



Cómo financiar proyectos empresariales en entornos de turbulencia económica: Innovación, Ayudas y Subvenciones a la I+D



Madrid, 30 enero 2009



Innovación en BBVA

Eulalio Toril, Director de Innovación Corporativa, BBVA

etoril@grupobbva.com

Presencia actual de BBVA en el mundo



112.460
empleados

7.984
oficinas

> 45 millones
de clientes

En un mundo que cambia tan rápidamente, **la innovación empieza por ...**

... un entendimiento en profundidad del consumidor ...

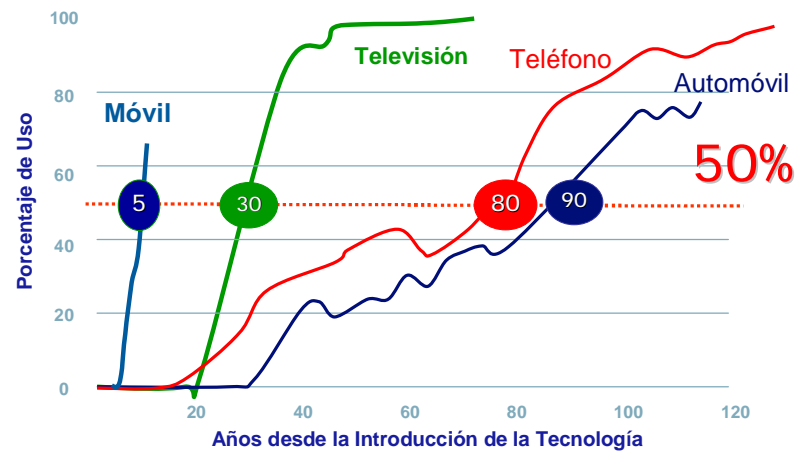
... y la anticipación de nuevas tendencias

Conocimiento del Cliente 360°



Necesidades
Aptitudes
Conductas
Experiencia con BBVA
Otras relaciones

Cientes y no clientes
Clientes actuales y futuros
Clientes financieros y no financieros



Convirtiendo las nuevas tendencias en oportunidades de negocio

La **digitalización** y la **conectividad** tienen un protagonismo creciente y están impactando en el mercado y en su comportamiento

Base de consumidores **más amplia** y **demanda más polarizada**



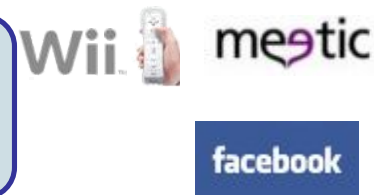
Consumidor con **mayor facilidad de acceso a información** y participación



Consumidor que demanda nuevas formas de **distribución y comunicación**



Consumidor con acceso a nuevas formas de **entretenimiento e interactividad**



Desarrollo de nuevas formas de **Marketing**, de **Comunicación** y desarrollo de **Nuevos Negocios**

Para anticiparnos y diferenciarnos, en mayo 2007, lanzamos un **Plan de Innovación y Transformación**



“BBVA, trabajamos por un futuro mejor para las personas”

