

Ourense, a 11 de julio de 2014

ACUERDO DE COLABORACIÓN FINANCIERA

ENTRE

CONFEDERACION EMPRESARIAL DE OURENSE

Y

BANCO SANTANDER, S.A.

ACUERDO DE COLABORACIÓN FINANCIERA

En Ourense a 11 julio de 2014

REUNIDOS

DE UNA PARTE: D. JOSÉ MANUEL PÉREZ CANAL, con NIF. 34947822-N, en nombre y representación de la **CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE OURENSE** (en adelante **CEO**), con CIF: G-32012742, en calidad de Presidente y con domicilio a estos efectos en Praza das Damas, nº. 1 – 32005 Ourense . . .

Y DE OTRA PARTE: D. SERAFIN BLANCO MOSQUERA, con NIF 34.963.228-P , en nombre y representación de **BANCO SANTANDER, S.A.** (en adelante **EI BANCO**), con CIF. A-39000013, en calidad de Apoderado, y con domicilio a estos efectos en Ciudad Financiera Grupo Santander, 28660 Boadilla del Monte, Madrid

En el concepto en que intervienen, ambas partes se reconocen, mutua y recíprocamente, la capacidad legal necesaria y representación bastante para firmar el presente Acuerdo de Colaboración Financiera, y, al efecto,

EXPONEN

I.- Que la CEO está interesada en obtener para sus asociados el mejor conjunto de productos y servicios bancarios adecuados a sus necesidades financieras.

II.- Que EI BANCO comercializa la más amplia gama de productos y servicios financieros y está en disposición de atender las necesidades financieras y de servicios bancarios requeridas, a través de una alta y completa gama de servicios y productos bancarios.

III.- Que es voluntad de ambas partes proceder a documentar y sentar las bases que regirán su relación, procediendo a suscribir el presente Acuerdo de Colaboración Financiera, a los efectos de la prestación de los precitados servicios bancarios, todo lo cual se regirá conforme a las siguientes,

CLAUSULAS

PRIMERA: EI BANCO, pone a disposición de los asociados de la CEO un Servicio Financiero Integral específico con las características que se acompañan en el Anexo I.

SEGUNDA: EI BANCO, se reserva el derecho de desestimar aquellas solicitudes de crédito que no se ajusten a su política de inversión, o no respondan al espíritu del presente Acuerdo.

TERCERA: la CEO desarrollará, a su costa, campañas de publicidad para dar a conocer a sus asociados la existencia del presente Acuerdo y los productos y servicios que les ofrece EL BANCO en virtud de lo dispuesto en el Anexo I.

EL BANCO deberá prestar su consentimiento expreso al texto de la publicidad del presente Acuerdo que realice la CEO para difundirlo entre sus asociados personas jurídicas.

EL BANCO desarrollará, a su costa, acciones de publicidad entre los asociados (sólo personas jurídicas) de la CEO de los productos y servicios detallados en el Anexo I y hasta los importes que determine, así como de la existencia del presente Acuerdo.

La CEO deberá prestar su consentimiento expreso al texto de la publicidad del presente Acuerdo que realice EL BANCO para difundirlo entre sus asociados personas jurídicas.

CUARTA: Para la correcta interpretación del presente Acuerdo así como para el análisis de su desarrollo y estudio de nuevas propuestas, se crea una Comisión de forma paritaria por la CEO y EL BANCO. Esta Comisión de seguimiento se reunirá a propuesta de cualquiera de las partes firmantes.

QUINTA: Todo el conjunto de productos y servicios ofrecidos por EL BANCO, se detallan en el Anexo I, que firmado por ambas partes, forma parte del presente Acuerdo.

SEXTA: Los productos y condiciones financieras ofertados están sujetos a las oscilaciones del mercado, por tanto y, a fin de adaptarlas a las exigencias del momento, el BANCO en cualquier momento de la vigencia de este Acuerdo, podrá modificar los productos, los tipos de interés y cualesquiera otras condiciones financieras acordadas, tanto al alza como a la baja para adecuarlas al trato preferente que distingue este acuerdo de colaboración.

Toda variación de los productos ofertados y sus condiciones, incluso los tipos de interés determinados para aquellos, deberá ser comunicada a la CEO.

SEPTIMA: La CEO realizará todas las labores de difusión y publicidad necesarias con el fin de que todos los asociados que estén interesados en alguno de los productos incluidos en el presente convenio puedan contactar directamente con la entidad a través de un correo electrónico o teléfono que se facilitará para tal fin.

OCTAVA: El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su formalización, tendrá una vigencia de un año desde la fecha de su formalización y será prorrogable tácitamente por periodos iguales, de un año de duración cada uno.

