"Ofrecemos un tratamiento especializado en todo el territorio nacional"

Caja Duero es una de las entidades bancarias principales de España, que tiene en el sector agroalimentario uno de sus negocios más importantes. Prueba de ello es la creación de un departamento especializado que conoce de cerca la realidad económica de la actividad agraria. Sus máximos responsables, Santiago Pescador y Jerónimo Segura, conscientes del profundo cambio que ha vivido el campo en nuestro país durante los últimos años, consideran que el aspecto diferenciador de su empresa es ofrecer un tratamiento especializado, con una oferta adecuada para cada subsector, momento e, incluso, explotación.



Santiago Pescador Vergara
Responsable de Agricultura de Caja Duero

Jerónimo Segura Moreno
Jefe Negocio Agroalimentario de Caja Duero

Explíquenos la trayectoria histórica de una entidad del calibre de Caja Duero y su incursión en el sector agroalimentario.

La trayectoria histórica de Caja Duero ha sido muy singular. La Caja provincial que nació en 1881, ha pasado a ser una Caja con fuerte implantación en Castilla y León y Extremadura y desde hace cuatro años actuamos en toda España.

La estrategia seguida para esta expansión en Caja Duero ha supuesto un apoyo incondicional a las iniciativas del sector desde que se produjeron las incorporaciones de Caja Rural de Cáceres y Caja Rural de Ávila, que han influido en la especialización de Caja Duero en el sector agroalimentario.

Por otra parte, la evolución de esta especialización ha sido paralela a los importantes cambios del sector agroa-

limentario, que en los últimos 20 años la actividad agraria en España ha pasado de ser casi una autarquía a ser una actividad empresarial, lo que ha supuesto un incremento importante en los medios a utilizar y en la capacidad de generación de recursos.

Esta evolución, conocida y valorada por Caja Duero, ha inducido a crear un departamento especializado con la finalidad de conocer la realidad económica de la actividad agraria: sus medios, dificultades, resultados, vicisitudes y necesidades con la finalidad de diseñar una estrategia específica de atención al sector agroalimentario.



¿Su ámbito de influencia se extiende a la totalidad del territorio nacional? ¿Con cuántas oficinas y qué numero de empleados cuentan en la actualidad?

Como ya hemos comentado, desde hace cinco años con la compra del Credit Lyonnais estamos en todo el territorio nacional con 600 oficinas y 3 000 empleados. Esta circunstancia supuso un cambio muy importante para el Servicio Agroalimentario de Caja Duero; se nos presentaron nuevos e importantes retos: conocer nuevos sectores: cítricos, olivar, cultivos protegidos, pesca, etc.

Retos que con esfuerzo y el encomiable apoyo de compañeros emplazados en las correspondientes zonas, hemos superado y estamos en situación a ofrecer un tratamiento especializado en todo el territorio nacional.

¿Qué alicientes específicos encuentran para apostar decididamente por el sector agroalimentario?

Lo esencial es conocer la actividad agraria, vivir desde nuestra óptica las inquietudes, los anhelos, preocuparnos por sus inquietudes y congratularnos con sus resultados positivo, desde esta postura y el convencimiento del valor estratégico del sector agroalimentario del cual depende la alimentación y parte de la seguridad alimentaria de la humanidad es fácil apostar por el apoyo al sector.

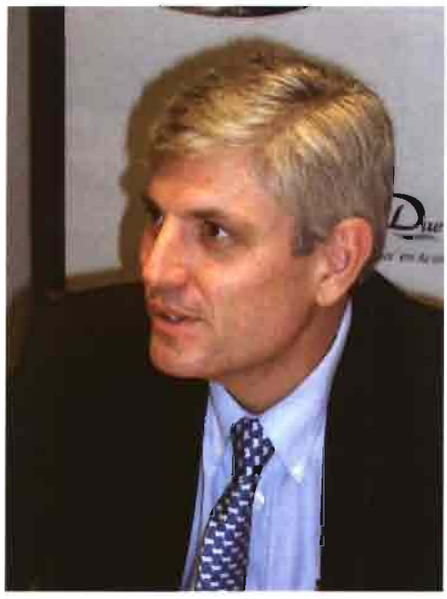
¿Qué objetivos se trazan a corto y medio plazo, teniendo en cuenta las circunstancias cambiantes que afectan al sector?