150 BBVA

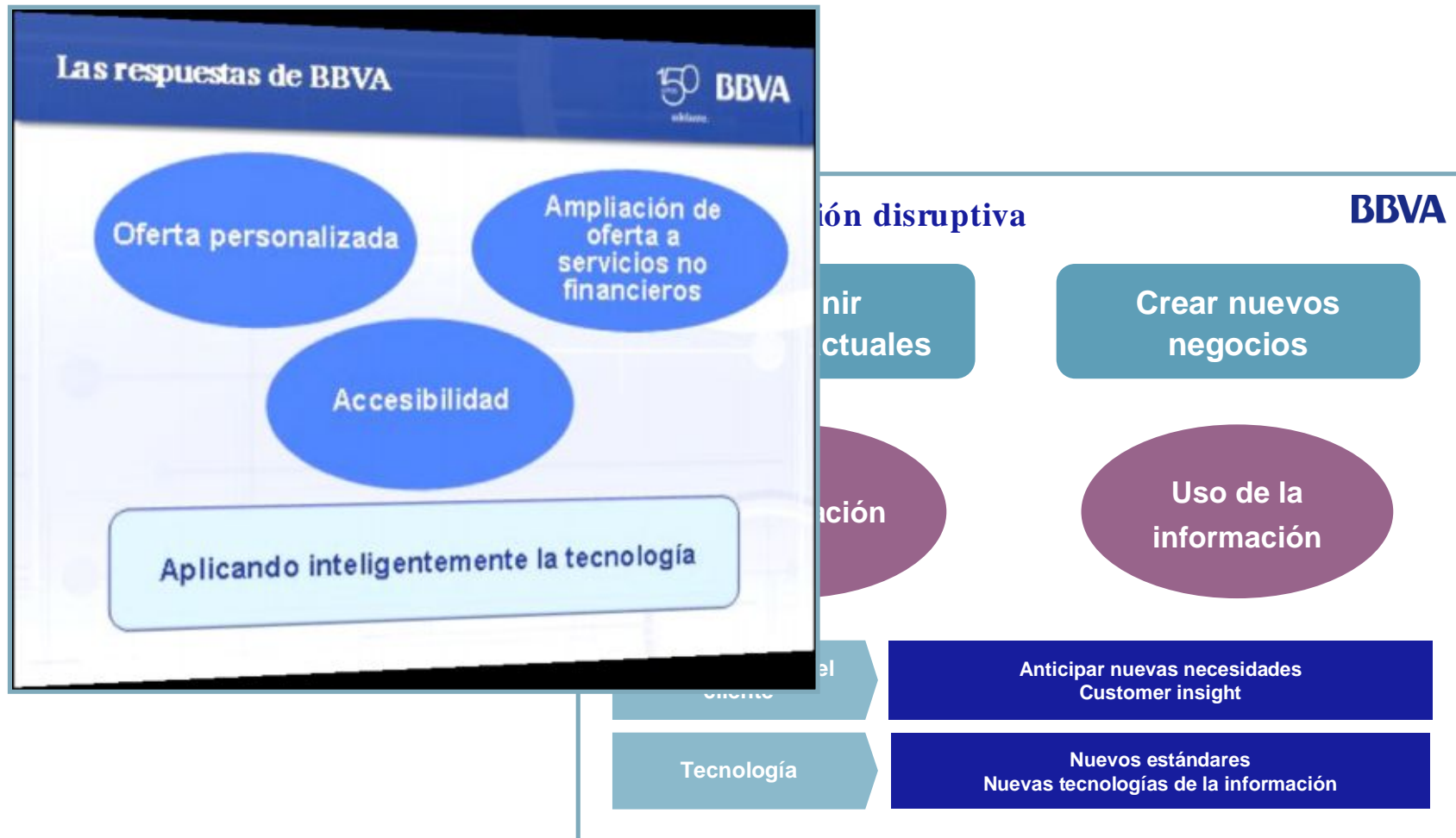


BBVA, una compañía de servicios que ofrece *soluciones* útiles para la vida de las personas

... para crear más valor



... con un claro foco organizativo
y una estrategia de desarrollo bien definida...



... con 3 líneas de investigación y desarrollo



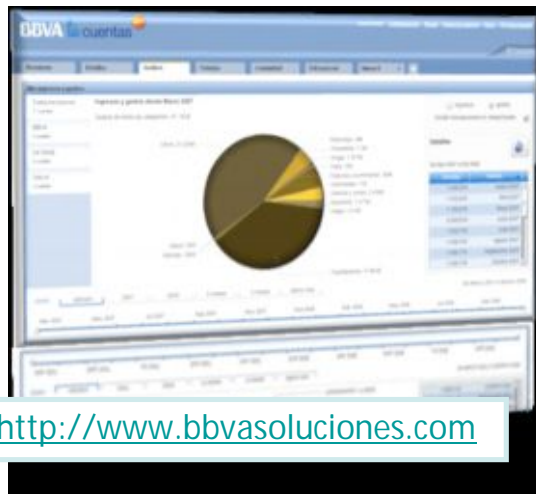
1 Nuevos negocios digitales

Desarrollar servicios relacionales con el objetivo de extender la relación con el cliente