No obstante, una vez transcurrido el primer año de vigencia, el presente contrato podrá ser resuelto por cualquiera de las partes, en cualquier momento de su vigencia, debiendo mediar un preaviso de un mes.

NOVENA: Los comparecientes, según intervienen, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales

de Madrid, lugar de cumplimiento de la obligación para cuantas cuestiones pudieran derivarse de la interpretación, cumplimiento, resolución y ejecución del presente contrato.

En prueba de conformidad en todo cuanto antecede, la CEO y el BANCO, firman el presente acuerdo, con sus anexos, por duplicado y a un solo efecto, en el lugar y fecha expresados en el encabezamiento.

CONFEDERACION EMPRESARIAL DE OURENSE

BANCO SANTANDER, S.A.

CARTA DE AL BANCO SANTANDER, S.A., SOLICITANDO LA FINANCIACION.

En , a de de 2014

BANCO SANTANDER, S.A.

Sucursal

Ref.: Oferta de financiación al amparo del Acuerdo de Colaboración Financiera, suscrito entre ambas partes.

Muy Señores Nuestros:

Por la presente, les rogamos se sirvan estudiar la posibilidad de concesión de una operación de Préstamo /Crédito, a favor de ^nombre beneficiario^, cuyos datos detallamos a continuación:

CLIENTE:

C.I.F./N.I.F.:

DOMICILIO:

POBLACIÓN:

PROVINCIA:

PERSONA/TELEFONO CONTACTO:

SUCURSAL SANTANDER:

IMPORTE EUROS:

PLAZO:

AMORTIZACIÓN:

Según lo convenido en el mencionado Acuerdo, en caso de ser autorizada la operación por Banco Santander, S.A., se comunicará a la resolución definitiva

Nuestro cliente y en su caso prestatario/acreditado con la firma de la presente solicitud autoriza la cesión de los datos de su expediente de préstamo/crédito entre ambas entidades a efectos de que se pueda cumplir con las previsiones del Convenio entre las mismas de cuyo contenido está enterado.

.....

CLIENTE

ANEXO I: OFERTA DE SERVICIOS PARA ASOCIADOS DE

TRANSACCIONALIDAD

CUENTA CORRIENTE COMPROMISO (personas jurídicas)

Cuenta corriente con liquidación trimestral y tarifa única de comisión de administración y mantenimiento, que puede ser bonificada en su cobro si el cliente cumple en el trimestre unos compromisos de transaccionalidad especificados a continuación y mantiene un determinado nivel de saldo medio.

1.- Compromiso de transaccionalidad:

A efectos de la aplicación de las bonificaciones en la comisión de administración y mantenimiento, se considerará que cumple con el compromiso de transaccionalidad cuando tenga en la cuenta, al menos, **un movimiento al mes en DOS o MÁS de los siguientes CINCO** grupos de productos:

- a) **Pago de nóminas:** Mediante emisión de transferencias con concepto Nómina o el envío al Banco de remesas en soporte magnético (cuaderno 34 AEB) con concepto Nómina, tanto si se tramitan mediante transmisión electrónica o la presentación en la oficina en cualquier otro soporte.
- b) **Pago de seguros sociales o impuestos estatales:** Pago en el Banco de las cotizaciones a la Seguridad Social, en cualquiera de sus regímenes, o de los impuestos estatales, en las modalidades de domiciliación bancaria o presentación de liquidaciones para su adeudo en cuentas en nuestro Banco.
- c) **Cobros comerciales:** Descuento o Gestión de Cobro a través del Banco de efectos comerciales, letras de cambio, recibos, anticipo o gestión de cobro de créditos comerciales en soporte magnético (cuaderno 58 AEB), cobro de recibos bancarios domiciliados (cuaderno 19AEB), cesiones de factoring o anticipos proveedores pagos de confirming.
- d) **Negocio Exterior:** Emisión y recepción de transferencias internacionales en el Banco, tanto en euros como divisas.
- e) **Cobros por TPV:** Cobros mediante tarjetas de crédito o débito realizados utilizando Terminales Punto de Venta (TPV) del Banco, con dispositivos físicos del Sistema 4B.

