



LORENA RUIZ

Directora de Negocio Agroalimentario
de Banco Santander para España e Europa

SANTANDER, CO CAMPO

“Estamos **a carón**
dos **clientes** e
apoiámoslos en
momentos máis e
menos difíciles”



En vídeo

Banco Santander continúa reforzando o seu apoio e recoñecemento cara ao sector agroalimentario como motor da nosa economía e corazón de todo un país. Nesta liña, de cara á solicitude da nova PAC, quere reafirmar a súa disposición para traballar xunto a gandeiros e agricultores co fin de facer medrar os seus proxectos presentes e futuros.

Que oferta de valor presenta o Santander de cara á campaña da PAC 2022?

Sabemos que a correcta tramitación da PAC é vital para os nosos clientes, máis aínda nun ano tan importante como o 2022, previo á transición cara á maior reforma da Política Agraria Común nos seus 60 anos de historia. Por iso, dende o primeiro momento rodeámonos dun grande equipo de enxeñeiros técnicos agrícolas que lles ofrecen asesoramento para a súa correcta tramitación.

Como afrontan este ano de transición cara á nova PAC?

O 2022 vaise tomar de referencia para os anos próximos, 2023-2027, e por iso nos gusta dar un servizo próximo e especializado. Queremos que teñan a garantía de que van recibir as súas axudas sen problema. Lembremos que a PAC supón para o sector agrícola entre o 30 % e o 40 % dos ingresos anuais, polo que é un momento moi importante para os nosos clientes e, por suposto, para nós.

Que servizos específicos ofrecen para clientes agro?

Ofrecemos un servizo especializado e próximo, así como toda unha gama de produtos necesarios para o desenvolvemento das explotacións, para o sector cooperativo e para a industria de subministracións. Estamos preto de todos os elos da cadea de valor e, para iso, temos deseñados produtos a curto, medio e longo prazo. Tamén estamos a traballar nunha oferta de servizos non financeiros, algo de gran valor polos cambios que incorporará a PAC a partir de 2023 e polos que se pretenden incluír dende 2025.

Como pode axudar o sector financeiro a mellorar o rendemento dunha gandería?

O primeiro, achegando o financiamento que necesiten para a súa explotación. Así mesmo, sabemos que é necesario dixitalizarse e ser sustentable, pero sen perder nunca de vista a rendibilidade dos nosos gandeiros. Vemos de que forma a explotación pode ser máis eficiente, se aínda ten pendente a dixitalización, como potenciala sustentable e economicamente...

Que importancia ten para este banco o sector agro?

España é a despensa de Europa e en Banco Santander levamos moitas décadas apoiándoa. Non podemos esquecer que este sector prové de alimentos a todos os españois e a unha parte moi grande do mundo: a segunda potencia exportadora de España é o sector agroalimentario, que require de moitísima proximidade e especialización. Por iso dende 2021 dispoñemos de oficinas agro e temos, ademais, a máis de mil expertos repartidos por todo o país.

Que resposta están a obter ante a posibilidade de solicitar o anticipo da PAC por vías dixitais?

En Banco Santander tratamos de adiantarnos sempre ao que vén. Fomos os primeiros en España en poñer a disposición a contratación do anticipo da PAC por canles dixitais e foi un éxito: cada vez están máis afeitos a realizar a solicitude dende a súa aplicación. Dende 2021 tamén lles regalamos aos clientes que anticipen a PAC por un importe igual ou superior a 2.500 euros a subscrición ao caderno de campo dixital, dende o que se leva todo o rexistro das explotacións e o cal se prevé que teña grande importancia a partir de 2023.

Que accións se propoñen para facer fronte ás necesidades de liquidez e circulante de agricultores e gandeiros?

Estamos a carón dos nosos clientes e apoiámoslos en momentos máis e menos difíciles. Temos todas as liñas dispoñibles e, en momentos críticos, estamos preparados para sacar adiante liñas que os benefician, que apoién a súa actividade e que os axuden a facer medrar os seus negocios.

UN BANCO PARA TODA EUROPA

Banco Santander ten, así mesmo, un equipo de especialistas agro repartidos por todo Portugal, país no que dispoñen das mesmas liñas de financiamento adaptadas ás regulacións deste territorio. “En Portugal temos moita presenza e tamén moitas sinerxías de clientes que están a ir a ese país e doutros que están a vir a España”, explica Ruiz, quen apunta cara á intención do Santander de ser percibido, dentro de Europa, como un banco único.