

## CaixaBank i la Federació Espanyola del Vi renoven la seva col·laboració per promoure la competitivitat del sector vitivinícola

+ Notícies / 08-01-2019 / 16:46



CaixaBank i la Federació Espanyola del Vi (FEV) han renovat la seva col·laboració per promoure la competitivitat al sector del vi a Espanya. En virtut d'aquest acord, l'entitat financera ajudarà a impulsar la internacionalització dels vins espanyols i posarà a la seva disposició una cartera exclusiva de productes i serveis. A més, els membres de la FEV podran assistir a les jornades AgroBank que periòdicament organitza CaixaBank per analitzar i debatre temes d'interès per al sector.

L'acord, signat entre el director general de CaixaBank, Juan Alcaraz, i el president de la FEV, Miguel A. Torres, aprofundeix a més en l'objectiu compartit de contribuir a crear i generar noves oportunitats per al conjunt del sector, ja que la viticultura és un dels pilars clau de l'economia espanyola i europea.

El director general de CaixaBank, Juan Alcaraz, ha assegurat que amb aquest acord "es dota de continuïtat al suport de l'entitat al sector vinícola, sobretot a través de la seva línia de negoci AgroBank, especialistes en el negoci agrari, així com des dels serveis de Comerç Exterior i Internacionalització, que impulsaran la seva sortida a l'exterior". Alcaraz ha afegit que el sector vinícola a Espanya és "d'una qualitat altíssima i aspira a un major reconeixement internacional, un objectiu que des de CaixaBank volem ajudar a aconseguir".

Per part seva, el president de la FEV, Miguel A. Torres, ha destacat que amb la renovació del conveni, la FEV i CaixaBank es converteixen en aliats estratègics per continuar treballant en la millora de la competitivitat dels cellers espanyols. En aquest sentit, Torres ha subratllat que "la FEV té com una de les seves prioritats garantir un entorn favorable i competitiu en el qual les empreses desenvolupin la seva activitat exterior i incrementin el valor de les seves exportacions, i això inclou comptar amb socis de confiança que comparteixin la visió internacional del negoci, com és el cas de CaixaBank".

CaixaBank, al costat de les empreses

CaixaBank és una de les entitats líders a oferir assessorament per al comerç exterior a les

empreses, amb solucions financeres que faciliten les exportacions i importacions dels clients. L'entitat compta amb un ampli equip d'especialistes en comerç exterior per assessorar sobre els mercats exteriors.

En l'actualitat, CaixaBank té set sucursals en el món: quatre a Europa ?Londres, Frankfurt, París i Varsòvia-, i tres al nord d'Àfrica ?Casablanca, Agadir i Tànger-.

A més, l'entitat compta amb 18 oficines de representació repartides en els cinc continents: Toronto (Canadà), Milà (Itàlia), Istanbul (Turquia), Pequín, Xangai i Hong Kong (Xina), Dubai (Emirats Àrabs Units), Nova Delhi (Índia), el Caire (Egipte), Santiago de Xile (Xile), Bogotà (Colòmbia), Nova York (EE.UU.), Singapur, Johannesburg (Sud-àfrica), São Paulo (el Brasil), Alger (Algèria), Lima (el Perú) i Sidney (Austràlia). És l'únic banc espanyol amb presència física en el mercat canadenc, australià i a la regió d'Àfrica Austral (Johannesburg).

Així mateix, CaixaBank manté acords amb bancs internacionals per facilitar l'operativa internacional i el comerç exterior de les empreses i particulars en qualsevol país del món.

La FEV, al servei dels cellers espanyols

La Federació Espanyola del Vi (FEV), constituïda el 1978, és l'organització privada més representativa del sector bodeguer espanyol, que agrupa tant elaboradors com comercialitzadors de tota mena de productes vitivinícoles. Des de la seva creació fa ja 40 anys, la FEV ha treballat en benefici del sector del vi espanyol i dels cellers com a part fonamental d'aquest. En l'actualitat és el primer referent nacional específic del sector bodeguer, el seu impulsor i principal representant davant l'Administració, tant a Espanya, com en l'esfera internacional.

Els objectius de la FEV, a més de la defensa de la imatge del vi com a aliment bàsic de la Dieta Mediterrània diferenciat d'altres begudes, se centren en la recerca del millor entorn possible perquè les empreses vitivinícoles desenvolupin la seva activitat en un entorn de forta competència mundial. Així mateix, aquesta organització presta a les seves empreses associades una activa política d'informació sobre totes les matèries que afectin els interessos del sector, la resolució de consultes i generació de posicions comunes dels cellers espanyols.

AgroBank, líder del sector

AgroBank, després de quatre anys de recorregut, compta amb un volum de negoci gestionat de més de 18.500 milions d'euros, la qual cosa es tradueix en un increment del 26,2% des del seu llançament el setembre de 2014.

Un de cada quatre agricultors espanyols ja confia en AgroBank per realitzar part de la seva operativa financera. La clau de l'èxit d'aquesta proposta ha estat acompanyar els clients de forma integral, no només amb el suport financer sinó també des de l'assessorament, la planificació conjunta, l'ajuda a la formació i l'especialització.

AgroBank compta amb gairebé 1.000 oficines pròpies, on els clients tenen a la seva disposició 3.000 professionals amb un alt coneixement del sector, d'aquesta manera, disposen d'una oferta adaptada a les peculiaritats dels agricultors, ramaders o cooperativistes per oferir un servei financer realment útil i d'alt valor per als clients. A més, els professionals d'AgroBank compten amb l'última tecnologia per acostar-se als seus clients i tenen a la seva disposició tablets i telèfons intel·ligents que els permeten realitzar l'assessoria financera i la contractació de productes des de

les mateixes explotacions agràries.

AgroBank realitza altres accions d'impuls al sector, com jornades tècniques o signatura d'acords amb organitzacions de rellevància. A més, a través de la Càtedra AgroBank sobre Qualitat i Innovació en el sector Agroalimentari, juntament amb la Universitat de Lleida, desenvolupa accions com el premi a la millor tesi doctoral, seminaris, i cursos específics.

Donada la vocació internacional del sector AgroBank disposa d'un conjunt de solucions dissenyades especialment per agilitzar el dia a dia de les empreses que realitzen operacions de comerç exterior. Una innovadora i àmplia gamma de solucions que destaca perquè la seva gestió es realitza íntegrament online, a través de la Línia Oberta. A més, disposa d'una de les més àmplies xarxes de corresponsals bancaris, amb els quals té acords bilaterals que possibiliten el desenvolupament de relacions comercials amb qualsevol lloc del món.