... extendiendo la *usabilidad* de la información

... extendiendo los atributos y valores asociados a la marca

tu cuentas
finanzas personales



<http://www.bbvasoluciones.com>

@conta
Gestión Contable Online
Grupo BBVA



BBVA Soluciones

2

Nuevas formas de marketing

Revista digital para jóvenes

<http://www.webzines.es>



Música

Deportes

Ocio

Comunidad financiera

<http://www.actibva.com>

ActiBva

Información para no expertos

Democratización herramientas

Comunidad inversora

Comunidad desarrolladores

<http://www.planta29.com>



Blog Marketing Digital

Libros dominio público

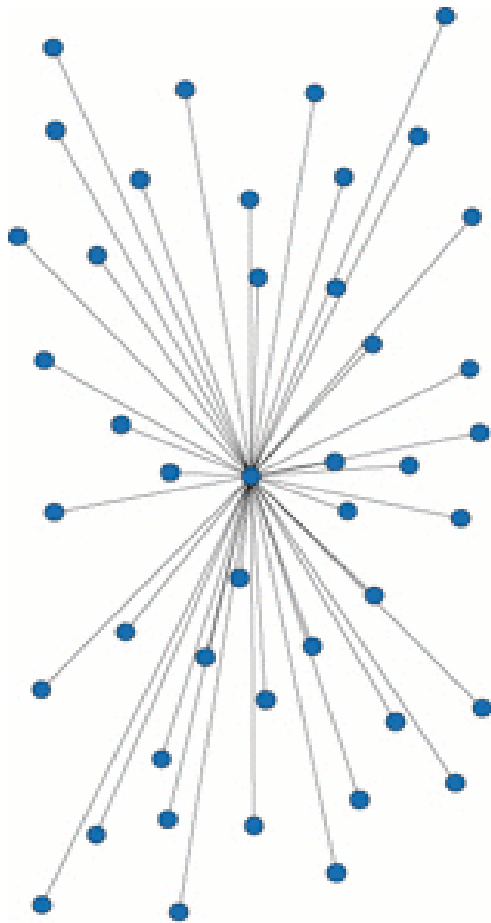
Software libre

... con el objetivo de analizar comportamientos y hábitos de consumo

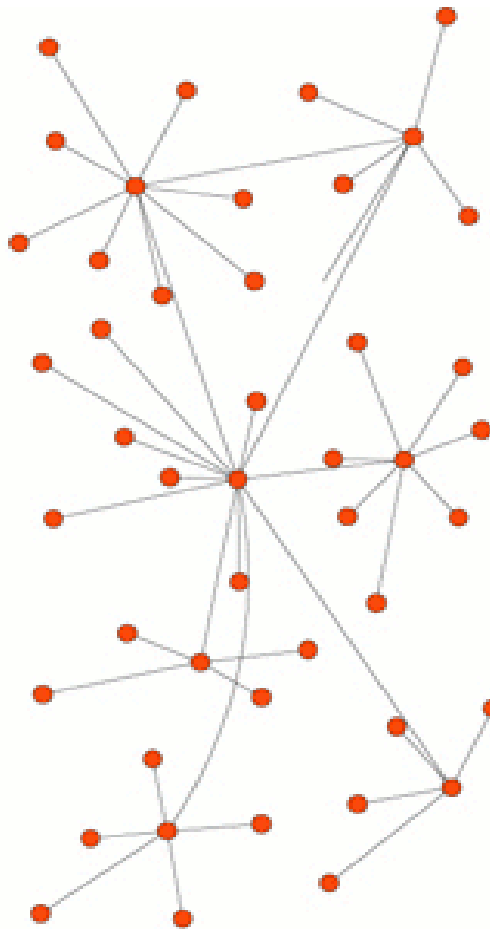
3

Nuevas formas colaboración entre empleados...

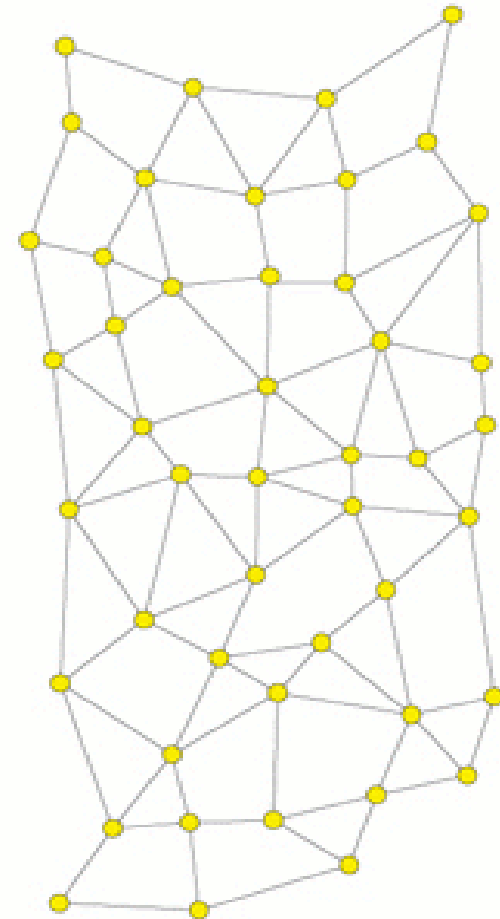
Red centralizada



Red descentralizada



Red interconectada



... con una nueva visión de la Gestión del conocimiento

Transformar el conocimiento implícito
en conocimiento explícito
(documentándolo, almacenándolo y
haciéndolo accesible)

Establecer nuevos canales de
comunicación, más participativos, más
accesibles y más “atractivos”, para
comunicar más y mejor

Facilitar el acceso a
la información



Comunidad
virtual / Blogsfera



Televisión IP



Plataforma para
almacenar,
relacionar y
gestionar la
información



<http://www.bbvablogs.com>

Nuestro objetivo

- Hacer **la vida fácil a nuestros clientes ...**
- ... en un **entorno futuro** que será **diferente** al actual ...
- ... con productos **y soluciones sencillas y adaptadas a su forma de vida**
- ... con el **desarrollo de la digitalización de la información y de las tecnologías de la comunicación** como grandes facilitadoras.

