



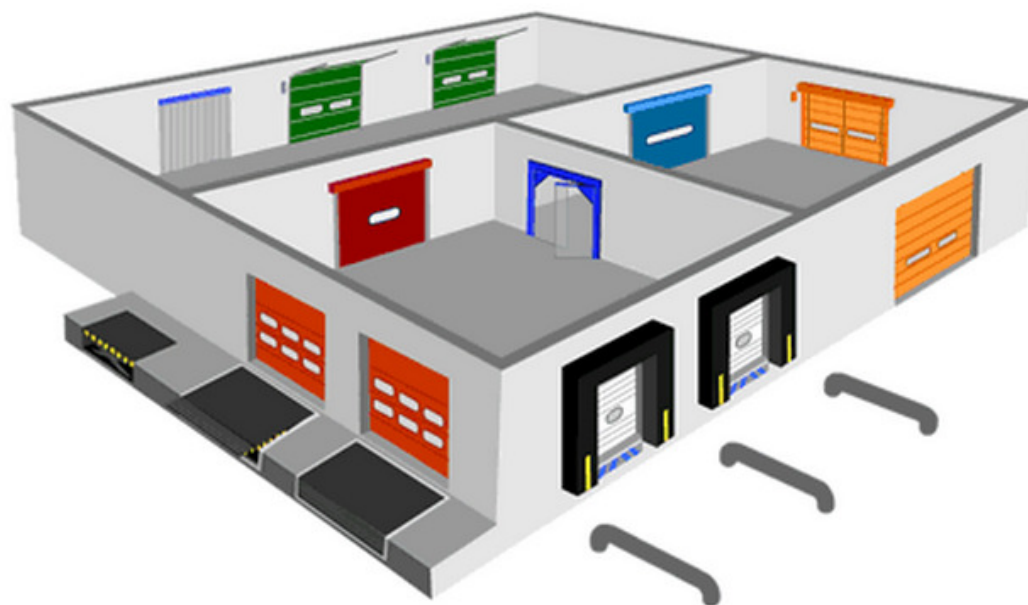
Experiència en l'aplicació d'incentius fiscals i d'altres instruments per activitats de R+D+I a l'empresa. Cas d'èxit

Sr. Ivan García. Director General de l'empresa Puertas Ferroflex.

# Índex

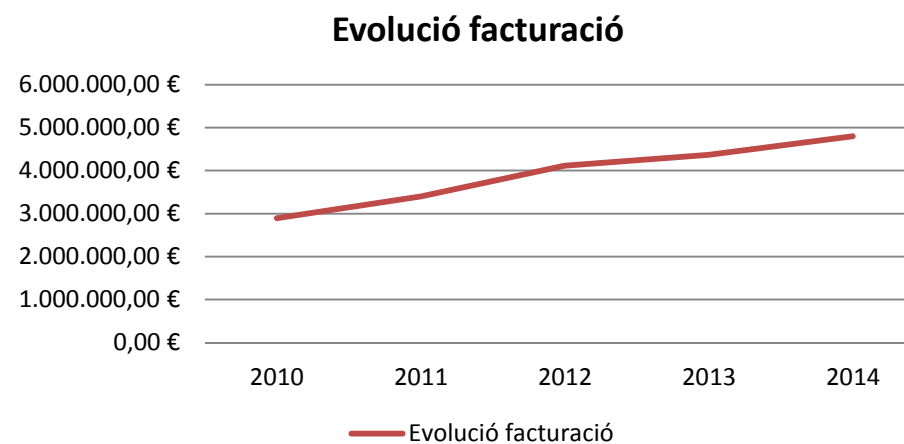
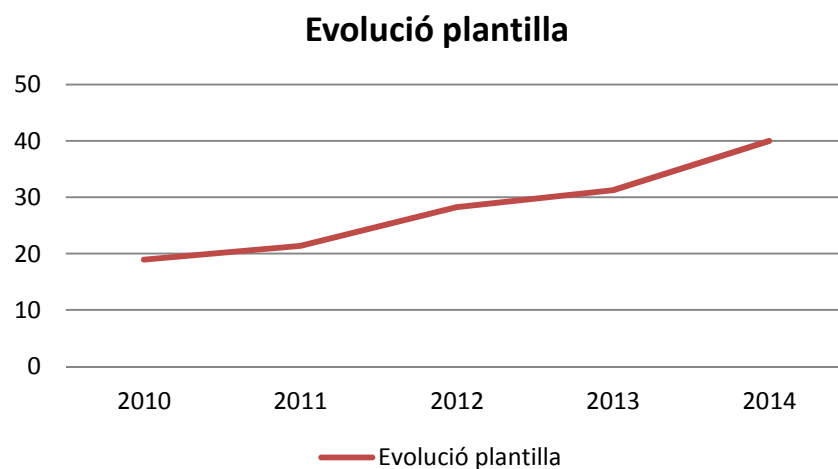
1. Ferroflex
2. Evolució
3. Agenda d'innovació 2009 - 2013
4. Model propi Gestió de la Innovació
5. Finançament de la innovació
6. Reptes
7. Conclusions

