

CaixaBank presenta AgroBank a Lleida



AgroBank

El passat 28 de gener, al Palau de Congressos de Lleida i davant de 900 persones, CaixaBank va presentar AgroBank. Amb aquest moviment estratègic per l'entitat, CaixaBank aposta pel sector agrari amb una nova ensenya que té com a objectiu principal oferir productes i serveis adaptats a les necessitats específiques del sector.

El director general de l'entitat, Juan Antonio Alcaraz, va destacar alguns dels trets distintius de la proposta de valor que el banc vol fer al seus clients del món agrari. En primer lloc, AgroBank vol servir per desenvolupar productes financers adaptats a les necessitats del teixit empresarial agrícola. Entre d'altres, es va fer referència als nous préstecs agroinversió o a la agrobresteta que vol ser un instrument per finançar el circulat i dirigit especialment a les cooperatives agràries. En total, AgroBank disposa de 2.600 milions de euros que volen anar dirigits als prop dels 175.000 clients que té l'entitat en aquest segment. Altres serveis inclouen la tramitació de les DUNs o la comercialització d'assegurances pensades per a l'agricultura.

En segon lloc, la proposta es vol recolzar en serveis específics per al sector. Això, principalment, inclou una xarxa d'oficines amb personal especialitzat per fer front a les necessitats del sector que ara la formen fins a 479 oficines amb personal especialitzat de les quals, 383 són exclusivament pensades per el sector agrícola. Aquest servei més especialitzat es complementa amb un aposta per a la mobilitat a través del que CaixaBank anomena Smart-PC i que permet a l'usuari de AgroBank realitzar qualsevol tipus d'operació i comunicació amb l'entitat des de qualsevol lloc. D'aquesta manera, CaixaBank vol facilitar la mobilitat de l'agricultor i de l'empresari agrícola i aposta de manera decisiva per a la proximitat en el servei bancari.

Aquest moviment de CaixaBank respon, de fet, a la composició de l'estructura econòmica del país. Com es va recordar durant la jornada, el sector agroalimentari és el principal sector industrial del país. A Espanya existeixen més de 30.000 empreses dedicades a l'activitat agrícola i alimentària, amb prop d'1 milió d'explotacions agràries que en total generen més 1,2 milions de llocs de treball.

Amb aquesta jornada a Lleida, CaixaBank avança amb la seva gira de presentació d'AgroBank per tot Espanya que properament la durà a presentar el projecte a Burgos i Jaén. L'aposta pel sector és important i arriba per quedar-se.

Notes tècniques sobre la jornada

Al marge de l'acte de presentació de AgroBank, la trobada va servir per compartir idees sobre l'evolució del sector agrari a Catalunya i quines tendències i oportunitats, alguns dels pesos pesants dins la indústria, identifiquen des de cadascun dels seus sectors. Entre els que van parlar va estar Francisco Argilés, president de Nufri, Antoni Pané de la Coopertiva Ivars, Josep Maria Rodie, de Valls Companys o Antoni Pont de Crisol.

Argilés, parlant de la fruita fresca, va destacar que entre les oportunitats del sector calia destacar l'important *know-how* que tenim; coneixem bé el medi i sabem de mercadotècnia i la distribució del producte en tant en quan fa molt anys que estem al sector. "Tot això ens fa ser positius davant la capacitat de capturar les oportu-

nitats de l'entorn", va concloure. Estem preparats per competir. Tenim, va afegir també, una qualitat bona, en general, de la fruita al país. Bona que no excepcional, factor del que cal ser conscients.

Per Argilés el repte està en la adquisició de volums per fer possible l'escalabilitat dels projectes i poder competir a nivell global en un entorn de preus molt exigent. Va recordar com fa, tant sols una generació, una explotació agrària de fruita de 100.000 quilos ja podia garantir a l'empresari agrícola cert benestar. En l'entorn actual, calen explotacions de 500.000 i 1 milió de quilos per poder competir amb condicions. És aquest volum el que permet a l'empresari agrícola tenir una estructura de costos que garanteixi un cert retorn.