Nuestra lema es *"Conoce el sector y le atenderás mucho mejor"*. Somos concientes que los cambios por los que ha de pasar el sector agroalimentario son muy fuertes y en algunos subsectores podríamos calificarlos como críticos. Ante esta situación el objetivo que nos planteamos es: tener la suficiente habilidad para ir analizando, si es posible previendo, los cambios y sus efectos sobre los diferentes subsectores e ir modificando nuestra estrategia y nuestra oferta.



¿Situaciones coyunturales como el incesante incremento de los carburantes o la aplicación de la nueva PAC, benefician o perjudican a empresas como la suya dedicada a ofrecer servicios financieros?

Los que conocemos la actividad agraria sabemos que son muchas las variables no controlables por el empresario, cuestiones climáticas, comerciales y políticas y para obtener resultados a corto y medio plazo se han de afrontar estas situaciones con ponderación, constancia y si es menester tomando medidas a medio o largo plazo. A nuestra entidad estas situaciones no suponen ni beneficio ni perjuicio, aunque sí son motivos de





> ***Disponemos de varios convenios por los que ofrecemos nuestra oferta financiera a los distribuidores de maquinaria***

preocupación y estudio acerca de las posibilidades que tenemos para mitigar los efectos y acelerar la adaptación a las nuevas situaciones.

En líneas generales, ¿en qué difiere su oferta de la de sus competidores?

Desde hace un lustro en el Servicio Agroalimentario de Caja Duero nos hemos ocupado de conocer las necesidades del sector y en consecuencia prestar una atención profesionalizada, estrategia que en los momentos que vivimos se ha casi generalizado. Aunque conocemos los productos de la competencia no nos ocupamos de conocer las diferencias, sino que nuestra oferta sea la adecuada para cada subsector, momento, e incluso explotación.

¿Qué le parece los mecanismos de financiación existentes en el mercado español de maquinaria agrícola en estos momentos?

Entiendo que el sector financiero pone a disposición de agricultores y ganaderos un abanico de posibilidades de financiación suficientemente bueno para atender sus necesidades, incluida la maquinaria, que tanta relevancia ha tomado en los momentos actuales en nuestra agricultura y ganadería.

¿Mantienen vínculos directos con los distribuidores de maquinaria, que les permitan llegar a acuerdos puntuales y ofrecer servicios concretos?

Caja Duero tiene contacto con distribuidores a diferentes niveles y disponemos de varios convenios por los que ofrecemos nuestra oferta de financiación a distribuidores de maquinaria a nivel nacional, regional, provincial e incluso colaboramos con distribuidores comarcales.

El hecho de que algunas de las grandes compañías del sector de la maquinaria agrícola tengan su propia división financiera, ¿en qué medida les afecta a ustedes?

Depende de la estrategia de la financiera, si financia directamente la inversión lógicamente nos resta capacidad de financiar a nuestros clientes, pero no todas siguen esta estrategia, y no todos los compradores aceptan sus condiciones y acuden a Caja Duero a pedirnos financiación en mejores condiciones.

¿Cuál es el perfil idóneo del cliente al que se dirige su oferta?

Para el Servicio Agroalimentario, el cliente idóneo es el empresario agroalimentario que tiene claro lo que quiere, que está dispuesto a luchar por su explotación, que sabe valorar nuestros servicios y negociar las compensaciones.

¿De qué forma pueden acceder los profesionales del campo a sus servicios? ¿A través de los propios distribuidores de maquinaria o directamente negociando con Caja Duero?

Tanto nuestra red de 600 oficinas y agentes financieros, como nuestros servicios de Caja Electrónica, Línea Duero y nuestra página web: www.cajaduero.es ó www.agroduero.com, están al servicio de todos los empresarios agroalimentarios. En situaciones puntuales nuestros colaboradores, entre ellos distribuidores de maquinaria, pueden ofrecer nuestros productos y condiciones a sus clientes.

¿Financian la adquisición de todo tipo de maquinaria agrícola o se centran en productos concretos?

El tipo de maquinaria en ningún caso es una traba para su financiación, si se trata de proyectos, explotaciones viables y bien gestionadas.

¿Con qué objetivos se plantean su presencia como expositores en un Salón profesional como SAMATEC?

Caja Duero se precia de estar cerca del sector y SAMATEC es un foro importante en el que se exponen los últimos avances en maquinaria, es importante el número de empresarios que tienen presencia y muy numerosa la representación de empresarios agrarios que visitan la feria, que esperamos que pasen por nuestro stand, en donde les recibiremos con el máximo interés y atención.