

AgroBank apoya al negocio hortofrutícola español con su presencia en ‘Fruit Attraction’, principal feria del sector

- **La feria internacional del sector de frutas y hortalizas tendrá lugar en IFEMA Madrid los días 4, 5 y 6 de octubre.**
- **El evento se posiciona como la gran cita internacional para la comercialización de productos y servicios de toda la cadena de valor del sector hortofrutícola que se celebra en España.**
- **AgroBank refuerza su presencia en la feria como banco líder del sector agroalimentario, con un programa de actividades completo y la presencia de más de 100 gestores de CaixaBank.**

04 de octubre de 2022

AgroBank, la división especializada del sector agroalimentario de CaixaBank, apoya al negocio hortofrutícola español con su presencia en la 14ª edición de ‘Fruit Attraction 2022’, la feria internacional del sector de frutas y hortalizas, que tendrá lugar en IFEMA Madrid los días 4, 5 y 6 de octubre.

El evento se posiciona como la gran cita internacional para la comercialización de productos y servicios de toda la cadena de valor del sector hortofrutícola que se celebra en España. Con más de 55.000 metros cuadrados en 8 pabellones, está prevista que la asistencia supere los 80.000 participantes procedentes de 130 países, además de más de 1.700 empresas expositoras.

Este año, AgroBank refuerza su presencia en la feria como banco líder del sector agroalimentario, con un programa de actividades completo y con la presencia de 100 gestores de CaixaBank.

“Queremos apoyar al sector hortofrutícola español en un momento de cambio para el sector agroalimentario, que se presenta lleno de retos y oportunidades. Para ello, pretendemos facilitar a los profesionales y empresas del sector la innovación, digitalización y sostenibilidad en sus negocios”, afirma Sergio Gutiérrez, director de AgroBank.

“Además, deseamos acompañar a nuestros clientes en sus procesos de internacionalización, aspecto clave en ‘Fruit Attraction’, puesto que se trata de la principal herramienta de referencia para la comercialización mundial de frutas y hortalizas”, añade Gutiérrez.

AgroBank ha programado la realización de múltiples actividades y encuentros con clientes para desarrollar en su stand, como acciones con las Direcciones Territoriales de CaixaBank, actos institucionales, firmas de convenios, etc.

Entre ellas, cabe destacar la exposición por parte de José Ramón Diez Guijarro, director de Economía y Mercados Internacionales de CaixaBank Research, de la 'Situación macro mundial, España y el sector agroalimentario en Murcia' y la presentación del segundo 'Informe Sectorial Agroalimentario 2023' a cargo de Judit Montoriol, economista senior de CaixaBank Research. Además, CaixaBank Dualiza dará a conocer sus proyectos en el sector agroalimentario y CaixaBank-DayOne reunirá en una mesa redonda a tres startups de Alumni Premios EmprendeXXI para hablar de sus proyectos de negocio innovadores del sector *agrofood*. Para el último día, la Embajada Británica ha dado cita a siete empresas del Reino Unido que harán sus *pitches* y disfrutarán de una sesión de *networking* junto con otras empresas, startups e inversores.

Además, durante las tres jornadas estarán en el stand de CaixaBank las cámaras del 'Rincón de la Innovación', por donde pasarán más de 40 profesionales y referentes líderes del sector, como Gerardo Peregrín, vicepresidente de Primaflor; Juan Antonio Reyes, gerente de Reyes Gutiérrez; o Jesús García, CEO de Grupo la Caña, entre otros.

'Siente agro. La nueva era empieza contigo'

AgroBank ha comenzado en 2022 una nueva etapa. Para visualizar el inicio de la misma, ha lanzado un nuevo plan estratégico acompañado de la campaña de comunicación y posicionamiento 'Siente agro. La nueva era empieza contigo', donde se completa la propuesta de valor de AgroBank con el lanzamiento, entre otras iniciativas, del 'Ecosistema de Innovación Agro', creado para poner en marcha nuevos proyectos de digitalización, innovación y sostenibilidad, dar impulso a jóvenes y mujeres y ofrecer acceso a los fondos Next Generation de la Unión Europea para una agricultura sostenible.

