

**MIGUEL VON HAFE**

Responsable del área de Clústeres Estratégicos |
Área de Estrategia Corporativa de Banco
Santander Portugal

Santander España y Santander Portugal tienen, en lo que a sus clientes agroganaderos se refiere, una línea de actuación similar. Están comprometidos con ayudarlos a afrontar los retos relacionados con el sector agrícola, ganadero y forestal, poniendo a su servicio lo mejor que tienen para ofrecer: su equipo, su propuesta de valor y su capacidad para operar en diferentes mercados.

¿Cuál es la estrategia actual del Santander con respecto a nuestro sector dentro de Portugal?

El sector agroalimentario se considera estratégico para Banco Santander Portugal. Nuestro país cuenta con un sector agrícola y ganadero cada vez más moderno y tecnológico, capaz de atraer a inversores nacionales y extranjeros. Disponemos de recursos naturales y de condiciones climáticas óptimas que han propiciado el surgimiento de nuevos proyectos agrícolas y agroindustriales de calidad y con escala.

Tenemos empresarios de calidad y tradición, pero también vemos el surgimiento de nuevos actores nacionales y extranjeros, atraídos por un contexto favorable para el desarrollo de sus proyectos. Como ocurre en otros países con los que nos comparamos, creemos que la contribución del sector agrario y agroalimentario a la creación de riqueza crecerá en las próximas décadas.

“Buscamos **dar respuesta** a través de un **equipo dedicado y especializado**, identificado con el **sector y sus retos**”



En Santander Portugal buscamos dar respuesta a través de un equipo dedicado y especializado, identificado con el sector y sus retos. Nuestra propuesta de valor es muy completa y capaz de atender a todas las necesidades de financiación o servicio que surjan a lo largo de la cadena de valor o en cualquier fase del ciclo de vida de empresas y emprendedores. Así mismo, y en línea con las directrices de las instituciones europeas, queremos jugar un papel protagonista en lo que a la financiación sostenible del sector se refiere.

¿Cómo describiría el perfil de sus clientes agroganaderos?

Somos un país pequeño en el que la actividad agraria es muy heterogénea. Las inversiones en regadío han cambiado la agricultura en algunas regiones y han propiciado la aparición de proyectos modernos, con escala, capaces de crear valor y de competir en un mercado global. Con una superficie agrícola útil de unos 3,6 millones de hectáreas, alrededor del 15 % es de regadío, y es aquí donde se concentra gran parte de la inversión.

Sin embargo, en buena parte del país, la actividad se desarrolla en pequeñas explotaciones, de agricultura extensiva y estructura familiar. Hay unas 300.000 ganaderías, de las cuales el 80 % son familiares y, de estas, el 41 % tienen menos de 2 ha. La edad media de nuestros agricultores es de 65 años; solo el 4 % tiene menos de 40 años.

Por lo tanto, podríamos decir que estamos viviendo dos realidades. En las zonas de regadío existe una creciente inversión, intensiva en capital, con escala,

moderna, tecnológica y altamente eficiente, que atrae a inversores nacionales y de todo el mundo. En contrapartida, tenemos una parte de agricultura tradicional, con poca necesidad de inversión, pero que sigue siendo fundamental para el equilibrio social de nuestro país y para la gestión y ordenación de nuestro territorio.

Para Santander, todas son importantes. La clave está en que el sector sea capaz de crear las condiciones para que los nuevos y pequeños productores se organicen y sientan la confianza y el apoyo del Estado, de los bancos y del mercado. Eso será lo que los lleve a tomar la decisión de llevar sus negocios a niveles superiores.

¿Cómo puede ayudar el sector financiero a mejorar el rendimiento de una ganadería?

El rendimiento de una explotación ganadera depende en gran medida de las opciones y estrategias de inversión de los empresarios. Es una obligación del sector financiero conocer a fondo a todos los agentes del mercado, en particular a los productores y a quienes los representan, aprender de ellos y comprender en todo momento sus necesidades y expectativas.

De este modo, la intervención del sector financiero puede ser fundamental a la hora de aplicar estrategias centradas en la inversión tecnológica y en la transición digital, en la inversión productiva que promueva la eficiencia y las ganancias de escala y en la adopción de buenas prácticas que fomenten la creación de valor a través de la certificación del producto final, la promoción de marca, la defensa del origen y el acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales.

¿En la promoción de qué aspectos están haciendo mayor hincapié?

En términos de apoyo a la tesorería, destacamos el anticipo de las ayudas de la PAC y las Cuentas de Campaña, instrumentos esenciales para financiar el ciclo de las campañas agrícolas. También cabe destacar el uso del *confirming*, instrumento de apoyo al pago a proveedores, y el *factoring*, útil para anticipar el cobro de las ventas a clientes.

En cuanto a la financiación a medio y largo plazo, el apoyo a la inversión en explotaciones agrícolas y ganaderas, tanto en instalación como en transformación, es uno de los ejes principales de nuestro soporte al sector. Esto se materializa en la concesión de préstamos tradicionales o a través de líneas puestas a disposición por socios públicos nacionales o europeos, con plazos, periodos de carencia, precios y avales adecuados a cada proyecto concreto.

También cabe señalar el *leasing* de equipos, que puede ser útil a la hora de invertir en la compra o renovación de equipos menos eficientes, así como nuestras soluciones de financiación a medio y largo plazo para la adquisición de terrenos agrícolas.

“La **clave** está en que el **sector** sea **capaz de crear** las **condiciones** para que los nuevos y pequeños **productores** se organicen y **sientan la confianza** y el apoyo del **Estado**, de los **bancos** y del **mercado**”

¿Qué destacaría en cuanto a la oferta de valor de la entidad para los próximos años?

La anticipación de las ayudas de la PAC y la financiación complementaria de las inversiones en explotaciones agrícolas y ganaderas son la esencia de nuestro planteamiento para el “Portugal 20-30” y, en particular, para los programas de desarrollo rural incluidos en él.

Apoyamos a nuestros clientes complementando las fuentes de financiación asociadas a cada proyecto concreto, proponiendo soluciones financieras adecuadas, anticipando los incentivos a la inversión aprobados y contratados, y emitiendo garantías bancarias o declaraciones de capacidad financiera.

Asimismo, Banco Santander se ha esforzado en negociar líneas de apoyo con entidades europeas (BEI/FEI) que, bien a través del reparto de riesgos o de la subvención de precios, facilitan a nuestros clientes el acceso al crédito en condiciones más competitivas a la hora de financiar proyectos de inversión que promuevan la sostenibilidad, la innovación y la aplicación de buenas prácticas agrarias.

El Santander ofrece en España la posibilidad de solicitar el anticipo de la PAC por vías digitales. ¿Valoran implementar esta opción para sus clientes en Portugal?

A diferencia de lo que ocurre en España, aquí la posibilidad de adelantar la ayuda prevista en la PAC es utilizada por un número reducido de productores. En total, estamos hablando de unos cientos de operaciones realizadas por el sistema financiero portugués. Este proceso en Portugal aún no se ha digitalizado, por lo que sigue siendo gestionado de forma tradicional. Creemos, sin embargo, que la digitalización alcanzará también a la anticipación de las ayudas de la PAC, como ya ha ocurrido con otras de nuestras soluciones de financiación.