... adelante



Gracias!

Cómo financiar proyectos
empresariales en entornos de
turbulencia económica: Innovación,
Ayudas y Subvenciones a la I+D

BBVA



Factoring de Subvenciones y Confirming Internacional

José María Revello del Toro, Director de Promoción de Negocio
Gestión de Productos, BBVA

Jmaria.revello@grupobbva.com

¿Qué es el Factoring de subvenciones?

- La cesión de los derechos de cobro derivados de ayudas, transferencias públicas o subvenciones que determinadas entidades públicas o privadas ostentan frente a las Administraciones Públicas o la Unión Europea en cuya virtud éstas los ceden a BBVA Factoring en el marco de un contrato.
- El cedente consigue no incrementar su nivel de endeudamiento en la modalidad sin recurso, pudiendo disponer al instante y al contado de las cantidades cedidas a través de este modelo de negocio.

Identificación de los derechos de crédito:

❑ Definición:

➤ Se entiende por subvención, ayuda y/o transferencia pública, toda disposición dineraria acordada por una Administración Pública o una entidad vinculada o dependiente de la misma con cargo a sus presupuestos y/o financiadas, en todo o en parte, con fondos de la Unión Europea o de otras Administraciones, a favor de personas o entidades públicas o privadas, con los siguientes requisitos:

❑ Requisitos :

- Que la entrega se realice sin contraprestación directa de los beneficiarios, esto es, que la disposición de fondos públicos sea gratuita.
- Que el proyecto, acción, conducta o situación financiada tenga por objeto el fomento de una actividad de utilidad pública o interés social o de promoción de una finalidad pública.

Identificación de los derechos de crédito:

Finalistas/ No finalistas:

➤ Independientemente de la definición anterior, las subvenciones o transferencias objeto de esta operativa podrán ser finalistas o no, según que su concesión esté sujeta o no al cumplimiento de un determinado objetivo, la ejecución de un proyecto, la realización de una actividad, la adopción de un comportamiento singular, ya realizados o a desarrollar, o la concurrencia de una situación, debiendo el beneficiario cumplir las obligaciones materiales y formales que se hubieran establecido.

¿Qué es Euroconfirming?

BBVA Factoring ofrece a través de Euroconfirming la máxima flexibilidad para pagos en euros.

Simplifica los trámites administrativos, comerciales y financieros, tanto para pagos en el ámbito de exportación como de importación en cualquier país del mundo.

BBVA Factoring, se encarga de procesar la relación de facturas recibidas de los clientes y ofrece a sus proveedores la posibilidad de escoger entre:

Anticipar, sin recursos, el cobro de las facturas en función de sus necesidades de tesorería.

Cobrar en la fecha establecida al vencimiento.

Ventajas para el Proveedor

Posibilidad de anticipar el 100% de las facturas pendientes de cobrar de forma fácil y sin tener que aportar ningún tipo de documentación ni estar

Sometido a ningún estudio previo

Sin timbres

Cobertura del riesgo de impago (siempre que se anticipe) eliminando el coste de otros seguros de crédito.

Condiciones preferenciales en la financiación.

No consume capacidad de endeudamiento propio.

Gestión personalizada a través de la extensa red de oficinas BBVA, o si lo prefiere a través de nuestros gestores especializados o el call center

Rapidez para disponer del dinero.

Ventajas para el Cliente

- Evita trabajos administrativos, ya que es BBVA Factoring quien procesa la información, elabora las órdenes de pago y las realiza en el momento establecido.
- Refuerza su postura a la hora de negociar con sus proveedores.
- Llegado el vencimiento, se puede optar entre pagar o solicitar un aplazamiento del cargo a un tipo preestablecido.
- Mejora si cabe, su imagen ante sus proveedores (posibilidad de cobrar anticipadamente sus facturas).
- Alternativa de inversión para el caso de que exista exceso de liquidez a través de la recompra.
- Mejora su gestión de tesorería ya que posibilita la simplificación de flujos de caja.
- Confirming por Internet.