# 1. Ferroflex



Puertas Ferroflex gràcies a la seva aposta decidida per la **Innovació, internacionalització** i una **gestió acurada de client** és una de les empreses capdavanteres en la fabricació de portes industrials a Europa.

## 2. Evolució



**2010**



**18**



**2,8 M**

La aposta decidida de la companyia per la innovació es trasllada en un **creixement en personal** per fer front a nous projectes de desenvolupament de producte, i amb un resultat en facturació esperat en l'any **2014** de **4,8 M €**.

**2014**



**40**



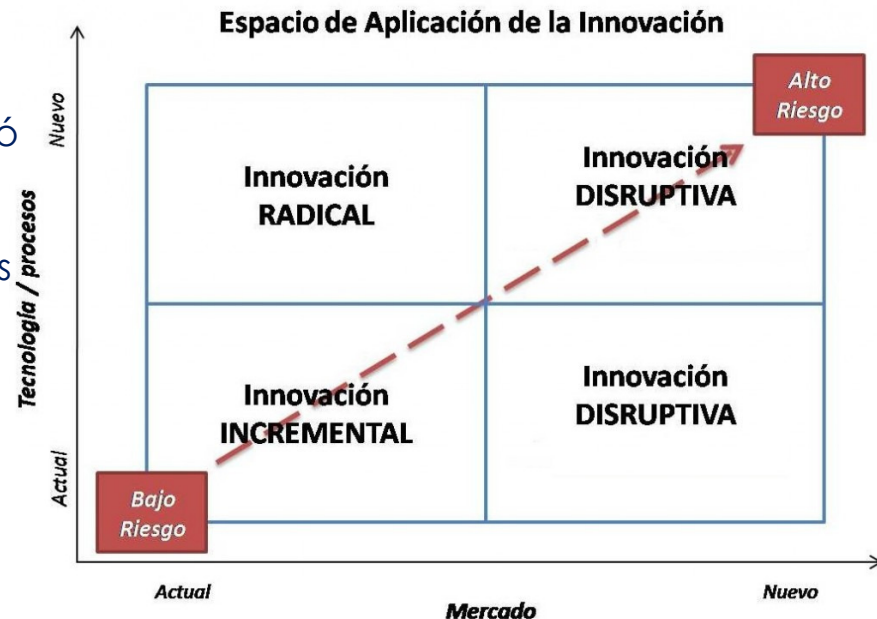
**4,8 M**

### 3. Agenda d'innovació 2009 - 2013 (I)

- Elaboració d'una cartera de projectes anual lligada a l'estratègia de creixement de l'empresa.
- Col·laboració amb centres tecnològics aglutinadors de coneixement tècnics, tal com LEITAT, CTM o més endavant el Centre Català del Plàstic.
- Implantació d'un model propi de gestió de la innovació certificat segons norma UNE 166002 (certificació en procés).
- Suport financer per via directe (ACC10 i properament CDTI i Horizon 2020) i indirecte (DEDUCCIONS FISCALS).