2.- Saldo medio:

A efectos de la aplicación de las bonificaciones en la comisión de administración y mantenimiento de la cuenta, se considerará que cumple con el compromiso de saldo medio, cuando el saldo medio, del periodo de liquidación, de la Cuenta Compromiso sea igual o superior a 5.000€

3.- Comisión trimestral de administración y mantenimiento:

		<u>Saldos</u>	
		< 5.000	>= 5.000
<u>Compromisos</u>	Cumple	15 €	0 €
	No Cumple	30 €	15 €

BANCA ELECTRÓNICA

Supernet Empresas

Servicio gratuito de banca on-line que permite a las empresas interactuar con el Banco. Facilita la consulta de todas las cuentas y posiciones en el Banco y permite realizar, en tiempo real, todo tipo operaciones de cobros, pagos – nacionales como internacionales -, tanto individuales como masivas.

Supernet 2.0

Servicio gratuito de banca on-line para personas físicas. Permite operar con las cuentas y obtener información de todos los productos del cliente.

FINANCIACION SANTANDER

FINANCIACION A CORTO PLAZO

CRÉDITO ADVANCE PEQUEÑO IMPORTE (hasta 100.000 €):

Plazo: 12 meses.

Amortización: Al vencimiento

Liquidación de intereses: trimestral

Tipo de interés ⁽¹⁾: Si cumple compromiso de transaccionalidad: Euribor a 12 meses Reuter + 4,95%

Si no cumple compromiso de transaccionalidad: : Euribor a 12 meses reuter + 6,20%

Comisiones ⁽¹⁾: Apertura: 2%
 Disponibilidad: 0,50% trimestral
 Cancelación anticipada: 1,00%

CRÉDITO ADVANCE IMPORTE MEDIO (personas jurídicas):

Importe mínimo: 100.000 €
Plazo: 12 meses.
Amortización: Al vencimiento
Liquidación de intereses: trimestral
Tipo de interés ⁽¹⁾: Si cumple compromiso de transaccionalidad: Euribor a 12 meses reuter + 3,85%.
 Si no cumple compromiso de transaccionalidad: : Euribor a 12 meses reuter + 5,10%
Comisiones ⁽¹⁾: Apertura: 1,50%
 Disponibilidad: 0,35% trimestral
 Cancelación anticipada: 1,00%

CRÉDITO ADVANCE GRAN IMPORTE (personas jurídicas):

Importe mínimo: 300.000 €
Plazo: 12 meses.
Amortización: Al vencimiento
Liquidación de intereses: trimestral
Tipo de interés ⁽¹⁾: Si cumple compromiso de transaccionalidad: Euribor a 12 meses reuter + 3,50%.
 Si no cumple compromiso de transaccionalidad: : Euribor a 12 meses reuter + 4,75%
Comisiones ⁽¹⁾: Apertura: 1,50%
 Disponibilidad: 0,35% trimestral

Cancelación anticipada: 1,00%

⁽¹⁾ Las condiciones actualmente en vigor para este producto podrán ser revisadas por el Banco.

El tipo de interés nominal anual aplicable en cada periodo de liquidación será rebajado cuando el cliente mantenga con el Banco, al menos, un movimiento en cuenta al mes en **DOS o MÁS de los siguientes CINCO** grupos de productos:

- a) **Pago de nóminas:** Mediante emisión de transferencias con concepto Nómina o el envío al Banco de remesas en soporte magnético (cuaderno 34 AEB) con concepto Nómina, tanto si se tramitan mediante transmisión electrónica o la presentación en la oficina en cualquier otro soporte.
- b) **Pago de seguros sociales o impuestos estatales:** Pago en el Banco de las cotizaciones a la Seguridad Social, en cualquiera de sus regímenes, o de los impuestos estatales, en las modalidades de domiciliación bancaria o presentación de liquidaciones para su adeudo en cuentas en nuestro Banco.
- c) **Cobros comerciales:** Descuento o Gestión de Cobro a través del Banco de efectos comerciales, letras de cambio, recibos, anticipo o gestión de cobro de créditos comerciales en soporte magnético (cuaderno 58 AEB), cobro de recibos bancarios domiciliados (cuaderno 19AEB), cesiones de factoring o anticipos proveedores pagos de confirming.
- d) **Negocio Exterior:** Emisión y recepción de transferencias internacionales en el Banco, tanto en euros como divisas.
- e) **Cobros por TPV:** Cobros mediante tarjetas de crédito o débito realizados utilizando Terminales Punto de Venta (TPV) del Banco, con dispositivos físicos del Sistema 4B.

DESCUENTO COMERCIAL/ ANTICIPO NORMA 58

- Finalidad: Negociación bancaria de letras de cambio, pagarés, recibos y otros documentos mercantiles o anticipo de Derechos de cobro presentados por medios telemáticos en fichero, según Norma 58.
- Importe máximo: A determinar en cada caso en función de las características y necesidades de la empresa.
- Condiciones: Negociación individualizada, según plazo, importe, características de los documentos, etc.