Mediante esta campaña, se han lanzado nuevos perfiles en redes sociales, como Twitter (@AgroBank_CABK) y LinkedIn (AgroBank CaixaBank), que ofrecen contenido multimedia exclusivo y son claves en la 'Comunidad AgroBank'. Estos nuevos canales de relación están dirigidos a clientes y no clientes, y cuentan con los mejores expertos del sector, noticias de relevancia para la actividad agroalimentaria y contenidos experienciales.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de AgroBank combina el desarrollo de los mejores productos y servicios adaptados a las peculiaridades de los agricultores, ganaderos o cooperativistas, además de un asesoramiento cercano e integral, no sólo con el apoyo financiero, sino también ofrece la planificación conjunta, la ayuda a la formación y la especialización para

ofrecer un servicio realmente útil.

Para ello, los más de 3.000 gestores agro de CaixaBank cuentan con un alto conocimiento del sector y mantienen una formación continuada y especializada. Así, los responsables de AgroBank en todas las Direcciones Territoriales de la entidad tienen conocimientos específicos en función de las peculiaridades de cada población, y los equipos de riesgos están especializados en sus zonas de influencia con el fin de que conozcan muy de cerca las necesidades de los clientes y entiendan sus flujos financieros.

La propuesta de valor de AgroBank se basa en varios verticales. El primero de ellos es una extensa de red de oficinas presente en todos los territorios en los que el sector agroalimentario juega un papel preponderante en la economía de la zona y los equipos especializados que dan servicio a los clientes. Se trata de una red de 1.175 sucursales especializadas, la mayor del sector. Todas ellas con un diseño temático y personalizado en función del principal sector productivo del territorio donde se ubican.

Además de la red específica de AgroBank, CaixaBank complementa su presencia en las zonas menos pobladas con 1.650 oficinas ubicadas en municipios del ámbito rural, lo que la sitúa como la entidad financiera con más presencia en este tipo de localidades. Esta presencia es parte del compromiso social de la entidad y su responsabilidad para fomentar la inclusión social y la presencia en entornos rurales.

En este sentido, CaixaBank apuesta por permanecer en aquellos municipios en los que es la única entidad bancaria. Es la manera de entender la inclusión financiera por parte de la entidad como una banca próxima y accesible, manteniendo inalterable su compromiso de estar cerca de los clientes.

Ello se acompaña con un segundo vertical, el catálogo de productos y servicios más completo del mercado, al que próximamente se unirán nuevas soluciones paquetizadas y herramientas que faciliten la vida a los clientes, sin olvidar la fuerte capacidad de financiación especializada, como el *confirming* y el *factoring*, o la actividad de comercio exterior. Todo ello con el objetivo de construir el mayor ecosistema agro que englobe todo el conjunto de soluciones para el sector.

El tercer pilar son las acciones de impulso al sector donde, a través de la Comunidad Agro, clientes y no clientes tendrán acceso a toda la información que hacen que AgroBank sea referencia en el sector, como la participación en ferias y jornadas o las cátedras AgroBank. Junto a ello, la entidad pondrá en marcha planes para fomentar el relevo generacional en el sector para jóvenes agricultores, centrados en el uso de nuevas tecnologías, con formación en innovación, digitalización y sostenibilidad. Igualmente, AgroBank continuará trabajando en un plan para impulsar la diversidad y el papel de la mujer en los entornos rurales.

Más de 14.400 millones de euros en financiación en el primer semestre

AgroBank financió al sector agroalimentario con 14.415 millones de euros durante el primer semestre del año, un 85% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Adicionalmente, la entidad tiene a disposición de sus clientes cerca de 7.000 millones de euros en créditos preconcedidos, con disponibilidad inmediata para que éstos puedan afrontar los proyectos que necesiten llevar a cabo.

AgroBank finalizó el primer semestre con más de 517.000 clientes agro, lo que supone que uno de cada dos agricultores y ganaderos en España trabajan con CaixaBank.