### 3. Agenda d'innovació 2009 - 2013 (II)

L'agenda de projectes de Ferroflex combina el desenvolupament de projectes d'innovació radical o disruptiva amb els projectes d'innovació incremental. Aquesta manera d'operar permet diferenciar-se de la competència aportant noves solucions i minimitzar el risc inherent que comporten aquests projectes. L'esforç en R+D permet incrementar més fàcilment la cartera de productes apostant també per una innovació incremental.



### 3. Agenda d'innovació 2009 – 2013 (III)

PROJECTES D'INNOVACIÓ INCREMENTAL

2009 / 2013 :

FENROLL

SECFLEX

ENALFLEX

FERPAL

FERBAT

CORFLEX

ABFLEX

RAM-T



### 3. Agenda d'innovació 2009 – 2013 (IV)

PROJECTES D'INNOVACIÓ  
RADICAL

2009 FERROFOC

2010/11 MEGAFLEX

2012 POLIFLEX

2013 TRUCKFLEX





## 4. Model propi Gestió de la Innovació (I)

La innovació està a l' ADN de Ferroflex. L'empresa en 2013 va culminar la implantació d'un model propi de gestió de la innovació, el qual es certificarà en 2014.

Executar el pla ha permès a l'empresa reflexionar sobre els punts més importants dins del seu propi model d'innovació i encaminar accions per ser millorar-ho contínuament.



## 4. Model propi Gestió de la Innovació (II)

### *Conclusió # 1*

Entendre que **la innovació es un procés obert on és clau col·laborar amb centres tecnològics i universitats** per disposar de la millor tecnologia aplicada al desenvolupament de producte . Un exemple es la col·laboració amb LEITAT i CTM en el desenvolupament de nous productes, properament inici de una col·laboració amb el Centre Català del Plàstic.

## 4. Model propi Gestió de la Innovació (III)

### *Conclusió # 2*

Planificar una cartera de projectes d' R+D+i on s'incloguin un **MIX entre innovació radical e innovació incremental**. Ferroflex desenvolupa un producte d'innovació radical o disruptiva a l'any combinant amb una cartera de productes que responen a innovacions incrementals.

## 4. Model propi Gestió de la Innovació (IV)

### *Conclusió # 3*

Utilitzar mecanismes de **transferència tecnològica**, como són la **cooperació**, les **aliances tecnològiques**, i l'**adquisició d'empreses**. Un exemple es la l'adquisició d'una empresa de portes tallafocs, fet que li ha permès desenvolupar productes mes complets en disseny i **millorant el time to market del producte**.

## 4. Model propi Gestió de la Innovació (V)

### *Conclusió # 4*

Utilitzar els **sistemes de finançament públic** relacionat amb les activitats d' R+D+i, tant subvencions com deduccions fiscals, per **incrementar la seva capacitat d'innovació**.

## 5. Finançament de la innovació

L'èxit en l'evolució que han tingut els productes innovadors de Ferroflex son fruit d'una direcció i política de l'empresa que apunta en aquesta direcció, i gràcies al suport dels diferents mecanismes de finançament.

Any	2008	2009	2010	2011	2012	TOTAL
Fiscalitat R+D	6.547,63 €	35.224,42 €	33.134,72 €	32.298,00 €	33.253,09 €	140.457,86 €
Subvencions ACC10		23.614,06 €	29.350,00 €		10.500,00 €	63.464,06 €
<b>TOTAL</b>						203.921,92 €

## 6. Reptes

Amb l'esperit de millorar contínuament, Ferroflex es marca els següents reptes:

1. **Reducció del TIME to MARKET**
2. **Millorar la comunicació de la innovació (dintre i fora de l'empresa)**
3. **Definir un sistema de control i gestió dels projectes d'R+D+i en millora continua.**



## 7. Conclusions

**Adaptació** contínua a **l'evolució** del **mercat** apostant per la **inversió** en **R+D+i** com a **motor** de **diferenciació** i garantir la **satisfacció** del **client**.

1. **Facturació i plantilla doblada en 5 anys**
2. **Aposta de la direcció per la innovació. Es tradueix en la implantació d'un model propi de gestió de la innovació.**
3. **Aprofitament dels diferents instruments públics per un finançament òptim dels projectes d'innovació.**



# Moltes gràcies

Sr. Ivan García.

Director General de l'empresa Puertas Ferroflex