Modalidades

Importación:
Clientes residente
en España

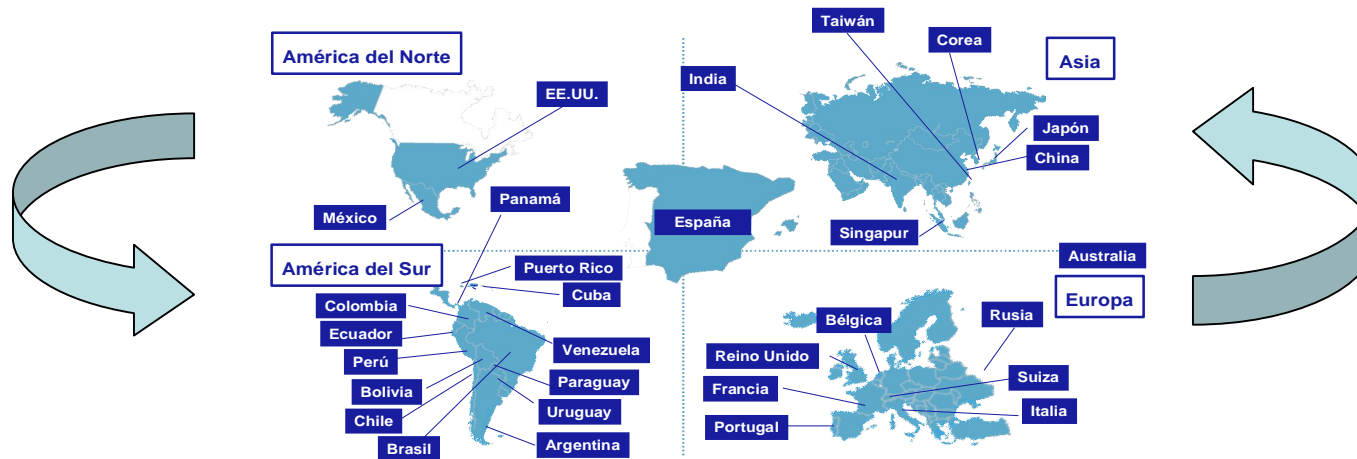
y

Proveedores no
residentes

Exportación:
Clientes no residentes

y

Proveedores residentes
en España.





Gracias!

Cómo financiar proyectos
empresariales en entornos de
turbulencia económica: Innovación,
Ayudas y Subvenciones a la I+D



