



Doble licenciatura en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas, ICADE, en Madrid. Comienza su carrera profesional en Capgemini, incorporándose a BBVA en 2001. Tras distintas funciones en el área de Tesorería y en el área Internacional, en 2006 se incorpora al área de Innovación como gestora de proyectos.

Nuevos Modelos de Negocio para Empresas en BBVA.

Por **Silvia Irazoki**
Gestora de Proyectos

BBVA Soluciones

BBBVA Soluciones, empresa filial de BBVA, nace con el claro objetivo de desarrollar la nueva gama de productos y servicios no financieros que BBVA quiere ofrecer a las empresas españolas.

En BBVA siempre hemos prestado una especial atención a las empresas y esto nos ha colocado en una posición de liderazgo en el segmento de pymes en España, con una penetración del 33% y una notoriedad del 45%. Además, somos el primer proveedor financiero del 14% de las pequeñas y medianas empresas, clientes y no clientes del Grupo BBVA.

Gracias al contacto diario con nuestros clientes, en BBVA conocemos de cerca las necesidades, financieras pero también no financieras, de la empresa. Vivimos un momento de cambios permanente y acelerado que nos ha enseñado que competir significa reinventarse y nuestros clientes no son ajenos a esta transformación. En BBVA creemos que anticipar estos cambios y darles respuesta con planes y proyectos concretos es la clave de nuestro futuro, a través de la innovación. Esto es lo que precisamente nos diferencia de nuestros competidores y nos permite crear valor.

En este contexto de cambio adquiere sentido el nacimiento de BBVA Soluciones, que busca hacer la vida más fácil a la empresa española, mediante una competitiva oferta no financiera, apalancándonos en la amplia experiencia del Grupo acumulada a través de la prestación de servicios financieros.

El mundo de la franquicia tampoco ha sido ajeno a los cambios del entorno y en los últimos años muchas empresas han elegido este modelo como fórmula de expansión para su negocio. El espectacular crecimiento que este sector está experimentando nos ha llevado a analizar en profundidad nuevas oportunidades de negocio y a desarrollar productos y servicios propios y específicos de la franquicia.

Por ello, BBVA Soluciones ha cerrado una alianza estratégica con uno de los mejores expertos en franquicias, mundofranquicia Consulting, para ofrecer sus servicios de asesoramiento tanto a franquiciadores como franquiciados a través

“En BBVA Soluciones vemos al franquiciador como un facilitador integral de servicios a su franquiciado.”

de su red de oficinas y de un activo plan de dinamización de la franquicia en España: **BBVA Soluciones, franquicias.**

Se trata de extender el diálogo comercial que en BBVA ya mantenemos con nuestros clientes, al plantear estos nuevos servicios como una prolongación de nuestra oferta financiera, a los mismos segmentos de clientes con los que trabajamos.

En BBVA Soluciones vemos al franquiciador como un facilitador integral de servicios a su franquiciado, para que éste se centre en lo fundamental, que es la gestión de su día a día y "se olvide de todo lo demás". La capilaridad y la confianza en la marca BBVA permite acelerar los procesos de búsqueda de franquiciados, proveerles de todos los servicios necesarios y finalmente, analizar su proyecto de forma mixta desde una óptica de mercado y financiera. Este último punto será fundamental para la concesión de préstamos especialmente adaptados a las necesidades del proyecto de franquicia.

BBVA Soluciones inicia en este contexto su andadura con un catálogo de innovadoras soluciones, fáciles, rápidas y muy basadas en las nuevas tecnologías que se integran de manera competitiva en la oferta global de servicios del franquiciador al franquiciado.

Servicios integrados en BBVA Soluciones.

BBVA Soluciones ofrece un catálogo de soluciones integrales a la pyme que irá enriqueciendo a medida que detecte necesidades de los clientes. De las primeras, las soluciones de gestión contable, tributaria y laboral a través de Internet, apoyada en puntos físicos en toda nuestra red nacional de sucursales. Este novedoso servicio de gestoría está basado en una plataforma online sencilla e intuitiva, donde los usuarios, sin necesidad de tener conocimientos contables previos, pueden introducir los datos de su actividad empresarial, desde cualquier punto con conexión a Internet.

Además, el servicio revisa, realiza y presenta toda su contabilidad oficial, elabora las liquidaciones tributarias, las nóminas, las obligaciones mercantiles e incluye todo el asesoramiento y consultas que necesite el cliente, sin ninguna limitación.

Este servicio ofrece dos posibilidades adicionales: contratar un servicio de recogida de documentación a domicilio e, incluso, desplazar un contable a la empresa para los clientes que no deseen introducir los datos de forma manual. Además, el gestor comercial del punto físico situado en la sucursal más cercana del cliente estará disponible para cualquier duda o cuestión.

Otro de los servicios ofertados a través de BBVA Soluciones es Activ@rrhh , que consiste en una innovadora plataforma de externalización de los recursos humanos. BBVA y su socio, HR Access, filial de Fidelity, con más de 30 años de experiencia, han desarrollado una herramienta online de gestión de recursos humanos, con dos niveles de servicio. Un primer nivel, de externalización parcial, con la externalización de los procesos de nómina y un segundo nivel, de externalización total, que abarca toda la administración del personal y la gestión de la nómina.

Esta Solución permite crear un único canal de comunicación entre el franquiciador y su red de franquiciados, permitiendo un acceso centralizado y sencillo a todos los servicios que el franquiciador ponga a disposición de su red de franquiciados: noticias, servicios, ofertas especiales...

BBVA Soluciones, además, completa estos productos con la oferta financiera del Grupo, adaptada al mundo de la franquicia. Es el caso del medio de pago denominado e-Distribution, tarjeta que permite a los franquiciados adquirir las mercancías de su franquiciador de un modo directo, fiable y seguro, automatizando y agilizando el proceso de cobro. Evita al franquiciado el desembolso inmediato y aporta seguridad en el cobro al franquiciador.

Estos dos productos, gestoría y externalización de recursos humanos, a los que se irán sumando nuevas propuestas dirigidas a los segmentos de clientes y áreas más punteras y demandadas, como apoyo a emprendedores para creación de empresas, subvenciones o medio ambiente, tienen en común el tratarse de herramientas de gestión sencillas, accesibles y muy basadas en el mundo virtual.

Las soluciones que estamos aportando, cuyas principales ventajas son la agilidad para su contratación y la optimización de las nuevas tecnologías a favor de franquiciadores y franquiciados, tienen como último objetivo mejorar los ratios de éxito y la rentabilidad del negocio de la franquicia para todos los integrantes de su cadena de valor.

En definitiva, BBVA Soluciones es una gran ventana de ayuda a la pyme, y con ella, de la franquicia.

“BBVA Soluciones completa estos productos con la oferta financiera del Grupo.”

