

CaixaBank i elBullifoundation organitzen un campus virtual

Alt Empordà | 26-05-2020 | 13:35



CaixaBank i elBullifoundation han organitzat el primer programa digital de restauració a Espanya impartit per un xef per ajudar a les empreses a reprendre els seus negocis, paralizats pel confinament fruit de la crisi sanitària provocada pel coronavirus.

L'entitat presidida per Jordi Gual i el conseller delegat de la qual és Gonzalo Gortázar impulsa aquesta iniciativa amb l'objectiu de contribuir a superar la crisi derivada de la COVID-19 en PIMES i autònoms del sector restauració. Per aquest motiu, Ferran Adrià i el seu equip de elBullifoundation impartiran cada setmana, des del proper 15 de juny i fins a final d'any, seminaris digitals gratuïts per dotar els clients del sector de la restauració de CaixaBank de coneixements i eines necessàries per fer progressar els seus negocis.

Al voltant de 100.000 restauradors que compleixin amb el perfil podran participar en aquest curs, que obtindran l'accés gràcies al contacte amb els gestors de negoci de la xarxa d'oficines de CaixaBank repartida per tota Espanya.

"Des de l'inici de la crisi de la COVID-19, a CaixaBank hem treballat intensament per posar en marxa projectes que ajudaran als nostres clients. En el cas del sector de la restauració, hem estat al seu costat proporcionant accés a finançament o reducció de comissions de TPV, així com tot un paquet de mesures de suport des del punt de vista de l'economia familiar. Ara arriba el moment de reobrir els negocis, amb l'agreujant que, a la dificultat de l'entorn econòmic, se suma un canvi total en les condicions de mercat de la restauració. Per tot això, volem ajudar als nostres clients restauradors a adaptar-se amb èxit a la nova normalitat dotant-los de coneixement per afrontar i superar aquests difícils moments", ha declarat Juan Alcaraz, director general de CaixaBank.

Ferran Adrià, coordinador del projecte, ha afirmat que "el programa presentat és un campus virtual intensiu per a responsables de restauració que comptaven amb negocis que funcionaven bé abans de la pandèmia., amb el qual pretenem oferir un assessorament amb el focus posat en abordar el com reiniciar cada negoci en un període de crisi com l'actual i que servirà per afrontar amb més garantia qualsevol altra crisi en un futur".

Dues fases d'assessorament: reinici del negoci i millora de la gestió

Els continguts del curs mostren com fomentar el desenvolupament i manteniment del negoci d'una pime del sector de la restauració a través dels aspectes on puguin tenir més dificultats, com l'estratègia i la gestió. Els seminaris, que seran interactius i comptaran amb la implicació de tots els actors mitjançant preguntes i respostes en cada moment segons les necessitats, estan distribuïts en dues fases d'assessorament. La primera es focalitzarà en la represa del negoci després de la crisi i la segona s'especialitzarà en la millora diària de la gestió de la mateixa basant-se l'aprenentatge adquirit.

En aquesta primera fase s'analitzarà el context econòmic i del sector a Espanya i s'incidirà en la importància de la gestió com a clau de l'èxit a través del Document d'Identitat Empresarial, la nova eina de referència en el sector que facilita la comprensió de l'empresa a partir del coneixement i la reflexió sobre les seves principals característiques.

A més, aquesta s'enfocarà en la situació actual de cada tipus de negoci per afrontar els nous reptes. En aquestes sessions s'estudiaran les situacions financeres de cada projecte, els escenaris possibles en cada cas, els nous pressupostos que permetrien adequar un negoci a la situació actual i les mesures per a comptar amb la liquiditat necessària.

Al mateix temps, Ferran Adrià i el seu equip desgranaran la gestió eficaç d'un negoci en temps de crisi. En aquest bloc de treball s'estudiarà la importància de la gestió estratègica, la financera, la d'equips, la gestió d'operacions, la comercial i el màrqueting. També es realitzarà un estudi de les noves tendències, creacions i innovacions del futur.

Posteriorment, la segona fase se centrarà a aprofundir en l'assessorament ofert a la primera fase, que implicarà la resolució de dubtes o qüestions plantejades per tots els clients participants.