Financiación de la I+D+i

Rita Vera, Gestor Grandes cuentas y Desarrollo de Nuevo Negocio,
Alma CG

rvera@almacg.com

1

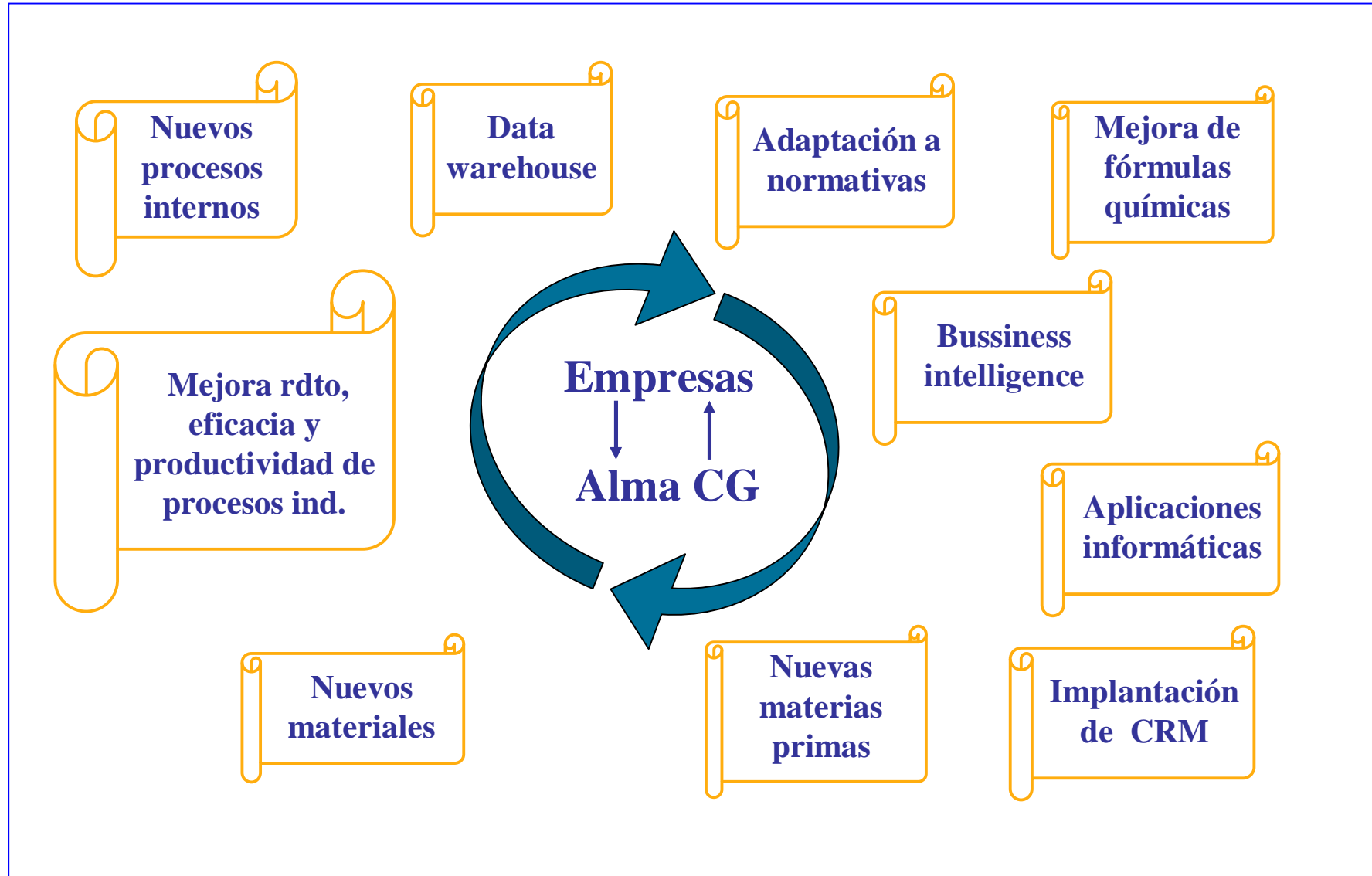
Actuaciones financiadas I+D+i

- ❑ No sólo proyectos de investigación, sino también:
 - Desarrollo de nuevos productos, no sólo industriales.
 - Desarrollo de nuevos procesos productivos.
 - Desarrollo de software e incorporación de herramientas TICs.
 - Innovación asociada a medio ambiente y energía.
 - Muestrarios textiles, marroquinería, mobiliario.
 - Mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio desde un punto de vista tecnológico.
 - Aplicación del diseño industrial e ingeniería de producto y proceso para la mejora tecnológica de los mismos.

Una gran parte de las actividades que realizan las empresas son susceptibles de recibir financiación pública

2

Ejemplos de proyectos



3

Tipos de financiación

FINANCIACIÓN INDIRECTA:

Deducciones fiscales en el IS por Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)



ventajas
sustanciales

FINANCIACIÓN DIRECTA:

Subvenciones y préstamos a interés 0 de convocatorias regionales y nacionales

FINANCIACIÓN INDIRECTA:

