado por el COVID-19 y la logística. Teniendo en cuenta que muchos son importados y a esto se le sumó la incertidumbre financiera”, y agregó: “Este año, con el contexto económico atravesado por la incertidumbre, los motivos de oferta que podían sufrir complicaciones y las tasas bajas en pesos, hizo que **el productor se decidiera por tomar financiamiento en pesos a cosecha 2021** y fijar la mayor cantidad de insumos posibles. Por supuesto que entendemos que aún hay una importante parte de la campaña por financiar”, dijo.

Ibarguren de **ICBC Argentina**, también señaló que “**la demanda de crédito del agro viene creciendo** ya que el campo es de los pocos sectores que no detuvieron la marcha, es decir que no sufrió las consecuencias de la cuarentena. Sumado a eso aparecieron buenas condiciones por parte de bancos para ofrecer a los productores, lo cual hizo que creciera aún más”.

A su vez, detalló que “**la demanda es principalmente en pesos**. Emitimos muchos créditos del 24%, bajo las regulaciones del BCRA y en Tarjetas de Crédito, pero todo en pesos”, y destacó: “También **renovamos y ampliamos los acuerdos con las empresas proveedoras del sector logrando condiciones muy favorables**”.

Para **Santander Argentina la demanda de créditos del sector se vio impulsada en esta primera parte del año particularmente por las líneas de crédito MiPyme** y por los acuerdos en pesos de financiamiento de insumos y maquinaria agrícola. “En Santander tenemos más de 80 convenios con nuestra Tarjeta Santander Agro y 50 convenios con fabricantes de maquinaria agrícola”, expresó Ocampo.

Asimismo, afirmó que particularmente en Santander “tenemos una mirada transversal de todas las actividades donde desarrollamos productos y servicios adaptados para todos los actores de la cadena. El complejo agroindustrial en su integridad, desde el productor hasta la industria de alimentos, fue un actor clave en este contexto. **La demanda de inversión fue muy activa en toda la cadena**”.

En tanto, Saffirio del **Banco Ciudad**, reveló que “la demanda crediticia, dado el contexto actual, es menor a la esperada y proyectada, pero esta situación no desalentó la presentación de nuevas solicitudes. En estos momentos, en el Ciudad **nos encontramos apostando muy fuertemente a la financiación de maquinaria agrícola con las distintas empresas con las que tenemos convenios, como así también ofreciendo líneas en dólares para empresas exportadoras**. Otro producto con el que contamos y tiene muy buena aceptación es la tarjeta Ciudad Agro, con la que actualmente nos encontramos en proceso de posicionamiento en el mercado. Asimismo, ofrecemos al sector productos y servicios especializados para empresas exportadoras/importadoras”.

Según la experiencia de **BBVA**, dentro de la agroindustria el sector que más invierte todos los años es la agricultura y luego la ganadería. Hay años puntuales donde la industria y alimentos invierten más, dependiendo de las condiciones de la economía.

Para **Banco Ciudad**, actualmente los rubros agropecuario y ganadero son las actividades clave en esta situación de pandemia que, si bien se encuentran en un momento de incertidumbre, no disminuyeron las consultas por las distintas líneas de financiación que podemos ofrecerles. “En este punto, actualmente **estamos tramitando nuevas solicitudes de líneas de inversión en tecnología e insumos** como así también operaciones para financiar exportaciones”, detalló Saffirio.

Por otro lado, para **Busch de Banco Galicia**, “siendo que la oferta está en pesos, también el productor vio con mucho interés esa posibilidad de financiar. La oferta va dependiendo del mercado de oferta de dinero, hoy los depósitos que realmente están traccionados son en pesos. Los bancos están ofreciendo pesos, y esa es la herramienta con la cual se estuvo financiando esta campaña que vendrá. Todo lo que fue compra de insumos y compra de bienes de capital, maquinaria, básicamente está todo financiado en pesos”.

