

ESPECIALIZACIÓN Y TRATO CERCANO



MIGUEL PAZOS

Propietario de la Ganadería Serpe
(Santa Comba, A Coruña)

Miguel es el propietario de Ganadería Serpe. En la actualidad tienen 97 cabezas, 58 de ellas en ordeño y produciendo unos 37 litros vaca/día. Hace algo más de un año se incorporó a la explotación de sus padres, tiempo en el que, tras hacer una inversión importante, han crecido ya algo más del 50 %, y siguen subiendo.

Todos sus trabajos anteriores han estado relacionados con este sector, bien en granjas, bien en maquinaria. “Es lo que me gusta, es en lo que quiero continuar trabajando; por eso decidí dar un paso más e incorporarme en casa, para seguir apostando por este método de vida”, afirma Pazos.

¿Por qué decidisteis ampliar tras tu incorporación?

Cuando me incorporé teníamos pocos animales, apenas había sitio y mis padres estaban próximos a la jubilación y, para vivir de esto, considero que se tiene que tener un cierto número de cabezas. Con las que teníamos, no se podría. Además, la manera de amortizar sin ir muy asfixiados es aumentando en animales.

¿Cómo habéis empleado la financiación?

A nosotros la financiación nos dio un adelanto de una subvención y, además, nos permitió acceder a préstamos a largo plazo para pagar la deuda. La inversión se destinó a una nave de 1.600 m² con sala de ordeño, 5 silos de forraje y una fosa de purín.

¿Es la primera vez que recurrís a este tipo de empréstito?

Sí. Cuando decidí incorporarme y empezamos con la idea de la ampliación, supimos que hacerlo sin financiación era impensable. Entonces empezamos a informarnos, buscamos las ofertas de distintos bancos y al final me decidí por el Santander, fundamentalmente por el trato y la preocupación de los responsables por este proyecto.

“Apoyan las iniciativas que tomamos, nos dan la posibilidad de hacer modificaciones en préstamos y tienen un buen servicio de asesoramiento”



En vídeo

¿Qué fue lo que más valoraste de la oferta de esta entidad?

Además de los intereses bajos, que son importantes, lo que más valoré fue el trato del personal del banco, muy cercano. Apoyan las iniciativas que tomamos, nos dan la posibilidad de hacer modificaciones y ampliaciones en préstamos y tienen un buen servicio de asesoramiento y ayuda.

¿Pensáis en seguir creciendo?

A muy corto plazo lo que queremos es estabilizarnos e intentar llenar las instalaciones. Después, si se da el paso a la ampliación y necesitamos crédito, la primera opción va a ser el Santander. A día de hoy estoy contento, no ha habido el más mínimo problema, por lo que la intención es seguir con ellos.

La ampliación en la Ganadería Serpe incluye una nave de 1.600 m² con sala de ordeño, 5 silos de forraje y una fosa de purín.





ANTONIO GAGO

Director de negocio agroalimentario de Banco Santander en Galicia

“Santander está apostando por la gente joven y hemos tratado de dotarlos con los recursos necesarios para poder llevar a cabo su forma de vida”

Las ganaderías tienen hoy en día las mismas necesidades de financiación que cualquier otra pyme. En Banco Santander intentan personalizar lo máximo posible, hacer un “traje a medida”, porque no hay una financiación que sea para todo el mundo igual. Estudian cuál es la capacidad de repago de cada cliente, cuáles son sus flujos, su entrada y cómo se adecúa mejor a su estado de cuentas. “No todos tenemos las mismas necesidades, por lo que, como banco, debemos adaptarnos a cada cliente. Esa es la base de nuestro éxito”, señala Gago.

¿Cómo se estructuran los tipos de financiación que pueden recibir estas pymes?

La estructura, dependiendo de cuál sea la inversión, se produce bien a corto plazo, cubriendo, por ejemplo, en este caso, financiación de seguros agrarios y necesidades relacionadas con todo lo que son las cosechas y campañas; bien a largo plazo, dentro del cual también cubrimos todas las necesidades de inversión que requiere una pyme como esta, que ya tiene cierto tamaño.

¿Con qué tipo de financiación está trabajando Miguel?

Él está trabajando con subvenciones y nosotros le realizamos anticipos sin prácticamente amortización. Las inversiones en inmovilizado son a largo plazo, pero estamos dando periodos de gracia, de carencia, para que

acabe la inversión sin tener que amortizar nada, que le dé tiempo a ejecutar las obras y luego pueda hacer ya el plan de pagos de su explotación.

¿Existe algún tipo de requisitos que deban cumplir los solicitantes de estos planes?

No existe ningún tipo de condicionante. Estudiamos todas las operaciones de todos los ganaderos, agricultores, pescadores..., todos los trabajadores relacionados con el ámbito agroalimentario, cada caso en particular, y a partir de ahí lo que nos gusta es ir a visitarlos, estar con ellos *in situ* y trabajar en ese plan, porque muchas veces de ello va a depender la viabilidad o no de su empresa.

¿Cuál es la postura del Santander en relación a la incorporación de jóvenes a este sector?

Santander está apostando por la gente joven, por el cambio generacional, gente que ya viene con experiencia, que tiene ganas, y hemos tratado de dotarlos con los recursos necesarios para poder llevar a cabo su forma de vida. En ese sentido hemos tratado de cubrir el máximo espectro posible para que el ganadero, en este caso Miguel, se ocupe de que su granja sea eficiente y rentable y que, de esa manera, vaya creciendo y desarrollando todo el proyecto. Esa es la forma de apostar también por el rural, por fijar población, por fijar empresa y crecer en todo este entorno.