**Deducciones fiscales
en el Impuesto sobre Sociedades
por I+D+i**

1

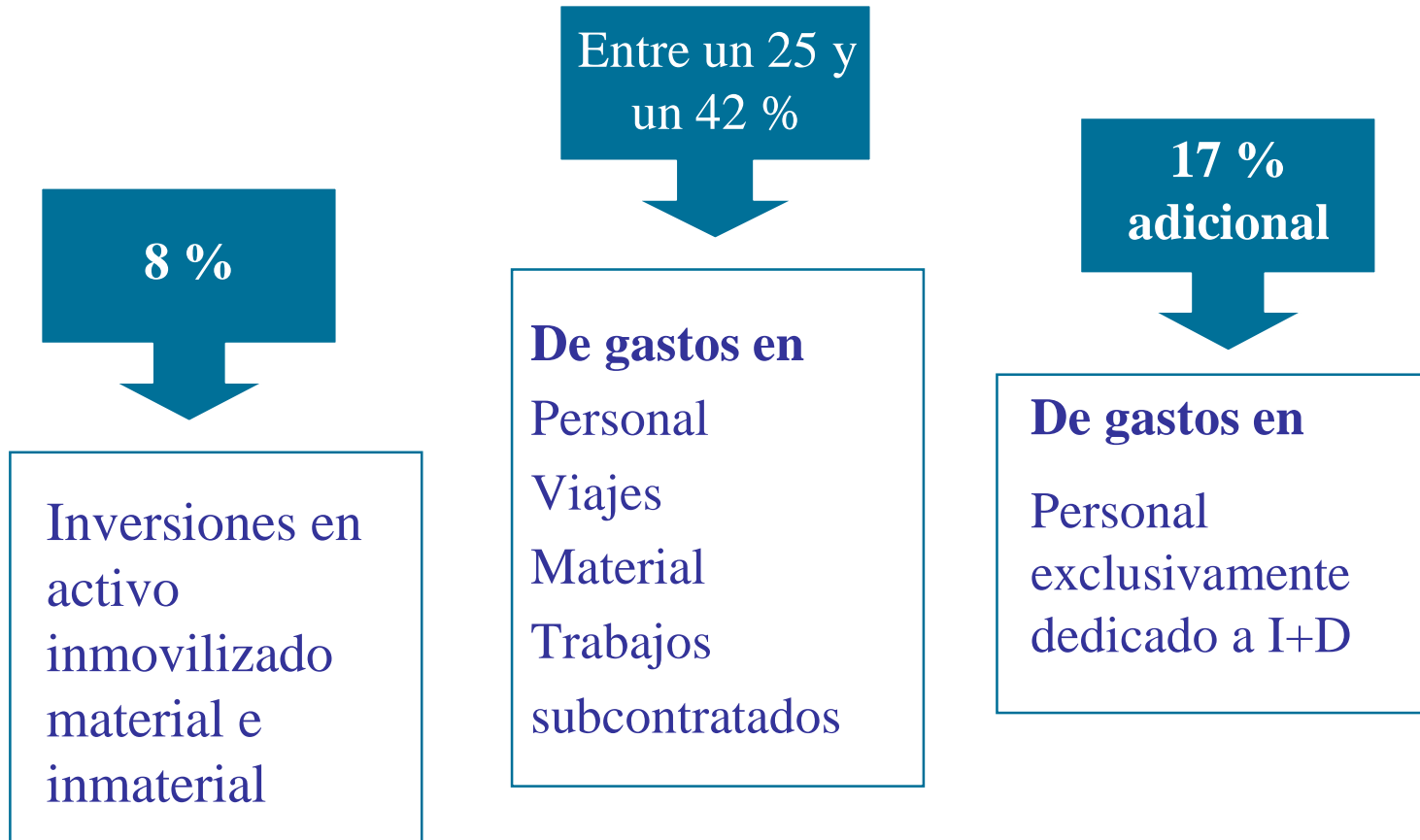
Deducciones por actividades de I+D+i

- Es una deducción del IS que se aplica sobre la cuota íntegra del IS, con un límite del 50 %.
- Puede aplicarse hasta 15 años después de su declaración en el IS.
- No es necesario obtener resultados exitosos.
- Compatible con subvenciones y préstamos.
- Permite recuperar una gran parte de los gastos en actividades de I+D+i.

Reguladas por el RDL 4/2004 de 5 de marzo, TRLIS art. 35, actualizadas por la ley 35/2006 de 28 de noviembre y ley 4/2008 de 23 de diciembre.

2

Cuantía de las deducciones por I+D



3

Cuantía de las deducciones por innovación

8 %



Muestrarios textiles, de la industria del calzado, del curtido, de la marroquinería, del juguete, del mueble y de la madera.

De gastos en

Personal, material y/o tareas subcontratadas para la fabricación de un nuevo producto o proceso

Adquisición de tecnología avanzada en forma de patentes, licencias y *know how*...

Obtención de certificados de las normas ISO 9000, GMP o similares

FINANCIACIÓN DIRECTA:

**Subvenciones y préstamos a
interés 0 %:
Convocatorias
regionales y nacionales**

1

CDTI I+D+i

- Convocatoria abierta.
- Financiación máxima 75% en préstamo; 15-25% no reembolsable.
- Sin avales.
- Se valora la colaboración con organismos públicos.
- Previsiblemente, órgano gestor de todas las ayudas nacionales

2

Convocatorias de interés

- ❑ Convocatoria de INTERES Invest in Spain: una partida del Fondo Tecnológico para empresas de Capital Extranjero.

Proyectos de I+D o de carácter tecnológico a desarrollar en España

El plazo finaliza el 24 de marzo

- ❑ Plan de Competitividad del Sector de Automoción (MITYC).

El plazo finaliza el 13 de febrero

Se financian diversos tipos de actuaciones para fabricantes e industria auxiliar

3

Plan AVANZA

- ❑ Gestionado por el MITYC, subvenciones y préstamos para proyectos relacionados con las TICs.

- ❑ Varias líneas de actuación:
 - AVANZA Formación: incorporación de TICs a las PYMEs
 - AVANZA I+D
 - AVANZA PYME: soluciones de negocio electrónico

- ❑ Se requieren avales.

4

Innoempresa 2007-2013

- Gestionado por las CCAA, sólo para PYMEs y asociaciones

- Tres tipos de actuaciones:
 - Innovación organizativa y gestión avanzada.
 - Innovación tecnológica.
 - Innovación en colaboración.

- Sólo subvenciones, máximo 50%

- Diversos gastos subvencionables, incompatible con otras ayudas

4

Plan de Innovación Empresarial (PIE)

- Empresas de la CCAA de Madrid, gestionado por el IMADE

- Todo tipo de sectores

- Actuaciones objeto de ayuda:
 - Proyectos de investigación industrial.
 - Desarrollo precompetitivo o estudios de viabilidad.