FINANCIACION A MEDIO Y LARGO PLAZO

LÍNEAS ICO



Líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial.

- Para Autónomos y Empresas de cualquier tamaño
- Para financiar inversiones y necesidades de liquidez
- Préstamo y Leasing
- En condiciones preferentes
- Con plazos de financiación muy flexibles.
- Hasta 10 millones de euros por cliente y hasta 100% del proyecto de inversión

LÍNEAS BEI



Líneas de financiación del Banco Europeo de Inversiones.

- Para Autónomos y Empresas de menos de 3000 empleados
- Para financiar inversiones
- Préstamo y Leasing
- En condiciones preferentes
- Plazos de financiación hasta 8 años
- Hasta 12,5 millones de euros por cliente y hasta 100% del proyecto de inversión

VENTAJAS ECONÓMICAS Y FISCALES DEL LEASING

A. Posibilidad de financiar hasta el 100% del valor de compra del bien, que puede ser mueble o inmueble.

B. No necesidad de financiar el IVA de la compraventa, puesto que es abonado por el Banco.

C. Facilita una estructura de pagos adecuada a la situación financiero-fiscal de cada cliente: primeras cuotas elevadas, cuotas constantes, crecientes, decrecientes, cíclicas, etc.

D. Deducibilidad de las cuotas (Impuesto sobre Sociedades e IRPF estimación directa)

En las operaciones el cliente podrá deducirse fiscalmente:

1. La parte de cuotas satisfechas correspondiente a los intereses con las limitaciones generales en vigor.

2. La parte de cuotas satisfechas correspondiente a la amortización: con el límite del DOBLE de la amortización máxima según las tablas de Hacienda, siendo el límite el TRIPLE si la empresa factura menos de 10 millones de euros al año.

E. Compatible con la libertad de amortización por creación de empleo, si es su caso.

F. Posibilidad de ahorro de impuestos indirectos en la formalización del leasing inmobiliario.

OTRAS VENTAJAS:

- Permite acogerse a los Acuerdos de financiación subvencionados: Líneas ICO y BEI.
- Permite aprovechar todas las ventajas fiscales que conlleva la amortización acelerada de los activos sin perjudicar la cuenta de resultados. Gracias a las características especiales de su contabilización el leasing permite amortizar los bienes a distinta velocidad contable y fiscalmente.
- Permite a las empresas disponer de los elementos de producción más modernos sin tener que hacer uso de su propia tesorería, liberando recursos económicos que pueden ser aplicados al desarrollo de su actividad o a otras finalidades.
- Libre elección del momento de devengo del IVA, en función de las necesidades. En el caso de devengarse anticipadamente, el cliente se ahorrará el IVA de los intereses no vencidos hasta ese momento.

BANSACAR AUTORENTING

Objeto: Servicio de Arrendamiento de turismos y vehículos industriales hasta 3.500 kg. de peso en el que se incluyen todos los servicios y coberturas relacionados con el uso de vehículo. Disponemos de mas de 3.000 modelos con todas sus opciones.

Plazo de arrendamiento: De 2 a 5 años.

Opción compra: Fijado al inicio del contrato en función del vehículo, plazo y Km. contratados.

Cuotas: Mensuales que incluyen los siguientes servicios:

- Seguro a todo riesgo y sin franquicias
- Asistencia en carretera 24 horas desde el Km.0
- Revisiones y mantenimiento en cualquier Concesionario Oficial incluido aceite, líquidos, piezas desgastadas y mano de obra
- Reparación de averías incluidas piezas y mano de obra
- Sustitución de neumáticos
- Gestión de compra e Impuesto de Matriculación
- Impuestos municipales de circulación
- Tarjeta de carburante (servicio opcional)
- Vehículo de sustitución (servicio opcional)
- Servicio de Administración de flotas.

Al final del arrendamiento, el contrato contempla una opción de compra a favor del usuario (o de la persona por el designada) por un importe próximo al valor del mercado del vehículo en ese momento, que se pueda ejercitar libremente o devolver el vehículo.

Con Bansacar Autorenting, el cliente solo tendrá que llenar el deposito, lavar el coche y evitar que le pongan multas.

RENTING INFORMÁTICO Y OFIMÁTICO

Con el servicio BansaTec le ofrecemos la solución profesional que controla los costes de su Tecnología y la mantiene actualizada.

