

**MIGUEL VON HAFE**

Responsable da Área de Clústeres Estratéxicos |
Área de Estratexia Corporativa de Banco
Santander Portugal

Santander España e Santander Portugal teñen, no que aos seus clientes agrogandeiros se refire, unha liña de actuación similar. Están comprometidos con axudalos a afrontar os retos relacionados co sector agrícola, gandeiro e forestal, poñendo ao seu servizo o mellor que teñen para ofrecer: o seu equipo, a súa proposta de valor e a súa capacidade para operar en diferentes mercados.

Cal é a estratexia actual do Santander con respecto ao noso sector dentro de Portugal?

O sector agroalimentario considérase estratéxico para Banco Santander Portugal. O noso país conta cun sector agrícola e gandeiro cada vez máis moderno e tecnolóxico, capaz de atraer investidores nacionais e estranxeiros. Dispoñemos de recursos naturais e de condicións climáticas óptimas que propiciaron a aparición de novos proxectos agrícolas e agroindustriais de calidade e con escala.

Temos empresarios de calidade e tradición, pero tamén vemos a aparición de novos actores nacionais e estranxeiros, atraídos por un contexto favorable para o desenvolvemento dos seus proxectos. Como ocorre noutros países cos que nos comparamos, cremos que a contribución do sector agrario e agroalimentario á creación de riqueza crecerá nas próximas décadas.

“Buscamos **dar resposta** a través dun **equipo dedicado e especializado**, identificado co **sector** e cos seus **retos**”



En Santander Portugal buscamos dar resposta a través dun equipo dedicado e especializado, identificado co sector e os seus retos. A nosa proposta de valor é moi completa e capaz de atender todas as necesidades de financiamento ou servizo que xurdan ao longo da cadea de valor ou en calquera fase do ciclo de vida de empresas e emprendedores. Así mesmo, e en liña coas directrices das institucións europeas, queremos xogar un papel protagonista no que ao financiamento sustentable do sector se refire.

Como describiría o perfil dos seus clientes agrogandeiros?

Somos un país pequeno no que a actividade agraria é moi heteroxénea. Os investimentos en regadío cambiaron a agricultura nalgúns rexións e propiciaron a aparición de proxectos modernos, con escala, capaces de crear valor e de competir nun mercado global. Cunha superficie agrícola útil duns 3,6 millóns de hectáreas, ao redor do 15 % é de regadío, e é aquí onde se concentra gran parte do investimento.

Con todo, en boa parte do país, a actividade desenvólvese en pequenas explotacións, de agricultura extensiva e estrutura familiar. Hai unhas 300.000 ganderías, das cales o 80 % son familiares e, destas, o 41 % teñen menos de 2 ha. A idade media dos nosos agricultores é de 65 anos; só o 4 % ten menos de 40 anos.

Polo tanto, poderíamos dicir que estamos a vivir dúas realidades. Nas zonas de regadío existe un crecente investimento, intensivo en capital, con escala, moderno, tecnolóxico e altamente eficiente, que atrae investidores nacionais e de todo o mundo. En contrapartida,

temos unha parte de agricultura tradicional, con pouca necesidade de investimento, pero que segue sendo fundamental para o equilibrio social do noso país e para a xestión e ordenación do noso territorio.

Para Santander, todas son importantes. A clave está en que o sector sexa capaz de crear as condicións para que os novos e pequenos produtores se organicen e sintan a confianza e o apoio do Estado, dos bancos e do mercado. Iso será o que os leve a tomar a decisión de levar os seus negocios a niveis superiores.

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

O rendemento dunha explotación gandeira depende en gran medida das opcións e estratexias de investimento dos empresarios. É unha obriga do sector financeiro coñecer a fondo todos os axentes do mercado, en particular os produtores e a quen os representan, aprender deles e comprender en todo momento as súas necesidades e expectativas.

Deste xeito, a intervención do sector financeiro pode ser fundamental á hora de aplicar estratexias centradas no investimento tecnolóxico e na transición dixital, no investimento produtivo que promova a eficiencia e as ganancias de escala e na adopción de boas prácticas que fomenten a creación de valor a través da certificación do produto final, a promoción de marca, a defensa da orixe e o acceso a novos mercados nacionais e internacionais.

Na promoción de que aspectos están a facer maior fincapé?

En termos de apoio á tesourería, destacamos o anticipo das axudas da PAC e as Contas de Campaña, instrumentos esenciais para financiar o ciclo das campañas agrícolas. Tamén cabe destacar o uso do *confirming*, instrumento de apoio ao pago a provedores, e o *factoring*, útil para anticipar o cobro das vendas a clientes.

En canto ao financiamento a medio e longo prazo, o apoio ao investimento en explotacións agrícolas e gandeiras, tanto en instalación como en transformación, é un dos eixes principais do noso soporte ao sector. Isto materialízase na concesión de préstamos tradicionais ou a través de liñas postas a disposición por socios públicos nacionais ou europeos, con prazos, períodos de carencia, prezos e avais axeitados a cada proxecto concreto.

Tamén cabe sinalar o *leasing* de equipos, que pode ser útil á hora de investir na compra ou renovación de equipos menos eficientes, así como as nosas solucións de financiamento a medio e longo prazo para a adquisición de terreos agrícolas.

“A **clave** está en que o **sector** sexa **capaz de crear** as **condicións** para que os novos e pequenos **produtores** se organicen e **sintan a confianza** e o apoio do **Estado**, dos **bancos** e do **mercado**”

Que destacaría en canto á oferta de valor da entidade para os próximos anos?

A anticipación das axudas da PAC e o financiamento complementario dos investimentos en explotacións agrícolas e gandeiras son a esencia da nosa formulación para o “Portugal 20-30” e, en particular, para os programas de desenvolvemento rural incluídos nel.

Apoiamos os nosos clientes complementando as fontes de financiamento asociadas a cada proxecto concreto, propoñendo solucións financeiras adecuadas, anticipando os incentivos ao investimento aprobados e contratados, e emitindo garantías bancarias ou declaracións de capacidade financeira.

Así mesmo, Banco Santander esforzouse en negociar liñas de apoio con entidades europeas (BEI/FEI) que, ben a través da repartición de riscos ou da subvención de prezos, facilítanlles aos nosos clientes o acceso ao crédito en condicións máis competitivas á hora de financiar proxectos de investimento que promovan a sustentabilidade, a innovación e a aplicación de boas prácticas agrarias.

O Santander dá en España a posibilidade de solicitar o anticipo da PAC por vías dixitais. Valoran ofrecer esta opción para os seus clientes en Portugal?

A diferenza do que ocorre en España, aquí a posibilidade de adiantar a axuda prevista na PAC é utilizada por un número reducido de produtores. En total, estamos a falar duns centos de operacións realizadas polo sistema financeiro portugués. Este proceso en Portugal aínda non se dixitalizou, polo que segue sendo xestionado de forma tradicional. Creemos, con todo, que a dixitalización alcanzará tamén á anticipación das axudas da PAC, como xa ocorreu con outras das nosas solucións de financiamento.