

Estrategia hacia el Sector Agropecuario argentino



Hernán Caballero

Gerente de Empresas, Pymes, Agro del Banco Santander Río

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo – Nº 17 – Mayo 2011 – ISSN 1851-6610



Somos conscientes de que, para bajar sostenidamente el verdadero riesgo-país, que no es otro que el nivel de pobreza actual de nuestra sociedad, los argentinos tenemos que profundizar la cooperación público-privada en todos los ámbitos posibles y trabajar con mucho foco en las cadenas de valor estratégicas de la Argentina. Dentro de este marco, Santander Río se inserta, como proveedor de crédito y servicios financieros, en las principales cadenas de valor que son aquellas que muestran altos niveles, reales o potenciales, de competitividad global, y que serán las que habrán de crear el mayor número de puestos de trabajo en los próximos años en nuestro país.

Una parte relevante de estas cadenas se localiza en el Interior profundo de la Argentina y basa sus desarrollos sobre producciones agrícolas o ganaderas, como ser las cadenas avícola, de carne vacuna, carne porcina, lácteos, soja, trigo, maíz y sus derivados, vid y vinos, fruticultura, forestación, y la activa cadena de maquinaria agrícola.

Para avanzar con su inserción en las cadenas, Santander Río lo hace a través de dos áreas que ya llevan un largo recorrido experimental: Agronegocios y Cadenas de Valor. El proyecto de Agronegocios, que se inicia en 1997, está articulado sobre un equipo, formado por profesionales agropecuarios con elevada preparación financiera, que diseñó y lanzó una estrategia de posicionamiento a largo plazo consistente en el sector agropecuario, tanto en la Pampa Húmeda como en las Economías Regionales. El equipo de Cadenas de Valor, en funcionamiento desde 2004, cruza transversalmente y se complementa con los ingenieros de Agronegocios para vincular al banco con las mencionadas cadenas de valor, sus productores y empresas asociados.

Construimos con el agro una relación integral que abarca a empresas y personas, poniendo foco en los productos y servicios financieros que ambos conjuntos demandan de acuerdo con sus necesidades.

Los Clientes Agro superaron los 11.000 productores a diciembre de 2010; representan aproximadamente el 10% del total de Clientes Empresas Medianas y Pequeñas del Santander Río y toman el 25% de los créditos de este segmento.

Nuestros productos y servicios financieros se abren en crédito y en diferentes servicios transaccionales para canalizar cobros y pagos. A nivel crédito, nuestra oferta apunta a financiar el capital de trabajo de las empresas agropecuarias adaptándose a los diferentes ciclos de producción y la inversión en Bienes de Capital para aumentar sus capacidades productivas.

Durante la Campaña Agrícola 2010/11, los financiamientos “estrella” fueron los Préstamos para Productores en dólares (+67%) y la Tarjeta para el Agro (+35%).

Desde hace muchos años, estamos trabajando junto al sector agropecuario y tenemos la misión de continuar el camino. Es crítica la relación que establezca con nuestros Oficiales de Empresas y Oficiales Pymes especializados en el negocio agropecuario, quienes a su vez deberán conocer sus empresas de manera abarcativa y profunda, desde su estructura de capital hasta sus operatorias comerciales y sus proyectos de inversión.