Con primeros partners tecnológicos del mercado ponemos a su disposición las tecnologías más avanzadas del mercado

BansaTec renting es un arrendamiento a largo plazo, sin opción de compra, que incluye los servicios relacionados con la utilización y mantenimiento de los equipos informáticos y ofimáticos contratados. Mediante una renta fija mensual disfrutará de:

- Los equipos que usted elija, de cualquier marca, en el plazo contratado (dos, tres, cuatro o cinco años)
- Gestión de compra y conformidad de la instalación de los equipos.
- Seguro de daños propios, sin franquicia, durante todo el arrendamiento, incluidos equipos móviles.
- Línea 902 de atención al cliente para gestión de incidencias (soporte técnico telefónico, peritación y presupuesto gratuito)
- Mantenimiento integral (opcional)
- Posibilidad de renovación o ampliación de equipos durante el periodo del contrato pagando la misma renta

Asesoramiento tecnológico para ayudarle a definir los equipos a renovar

AVALES

Importe: En función de las necesidades y destino del aval.

Comisiones: De formalización: 0,25%
De riesgo: 0,50% trimestral
Estudio: Exenta.

FACTORING

Finalidad: Financiar los créditos comerciales.

Conjunto de servicios administrativos y financieros que se prestan a la empresa para sus ventas a crédito, basado en la cesión de créditos comerciales (facturas) a corto/medio plazo, como una alternativa para financiar su circulante.

Importe máximo: A determinar en cada caso en función de las características y necesidades de la empresa.

Condiciones: Negociación individualizada, según plazo, importe, características de los documentos, etc.

CONFIRMING

Finalidad: Es un sistema integral de pagos diseñado para proporcionar un conjunto de servicios administrativos y financieros a Empresas e Instituciones y al conjunto de sus proveedores, sin alterar los términos pactados entre ellos, ofreciendo a éstos la posibilidad de su cobro anticipado

No es una forma de pago, pero supone una alternativa para los proveedores de financiación y seguro de crédito.

Importe máximo: A determinar en cada caso en función de las características y necesidades de la empresa.

Condiciones: Negociación individualizada, según plazo, importe, número de proveedores, etc.

SEGUROS

SEGURO MULTIRRIESGO COMERCIO Y PYME

En Santander le vamos a ofrecer a nuestros Clientes comercios y pymes el mejor seguro multirriesgo del mercado, con las más completas coberturas, a un precio muy competitivo, y el servicio más ágil para la tramitación de siniestros, y que solo las primeras compañías aseguradoras pueden ofrecer. **Un seguro que cuenta con la garantía de HDI**, primer grupo asegurador alemán en el ámbito industrial, con más de 25 años de experiencia.

Es un seguro que se adapta a las necesidades de comercios y pequeñas empresas, cubriendo los **daños propios que sufran los bienes asegurados** a raíz de las causas descritas en las condiciones particulares, así como la **pérdida de explotación** a consecuencia de estos daños y la **responsabilidad civil** derivada de la actividad desarrollada en el local asegurado.

Como **principales ventajas** de nuestro seguro cabe destacar:

- Ofrece un paquete básico de coberturas muy amplio y flexible que se adapta a la actividad concreta de su negocio
- Límites de cobertura elevados
- Condiciones económicas muy competitivas
- El valor de reposición es “a nuevo” para la mayoría de los bienes asegurados.
- Compromiso de calidad de atención en caso de siniestro que de no cumplirse obliga a HDI a la devolución de la prima ⁽¹⁾
- Sencillo de contratación

(1) Conforme a condiciones contractuales. El abono podrá ser recibido una sola vez en cada anualidad del seguro y no será de aplicación en los siniestros que no proceda reparación sino indemnización económica, ni en los siniestros excluidos.

SEGURO DE SALUD ASISA EMPRESA- NEGOCIOS

El Santander ha llegado a un **acuerdo preferente con Asisa** para ofrecer a nuestros clientes pymes sus seguros de salud. Salud Asisa Empresa – Negocios pone a su disposición la asistencia sanitaria más completa de la sanidad privada al mejor precio y sin copagos:

- Asistencia sanitaria ambulatoria
- Urgencias
- Libre elección de médico o especialista
- Servicio de consultas y medios diagnósticos sin lista de espera
- Tratamientos especiales
- Hospitalización
- Prótesis y trasplantes
- Asistencia dental franquiciada (contratación opcional).

SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA PARA PYMES

Este seguro tiene por objeto ofrecer asistencia jurídica en un amplio abanico de materias que afectan al entorno profesional de las empresas: regímenes especiales de la Seguridad Social, locales de negocio, contratación y despido de trabajadores, vehículos de empresa, clientes y proveedores, protección de datos, riesgos laborales....Además se incluyen, hasta los límites establecidos en póliza, los pagos de las tasas judiciales, honorarios de abogados, peritos y procurador, constitución de fianzas de determinados procedimientos judiciales; la reclamación y defensa para la recuperación de cantidades impagadas y la mediación en asuntos civiles y mercantiles regulada por la Ley 5/2012, como sistema de resolución de conflictos entre las partes, alternativo al tradicional proceso judicial.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

El seguro de Responsabilidad Civil Directivos protege a los administradores y equipos directivos frente a reclamaciones que puedan recibir por errores cometidos en el desempeño de su cargo y que pueden hacer peligrar su patrimonio personal.

Protege a todas las personas que hagan funciones de administración y supervisión con toma de decisiones en la empresa (gerentes, administradores, consejeros, secretarios y miembros de las Juntas de Gobierno...) y a los cónyuges y herederos por cualquier reclamación en caso de fallecimiento del asegurado.

Cubre las reclamaciones recibidas con posterioridad a la contratación de la póliza aunque correspondan a hecho ocurridos con anterioridad a la misma y sin limitación temporal:

- o Gastos de defensa (abogados, investigadores privados...).
- o Importe de las finanzas y los gastos de constitución de las mismas.
- o Importe de indemnizaciones.
- o Multas y sanciones administrativas (importe de la multa y sanción con un límite de 25.000€ por reclamación y periodo).
- o Gastos de responsabilidad tributaria.
- o Prácticas laborales incorrectas (por ejemplo reclamación de un empleado por daño moral)
- o Gastos de gestión de crisis, relaciones públicas y protección de la reputación
- o Privación de bienes.

COMERCIO EXTERIOR / PLAN EXPORTA

SANTANDER está inmerso en un proyecto para revitalizar la actividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas en el que una parte esencial del mismo es el apoyo para el Comercio Exterior. En el marco de ese proyecto, SANTANDER ha configurado un programa específico, identificado bajo la denominación “**PLAN EXPORTA**” que tiene por objetivo ofrecer a los asociados de CEO un paquete completo de servicios que facilite al empresario

abrirse a mercados exteriores. El éxito de este plan radicarà en que el empresario perciba que su actividad exportadora no es un cúmulo de dificultades y dada la cierta complejidad del proceso, en el que intervienen distintos actores, se hace preciso facilitar al cliente la contratación de los profesionales especializados que se ocuparán del buen fin de su actividad exportadora.

Dado que gran parte de las acciones de apoyo a la expansión exterior de las empresas españolas promovidas por SANTANDER son complementarias con las llevadas a cabo por CEO, ambas entidades han acordado colaborar activamente tanto en la difusión del PLAN EXPORTA 2.0 y de los servicios que ambas ofrecen en el marco de la internacionalización de las empresas españolas como en identificación de oportunidades de cofinanciación de proyectos de internacionalización de aquellas empresas.

Las Partes promoverán actuaciones conjuntas con la finalidad de crear entre el empresariado español una cultura favorable (i) a la implantación productiva en el exterior, (ii) a las alianzas estratégicas y (iii) a la cooperación empresarial internacional. Para esta labor de promoción y difusión podrán utilizarse los medios que las Partes determinen de mutuo acuerdo, tales como folletos u otro material de promoción.

Ambas partes, fruto de la actividad comercial que se desarrolle en el marco del **PLAN EXPORTA**, se comprometen a hacer sus mejores esfuerzos para identificar proyectos que puedan ser analizados y cofinanciados entre las Partes mediante los diferentes instrumentos financieros de deuda o capital que cada Parte pone a disposición de sus potenciales clientes.

El presente compromiso no implica la asunción por parte de SANTANDER o de CEO de la obligación de cofinanciar los proyectos identificados en el marco del presente Convenio, por lo que esta obligación únicamente será asumida cuando los respectivos órganos competentes de decisión de SANTANDER y CEO hayan aprobado cada concreta operación de financiación de conformidad con sus respectivos procedimientos internos de adopción de acuerdos.

- Ambas Partes organizarán de manera conjunta actividades y actos de divulgación de su oferta de productos y servicios englobados del PLAN **EXPORTA** entre las empresas españolas, cuyas fechas, lugares de celebración y contenido específico se acordarán entre las Partes en su momento, y en los que se tratará de cubrir de la manera más amplia posible el territorio nacional.
- Ambas Partes podrán llevar a cabo periódicamente de manera conjunta acciones específicas de promoción con grupos de empresas seleccionadas de común acuerdo entre las de sectores con mayor potencial de internacionalización, en las que se valorarán las necesidades derivadas de su proceso de internacionalización y se les ofrecerán los servicios y apoyos financieros que SANTANDER y CEO pueden poner a su disposición para acometer en mejores condiciones el mismo.