**Palpitando Expoagro Digital**

El próximo 9 y 10 de septiembre, las entidades bancarias sorprenderán con propuestas crediticias y financieras diferenciales durante **Expoagro Digital, la primera exposición virtual de la agroindustria.**

Para **ICBC, sponsor internacional de la Capital Digital de los Agronegocios**, Expoagro sigue siendo el evento más importante del año para el sector. “Ante la propuesta de sumarnos de manera digital, teniendo en cuenta el contexto, no dudamos en estar presentes y acompañar”, enfatizó Ibarguren.

En tanto, Busch de **Banco Galicia** consideró que la Capital Digital de los Agronegocios “es un formato innovador y desafiante, y está alineado con la transformación digital que estamos haciendo en el Banco. Por eso, consideramos que **es una buena oportunidad para seguir mostrando que se pueden hacer negocios y acompañar a un sector con una enorme dinámica desde este formato**. Está en línea con los desarrollos que el Banco generó para que el cliente pueda operar directamente desde su campo, en las compras y el financiamiento de insumos y maquinaria”.

Además, Busch destacó que Banco Galicia “viene haciendo desarrollos de herramientas digitales para dar soluciones financieras, transaccionales al medio y al productor agropecuario. Específicamente, con el desarrollo de la **Plataforma Galicia Rural y la plataforma de convenios para la compra de maquinaria**”.

En este sentido, resaltó: “**Buscamos que el cliente tenga siempre al Banco mucho más cerca de lo que uno se imagina**. No es ir al banco, sino que al banco uno lo tiene en su teléfono, en su computadora”.

“Nos sumamos para seguir estando cerca de las empresas con las que tenemos convenios desde hace muchos años y ofrecer más soluciones financieras a medida de los clientes”, aseguraron desde **BBVA**.

A su vez, Ocampo de **Santander Argentina** afirmó que **Expoagro Digital “va a ser un claro ejemplo de esta nueva etapa de vinculación con el cliente Agro de manera más disruptiva**, y es por eso que en este marco Santander va a estar presente con toda su paleta de productos y servicios para el sector. En el Banco tenemos nuevos canales de vinculación digital y remoto con el objetivo de acompañar al sector en este proceso de digitalización”.

Con respecto a **Banco Patagonia**, en la actualidad **se encuentra en un proceso de consolidación en el segmento agropecuario argentino**. “Tanto durante 2019 como en 2020, participamos de diferentes eventos con un claro objetivo de posicionamiento y penetración. Disfrutamos de nuestra participación de la edición 2020 de Expoagro donde cosechamos excelentes resultados. **Participar de Expoagro Digital es darle continuidad a este proceso de fortalecimiento en el sector**, para que nuestro cliente agropecuario vea todo lo que el Banco tiene para ofrecerle en términos de servicios y financiación”, argumentó Sica, superintendente de Negocios con Empresas de Banco Patagonia.

Según comentaron desde **Banco Ciudad**, **esta entidad se encuentra en pleno proceso de incursión en el Agro**, apostando a este sector, ofreciendo distintas herramientas de financiación acordes al mercado y atendiendo las distintas necesidades del productor tratando de alentar el crecimiento del sector y apoyando las distintas economías regionales, pudiendo atender empresas radicadas en todo el país. “Creemos que es importante acompañar la cadena de valor que integra la actividad del campo, ya que potencia el desarrollo y dinamiza la economía de las distintas regiones del país y también de las grandes ciudades; generando productos, servicios y nuevas tecnologías que se exportan al mundo”, sostuvo Saffirio, subgerente general de la Banca Mayorista del Banco Ciudad, y agregó: “Como venimos haciéndolo en las últimas ediciones de modo presencial, poder **participar de esta nueva experiencia de Expoagro Digital seguramente nos ayudará a seguir posicionándonos en el mercado y nos permitirá hacer visible el abanico de atractivas ofertas que ofrecemos al sector**”.

Expoagro Digital se realizará el 9 y 10 de septiembre. Serán dos días de ofertas y buenos negocios para los visitantes y para las más de 200 empresas que participarán. Además, los participantes podrán asistir a charlas, remates ganaderos, consultar al Centro de Expertos, entre otras actividades.

Más información en: <https://www.expoagro.com.ar/expoagrodigital/>