Argilés també va fer menció a que el nou mercat és més dinàmic, amb més varietat, amb els reptes en termes d'inversió i de gestió que això suposa, i va afegir dos consideracions addicionals en la recta final de la seva intervenció. D'una banda, cal estar atents a l'entorn internacional que de manera creixent cada cop més afecta el mercat local i el sector agrícola. D'altra banda, la menció al gran repte de la gestió i canvi generacional dins les empreses agrícoles, majoritàriament empreses petites i familiars. És important, va concloure, assegurar un bon relleu generacional que assegurï la continuïtat i el retorn de les companyies. Per afrontar aquest repte va deixar una versió personalitzada del I+D+i que per Argilés no és altre cosa que "il·lusió", "dedicació" i "imaginació".

Tot seguit, Antoni Pané, de la Cooperativa Ivars, i Josep Maria Rodié, de Vall Companys, van prendre la paraula per donar algunes pinzellades sobre el futur del sector ramader. Tots dos van destacar la forta dependència del sector respecte el preu. Es tracta, va senyalar, d'un sector subjecte a certes crisis periòdiques on els ramaders observem com els preus baixen entre 14-15 cèntims el quilo, el que és un barbaritat si tenim en compte que el preu del quilo de porc està als vols del 1,02 euros, menys del que costa un cafè.

Aquestes crisis en el preu del porc són recurrents, va senyalar Rodié, i tenen un cicle aproximar de 8-10 anys. Cal estar atents va advertir. Com Argilés, també va destacar la importància que per al sector té l'entorn internacional que cal seguir amb interès i de manera intensa. Va fer menció a com el sector s'ha vist afectat per la crisi entre Rússia i Ucraïna o per la forta demanda de països com la Xina.

De nou, per poder fer front als reptes i mantenir el pols exportador l'eficiència és clau. En un sector on hi ha fortes pressions als preus a la baixa –acumulem més de 25 setmanes amb caigudes en el preu del porcí, per exemple– i els marges són estrets cal tenir volum i molta eficiència per poder competir amb garanties i assegurar la rendibilitat de l'explotació.

És important mirar cap a en fora i és imprescindible. Des de 1994 que l'exportació ha anat creixent i guanyant molta rellevància. Cal mirar cap a Àsia on hi ha la Xina, Japó, Hong Kong i Corea, tots entre els mercats d'importació de porc més importants, juntament amb Mèxic i Rússia. Espanya és el quart productor de porcs a nivell mundial i és un mercat on tenim molt a dir.

El panel d'experts el va tancar Antonio Pont de Crisol, per parlar del mercat dels fruits secs. Es tracta d'un sector petit en volum en comparació, per exemple, al porcí, però amb marges alts, un sector rentable caracteritzat, va destacar Pont en la seva intervenció, per la existència d'un dèficit entre l'oferta i la forta i creixent demanda. Aquesta forta demanda global fa que pràcticament un 80% del total de la producció sigui destinada als mercats de fora d'Espanya.

Un element que ajuda a entendre aquest comportament de la demanda és el vector salut que ha ajudat a incrementar, per exemple, la demanda de llet d'ametlles que ja és la segona que més es consumeix després de la de vaca.

Tenir visió global i de conjunt és un factor clau a tenir en compte. A Califòrnia els fruits secs constitueixen la primera renda de l'Estat al ser un dels principals focus productors a nivell mundial. Això és possible a la gran productivitat de les explotacions californianes. De mitjana la producció pot arribar als 2.600 kilograms per hectàrea, una mica per sota es troba Austràlia amb producció de 2.200. A Espanya la producció per hectàrea és propera als 100 kilograms, hi ha molt de camí a recórrer i moltes oportunitats a nivell d'adopció de bones pràctiques i millors tecnologies.