MEDIOS DE PAGO

TERMINALES PUNTO DE VENTA - T.P.V.

En caso de que se desee la instalación de un TPV, el Banco correrá con los costes del equipo, la instalación y su mantenimiento.

Mediante este sistema se abona directamente en su cuenta y desde su establecimiento los importes de las ventas que sus clientes paguen con las tarjetas 4B, VISA y MASTERCARD.

TPV Móvil GPRS 4B

La información se transmite vía datos – y no voz – la comunicación está siempre abierta (no hay que hacer llamadas), por tanto es más rápido y mucho más económico en comunicaciones.

- **Movilidad GPRS:** TPV Móvil que le permite a su empresa prestar sus servicios lejos de sus instalaciones y local comercial
- **Rapidez:** Le permite realizar la transacción de pago en 2-3 segundos en lugar de los más de 20 segundos actuales, y sin repetir llamada
- **Economía:** Tarifa plana de 25 euros al mes en la que todo esta incluido
- **Distinción:** Le distingue de sus competidores

TPV Móvil Inalambrico

La información se transmite vía datos – y no voz – a través de su red wifi.

- **Movilidad Inalambrico:** TPV Móvil que le permite a su empresa prestar sus servicios dentro del radio de acción de su red wifi
- **Rapidez:** Le permite realizar la transacción de pago en 2-3 segundos
- **Economía:** Tarifa plana de 19 euros al mes

Las condiciones ofertadas son las siguientes:

Terminal	Alquiler / Tarifa Plana	Tasa descuento
Móvil GPRS	25€ mes ^(*)	0,90% (Mínimo 0,55€ por operación)
Móvil Inalambrico	19€ mes	0,90% (Mínimo 0,55€ por operación)

Fijo	0€ mes	0,90% (Mínimo 0,55€ por operación)
------	--------	------------------------------------

(*) Incluye el coste de comunicaciones

TPV Multidivisa DCC (para sus clientes extranjeros procedentes de países “no euro”)

Es un TPV convencional en cuanto a funcionamiento, que permite, a elección del titular de la tarjeta y para las principales monedas de la zona “no euro”, el pago en la moneda de origen en lugar de en euros.

Los beneficios que aporta el TPV Multidivisa DCC son:

- **Nueva posibilidad de ingresos para su negocio.** Bonificación de las transacciones en moneda no euro. Cuanto más tarjetas pase por este nuevo terminal, más ingresos recibirá su empresa.
- **Conversión automática de divisas,** facilitando a los clientes el importe de la compra en su moneda de origen. Su cliente sabrá cuanto gasta desde el primer momento.
- **Actualización diaria del cambio de divisas,** ofreciendo los valores más competitivos al instante.
- **Mayor rapidez en las transacciones.** Impresión del ticket mucho más rápida y ágil que en los TPV convencionales, aminorando el tiempo de espera y las colas.
- **Terminal adaptado a EMV,** con lector para detectar tarjetas falsas.

LECTOR DE TARJETAS TPV iZETTLE

Banco Santander pone a su disposición el novedoso Lector de Tarjetas iZettle, del cual es comercializador a través de su red de Oficinas.

Con este **terminal, Chip & PIN,** descargándose un aplicación en su móvil, el usuario podrá realizar el cobro de tarjetas con su móvil o tablet con sistema operativo OS3 o Android. (Es necesario que el usuario disponga de un móvil con estos sistemas operativos y conexión a internet para utilizar el Lector de Tarjetas iZettle)



Para la compra del terminal cada asociado deberá adquirirlo directamente y de forma individual a través de las páginas y el procedimiento de contratación estándar de iZettle, realizando un pre-registro en su oficina de Banco Santander.

Y todo ello con una **oferta especial de adquisición,** una tasa de descuento única sin mínimos y **sin ningún tipo de comisión de inactividad o mantenimiento.**

Oferta de Compra Lector de Tarjetas iZettle Chip & Pin

El lector deberá ser adquirido directamente a iZettle a través de Banco Santander beneficiándose de la siguiente oferta de lanzamiento por ser cliente del Banco de Santander.

• Consigue tu iZettle a coste 0€

- Precio de Adquisición: 99€ - 99€ bonificación* = 0€ Promoción válida hasta el 30/06/2014.
- Sin comisión por transacción hasta los primeros 1.000€ de facturación realizada hasta el 30/06/2014.