El curs es desenvoluparà a través d'una plataforma de l'entitat, CaixaBanklab -Campus, disponible a través d'Internet.

CaixaBank i elBullifoundation: centrats en les necessitats del sector des de 2015

CaixaBank i elBullifoundation van unir esforços l'any 2015 per desenvolupar projectes conjunts amb un eix principal: la innovació en el sector de la restauració.

La col·laboració de les dues companyies ha buscat en tot moment una nova fórmula per aconseguir impulsar els projectes. Per això es va crear CaixaBankLAB, un portal on poder trobar informació útil per als emprenedors al voltant de projectes i activitats desenvolupades conjuntament per CaixaBank i elBullifoundation. Aquesta iniciativa, que té com a objectiu aplicar la creativitat a projectes concrets que tinguin com a resultat la innovació, està orientada a ajudar les iniciatives professionals del sector de la gastronomia i les seves indústries relacionades.

Des de la vinculació de les dues companyies, CaixaBank ha contribuït activament al desenvolupament i constant formació del sector a través de jornades, conferències, cursos i tallers a tot el territori. En l'últim any, l'entitat financera ha coordinat més de 50 esdeveniments repartits per tota la geografia espanyola amb la presència de Ferran Adrià. Més de 3.000 clients han pogut assistir a jornades on el xef ha detallat les claus estratègiques del sector des de diferents punts de vista: bars, restaurants, denominacions d'origen, etc.

Des de 2015, ambdues entitats també han col·laborat en l'elaboració de materials acadèmics

centrats en la formació i evolució del negoci. Entre ells destaca el projecte de la Bullipèdia, en què el Bullifoundation està elaborant un estudi científic i històric en suport al sector agrari -segment en què CaixaBank està fortament especialitzat, a través d'AgroBank-; o les diferents guies creades per formar als propietaris de bars i restaurants com Mise en Place i Food and Beverage.

Un pla de mesures per a estar #AmbTuMésQueMai

Sota el lema #AmbTuMésQueMai, CaixaBank ha adoptat totes les mesures necessàries per seguir estant al costat dels seus clients, accionistes, empleats i societat en general davant la pandèmia del coronavirus. Com banca socialment responsable, el seu compromís el porta a buscar les millors solucions possibles per poder reactivar junts l'economia.

Com a proveïdor de serveis essencials, l'entitat ha posat a disposició dels clients la major xarxa de caixers a Espanya, amb més de 9.000 terminals, i la xarxa d'oficines, obertes per aquelles gestions imprescindibles, i en les que s'han aplicat totes les mesures de seguretat necessàries per protegir la salut dels clients i dels empleats. La xarxa comercial ha estat operativa en tot moment en percentatges molt elevats, per sobre del 90%, per donar servei a la societat i als seus clients. Així mateix, el servei d'oficines s'ha mantingut en el 97% dels més de 2.000 municipis en què l'entitat està present. Igualment, l'entitat ha reforçat el servei de banca en línia CaixaBankNow, disponible tant via web com a través de l'aplicació mòbil, que permet realitzar la pràctica totalitat de l'operativa sense la necessitat d'haver de desplaçar-se.

D'altra banda, CaixaBank vol seguir sent una peça clau perquè la recuperació de l'economia espanyola sigui la més ràpida possible, facilitant la concessió de crèdit i donant suport a les necessitats d'empreses i particulars. Des de l'inici de l'estat d'alarma fins al 23 d'abril, l'entitat ha concedit 14.000 milions d'euros al sector empresarial. A més, des de l'inici de la comercialització de les línies ICO COVID-19 i fins al 28 d'abril, CaixaBank ha gestionat 128.700 sol·licituds dels seus clients per un import total de més d'11.140 milions d'euros, havent superat la quota assignada.

CaixaBank també ha posat en marxa un pla de suport a, petit comerç que inclou finançament específic, la bonificació de comissions per TPV i el llançament una nova solució tecnològica de comerç electrònic per ajudar a impulsar la venda en línia.

Autor: Redacció