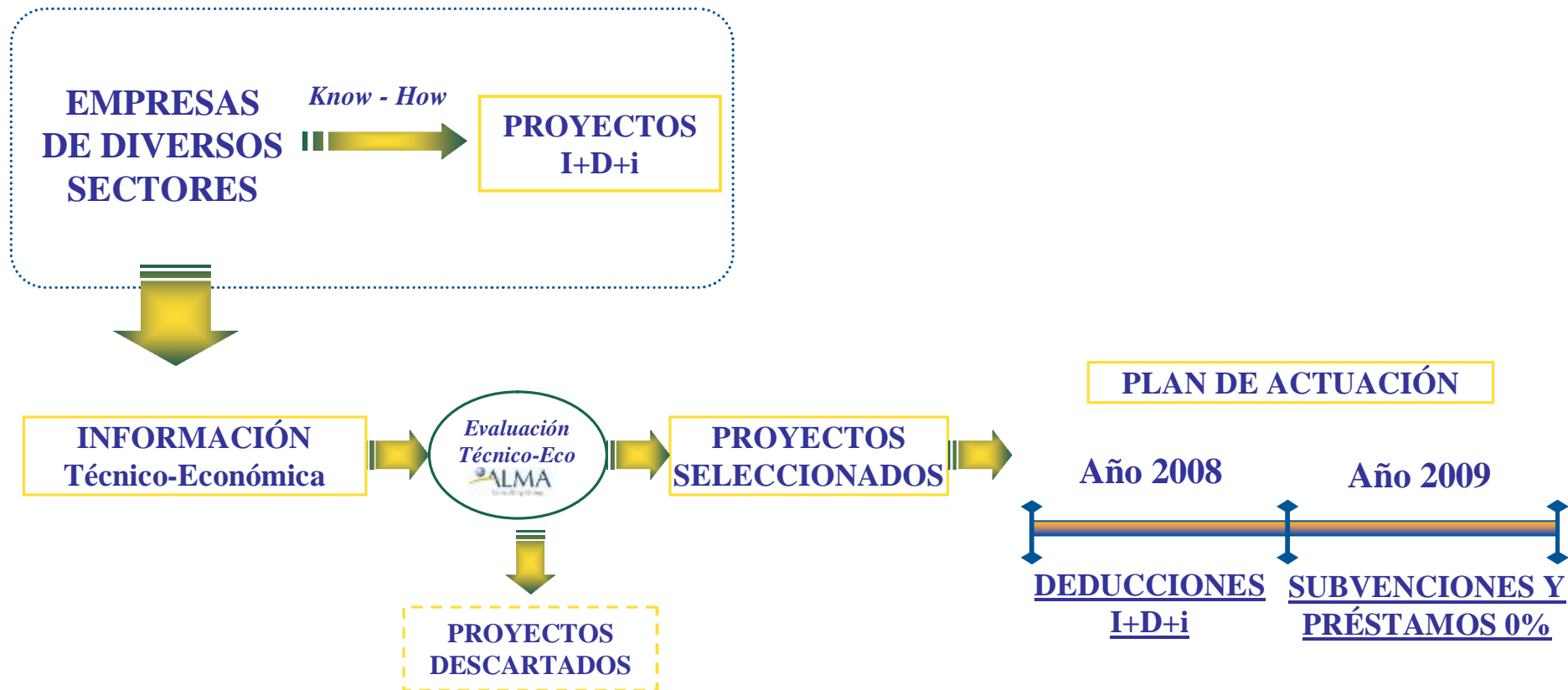
- Todo tipo de empresas, principalmente PYMEs

- El plazo finaliza el 24 de febrero

FINANCIACIÓN DE LA I+D+i:

¿Cómo conseguir estas ayudas?

1 Metodología



2

Ventajas de colaborar con nosotros

- Identificación de proyectos innovadores e inversiones del cliente y clasificación correcta de los mismos que permita su adecuado enfoque para la obtención de la deducción fiscal, subvenciones y préstamos a interés 0 %.
- Remuneración basada en resultados (success-fee).
- Confidencialidad garantizada mediante cláusulas estrictas.
- Sin impacto en los procesos y la operativa diaria del cliente.



Gracias!



Cómo financiar proyectos
empresariales en entornos de
turbulencia económica: Innovación,
Ayudas y Subvenciones a la I+D



Madrid, 30 enero 2009



BBVA Soluciones

BBVA

Más información en:



www.almacg.com

www.bbva.es

www.bbvasoluciones.com



902 475 902