*Reintegro a clientes Santander una vez realizado el primer cobro con el terminal: 99€

(*) Oferta válida para clientes de Banco Santander que realicen la adquisición del terminal a través de las Oficinas o página Web del banco y domicilien el terminal en una cuenta Santander. Esta oferta es por tiempo limitado. Consulte en su oficina.

NOTA:

Una vez adquirido el terminal pasa a ser propiedad del usuario. La garantía será suministrada durante un año por iZettle de acuerdo con los términos de la misma. El prestatario del servicio es iZettle Inc. Banco Santander no tiene ninguna responsabilidad sobre el terminal y el servicio prestado.

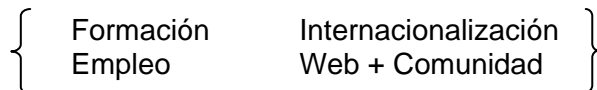
Tasa de Descuento Lector de Tarjetas iZettle

TPV	TASA DE DESCUENTO	MÍNIMO
TASA UNICA	2,75%	SIN MINIMOS

Sin comisiones adicionales.

OFERTA DE VALOR SANTANDER ADVANCE

OFERTA NO FINANCIERA



Santander Advance incorpora la mejor oferta de financiación para pymes y un conjunto de iniciativas “no financieras” para su desarrollo, relacionadas con la formación, la expansión internacional, el empleo y la conectividad. Además, se pone en marcha un fondo de capital desarrollo para la financiación selectiva de proyectos de crecimiento.



FORMACION

Santander Advance cuenta con una serie de acciones formativas adaptadas a las necesidades reales de las pymes. Mediante convenios con instituciones y proveedores, hemos preparado cursos tanto presenciales como online que aprovechan el conocimiento derivado de la experiencia del Santander y de otras pymes.



Formación Online: En www.santanderadvance.com se encuentra a disposición de las pymes un amplio catálogo de más de 1.000 cursos online de acceso gratuito, con temáticas relevantes para las pymes como Liderazgo, Finanzas, Contabilidad o Idiomas.

Instituto del Conocimiento: En colaboración con la Fundación UCEIF-CISE y otras entidades formativas de renombre, el Banco concede la posibilidad a las pymes de realizar cursos presenciales de alta calidad.

Talleres de Conocimiento: organizamos encuentros en oficinas Santander con expertos, orientados a buscar soluciones a los retos y problemas a los que habitualmente se enfrentan las pymes.



Master Class: Un foro para compartir buenas prácticas, porque la experiencia de empresas de éxito puede ser una estupenda fuente de inspiración para otras pymes.

Pymes TV: un canal de TV creado por el Santander para todas las pymes. Con videos formativos, inspiracionales o testimoniales que tratan temáticas muy relacionadas con las Pymes, accesible en www.santanderadvance.com

INTERNACIONALIZACION

Te ayudamos a internacionalizar tu empresa y te acompañamos en el trayecto.



Santandertrade.com, si te dedicas a hacer negocio internacional o estás pensando empezar a hacerlo, en este portal web encontrarás toda la ayuda que necesitas para importar o exportar, para localizar socios, explorar mercados, organizar envíos, realizar operaciones bancarias internacionales y establecerte en países extranjeros.

International Desk, todo un equipo de profesionales conectados a los bancos del grupo para acompañarte en tu aventura internacional. Con atención personalizada y multilingüe, y acceso a la red de contactos externos que Santander mantiene en cada país: despachos de abogados, gestorías, autoridades de aduanas, etc.

Formación: Iniciativas diversas de conexión de pymes con mercados internacionales donde estamos presentes, con misiones en forma virtual o física. Así como cursos específicos de formación internacional y encuentros locales de desarrollo y fomento del desarrollo exterior.

EMPLEO

Empleo

La búsqueda del mejor talento para tu empresa, ahora más fácil a través de Advance Empleo. Una plataforma para la búsqueda de profesionales, en la que podrás publicar tus vacantes consiguiendo máxima visibilidad, y consultar los perfiles de más de un millón de profesionales.



Becas Santander Pymes

A través de Santander Universidades ofrecemos un programa para que puedas contar con un universitario en prácticas en tu empresa durante 3 meses. El Santander se encarga de remunerar estas becas para que tú solo tengas que preocuparte de sacarle el máximo partido al mejor talento universitario.



WEB + COMUNIDAD

Punto de encuentro en www.santanderadvance.com

!

www.santanderadvance.com

En esta plataforma encontrarás todo lo que ofrece Santander Advance y podrás conectar con otras pymes con las que compartir e intercambiar conocimientos y oportunidades.



En esta plataforma encontrarás todo lo que te ofrece Advance, y además podrás conectar con otras Pymes con las que compartir e intercambiar conocimientos y oportunidades.