

ESPECIALIZACIÓN E TRATO PRÓXIMO



MIGUEL PAZOS

Propietario de Ganadería Serpe
(Santa Comba, A Coruña)

“Apoian as iniciativas que tomamos, dannos a posibilidade de facer modificacións en préstamos e teñen un bo servizo de asesoramento”

En vídeo



Miguel é o propietario de Ganadería Serpe. Na actualidade teñen 97 cabezas, 58 delas en muxido e producindo uns 37 litros vaca/día. Hai preto dun ano incorporouse á explotación de seus pais, tempo no que, tras facer un investimento importante, creceron xa algo máis do 50 %, e seguen subindo.

Todos os seus traballos anteriores estiveron relacionados con este sector, ben en granxas, ben en maquinaria. “É o que me gusta, é no que quero continuar traballando; por iso decidín dar un paso máis e incorporarme na casa, para seguir apostando por este método de vida”, afirma Pazos.

Por que decidistes ampliar tras a túa incorporación?

Cando me incorporei tiñamos poucos animais, apenas había sitio e os meus pais estaban próximos á xubilación e, para vivir disto, considero que se ten que ter un certo número de cabezas. Coas que tiñamos, non se podería. Ademais, a maneira de amortizar sen ir moi asfixiados é aumentando en animais.

Como empregastes o financiamento?

A nós o financiamento deunos un adianto dunha subvención e, ademais, permitiunos acceder a préstamos a longo prazo para pagar a débeda. O investimento destinouse a unha nave de 1.600 m² con sala de muxido, 5 silos de forraxe e unha fosa de xurro.

É a primeira vez que recorredes a este tipo de empréstito?

Si. Cando decidín incorporarme e empezamos coa idea da ampliación, soubemos que facelo sen financiamento era impensable. Entón empezamos a informarnos, buscamos as ofertas de distintos bancos e ao final decidínme polo Santander, fundamentalmente polo trato e pola preocupación dos responsables por este proxecto.

Que foi o que máis valoraches da oferta desta entidade?

Ademais dos intereses baixos, que son importantes, o que máis valorei foi o trato do persoal do banco, moi próximo. Apoian as iniciativas que tomamos, dannos a posibilidade de facer modificacións e ampliacións en préstamos e teñen un bo servizo de asesoramento e axuda.

Pensades en seguir crescendo?

A moi curto prazo o que queremos é estabilizarnos e tentar encher as instalacións. Despois, se se dá o paso cara á ampliación e necesitamos crédito, a primeira opción vai ser o Santander. A día de hoxe estou contento, non houbo o máis mínimo problema, polo que a intención é seguir con eles.

A ampliación en Ganadería Serpe inclúe unha nave de 1.600 m² con sala de muxido, 5 silos de forraxe e unha fosa de xurro.





ANTONIO GAGO

Director de negocio agroalimentario de Banco Santander en Galicia

“Santander está a apostar pola xente nova e tratamos de dotala cos recursos necesarios para poder levar a cabo a súa forma de vida”

As ganderías teñen hoxe en día as mesmas necesidades de financiamento que calquera outra peme. En Banco Santander tentan personalizar o máximo posible, facer un “traxe a medida”, porque non hai un financiamento que sexa para todo o mundo igual. Estudan cal é a capacidade de repago de cada cliente, cales son os seus fluxos, a súa entrada e como se adecúa mellor ao seu estado de contas. “Non todos temos as mesmas necesidades, polo que, como banco, debemos adaptarnos a cada cliente. Esa é a base do noso éxito”, sinala Gago.

Como se estruturan os tipos de financiamento que poden recibir estas pemes?

A estrutura, dependendo de cal sexa o investimento, prodúcese ben a curto prazo, cubrindo, por exemplo, neste caso, financiamento de seguros agrarios e necesidades relacionadas con todo o que son as colleitas e campañas; ben a longo prazo, dentro do cal tamén cubrimos todas as necesidades de investimento que require unha peme como esta, que xa ten certo tamaño.

Con que tipo de financiamento está a traballar Miguel?

El está a traballar con subvencións e nós realizámoslle anticipos sen practicamente amortización. Os investimentos en inmovilizado son a longo prazo, pero estamos a dar períodos de graza, de carencia, para que

acabe o investimento sen ter que amortizar nada, que lle dea tempo a executar as obras e logo poida facer xa o plan de pagos da súa explotación.

Existe algún tipo de requisito que deban cumprir os solicitantes destes plans?

Non existe ningún tipo de condicionante. Estudamos todas as operacións de todos os gandeiros, agricultores, pescadores..., todos os traballadores relacionados co ámbito agroalimentario, cada caso en particular, e a partir de aí o que nos gusta é ir visítalos, estar con eles in situ e traballar nese plan, porque moitas veces diso vai depender a viabilidade ou non da súa empresa.

Cal é a postura do Santander en relación á incorporación de mozos a este sector?

Santander está a apostar pola xente nova, polo cambio xeracional, xente que xa vén con experiencia, que ten ganas, e tratamos de dotala cos recursos necesarios para poder levar a cabo a súa forma de vida. Nese sentido tratamos de cubrir o máximo espectro posible para que o gandeiro, neste caso Miguel, se ocupe de que a súa granxa sexa eficiente e rendible e que, desesa maneira, vaia crescendo e desenvolvendo todo o proxecto. Esa é a forma de apostar tamén polo rural, por fixar poboación, por fixar empresa e crecer en toda esta contorna.