

**CAEB – CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES  
EMPRESARIALES DE BALEARES**

**ANEXO I**

Condiciones Económicas de la oferta



Septiembre de 2021



## Cuenta Expansión Empresas

Oferta para nuevos clientes (queda excluida la operativa vinculada a riesgo), con facturación superior a 900.000 euros\*.

La cuenta incluye un conjunto de servicios financieros ajustados a las necesidades de las empresas en condiciones preferentes, como:

- Sin comisiones de administración y mantenimiento.
- Transferencias en euros que realice por canales autoservicio tanto nacionales como a países del EEE (no inmediatas), sin comisiones.
- La negociación y compensación de cheques en euros domiciliados en entidades de crédito españolas, sin comisiones.
- Tres tarjetas de débito BS Card MasterCard Business y tres tarjetas de crédito MasterCard Empresa Oro Representación o MasterCard Corporate Oro Representación por cuenta, sin comisión de emisión ni de mantenimiento.
- Servicio de banca a distancia BS Online y BS Móvil gratuitos.
- Financiación preferente: financiación de su circulante, leasing y préstamos en condiciones preferentes. Además de acceso a las líneas ICO para empresas.
- Compromiso Empresas: queremos acompañarle en el crecimiento de su negocio, porque queremos estar a su lado y ayudarle en sus necesidades presentes y futuras. Por ello, le garantizamos nuestro compromiso escrito y en su solo acuerdo. Descubra nuestros compromisos.
- Seguros especializados para empresas\*\*: ponemos a su disposición de forma totalmente gratuita un asesor experto en seguros para la mejor gerencia de riesgos y protección de su empresa. Además, tendrá un descuento permanente del 10% de la prima si contrata un seguro Protección Empresas.
- Negocio internacional: Nuestro grupo de expertos en internacionalización le aportará soluciones innovadoras para fomentar su negocio internacional con seguridad y confianza, y además tendrá acceso al programa Exportar para Crecer, que le ayudará en su proceso de internacionalización.

\* Para ser beneficiario de estas condiciones, el cliente debe de canalizar a través de esta cuenta como mínimo, anualmente, el 10% de su operativa (entendida esta como su cifra de facturación anual).

\*\* Protección Empresas es Zurich Pymes, un seguro de Zurich Insurance plc, Sucursal en España, con NIF W0072130H y domicilio en la calle Agustín de Foxá, 27, 28036 Madrid, inscrita en el R. M. de Madrid y en el Reg. de Entidades Aseguradoras de la DGSyFP con clave n.º E0189. Seguros sujetos a los términos y las condiciones contratadas en cada una de las pólizas, mediados por BanSabadell Mediación, Operador de Banca-Seguros Vinculado del Grupo Banco Sabadell, S.A., NIF A-03424223, con domicilio en avda. Óscar Esplá, 37, 03007 Alicante, inscrita en el R.M. de Alicante y en el Registro Administrativo Especial de Mediadores de Seguros de la DGSyFP con clave n.º OV-0004, que tiene suscrito un seguro de responsabilidad civil conforme a lo dispuesto en la normativa de distribución de seguros y reaseguros privados vigente en cada momento. Puede consultar las entidades aseguradoras con las que BanSabadell Mediación ha celebrado un contrato de agencia de seguros en la web [www.bancosabadell.com/bsmediacion](http://www.bancosabadell.com/bsmediacion).

## Cuenta Expansión Negocios Plus

Pensada para que autónomos, comercios, despachos profesionales y pequeñas empresas se hagan grandes.

**Cero comisiones de administración y mantenimiento.**

**Transferencias en euros** que realice por canales autoservicio tanto nacionales como a países del EEE (no inmediatas), **sin comisiones.**

**Negociación y compensación de cheques y pagarés en euros**, domiciliados en entidades financieras en España, **sin comisiones.**

Rentabilidad: 0% TAE.

**Condiciones especiales en TPV.**

Una tarjeta de débito y otra de crédito Classic, Oro o **también en modalidad Platinum gratuitas**, sin comisión de emisión ni mantenimiento por titular o autorizado de la cuenta. Válido para una tarjeta de débito y una de crédito por titular en caso de persona física y por autorizado en caso de que el titular sea una persona jurídica.

**Renting Cash Comercios.**

Con el sistema CashDro tendrás la solución definitiva para gestionar el efectivo de tu negocio de la forma más sencilla y segura.

**Retiradas en efectivo gratis** en una amplia red de cajeros\*.

Para disposiciones a débito de importe igual o superior a 60 euros. En los cajeros de Banco Sabadell, las disposiciones a débito son gratis para cualquier importe.

**Oferta financiera preferente para tus empleados.**

También te ofrecemos ventajas preferentes y exclusivas para tus empleados.

**BS Autorenting: rotulación gratuita del vehículo comercial.**

Solo por ser titular de la Cuenta Expansión Negocios Plus, si contratas un vehículo de AutoRenting para tu negocio te regalamos la rotulación en formato predefinido y monocolor.

**BS Online y Sabadell Móvil gratuito.**

Para que pueda llevar a cabo cómodamente cualquier operación o consulta, cuando y donde lo necesite.

**Asesoría en e-commerce.**

Contará con el apoyo de expertos en e-commerce que te ofrecerá siempre la solución más adecuada a su negocio.

Las excelentes condiciones arriba mencionadas de la Cuenta Expansión Negocios Plus se mantendrán mientras se cumpla el único requisito de ingresar un mínimo de 3.000 euros mensuales (se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular). Si al segundo mes no se cumple este requisito, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios Plus pasará a ser una Cuenta Professional.

Oferta válida hasta el 31/12/2021.

\*En cajeros de las principales entidades adheridas a la red EURO 6000 (Abanca, Ibercaja, KutxaBank, Unicaja, Liberbank, Caja España Duero, CajaSur, Caixa Ontinyent, Colonya Caixa Pollença), en los cajeros de Bankia y en los del grupo Banco Sabadell

## Cuenta Expansión Negocios PRO

**Una cuenta que pone a su alcance financiación a medida de su negocio y una excelente oferta de productos y servicios en las mejores condiciones.**

### **Cero comisiones de administración.**

Transferencias en euros que realice por canales autoservicio tanto nacionales como a países del EEE (no inmediatas), sin comisiones.

Negociación y compensación de cheques y pagarés en euros domiciliados en una entidad financiera española, sin comisiones.

### **TPV en condiciones preferentes.**

Una tarjeta de débito y otra de crédito gratuita para cada titular de la cuenta, sin cuota de emisión ni mantenimiento, con el servicio Protección Tarjetas asociado y con un seguro de accidentes en viaje de hasta 120.000 euros.

### **Renting Cash Comercios**

Con el sistema CashDro tendrá la solución definitiva para gestionar el efectivo de su negocio de una manera más sencilla y segura.

### **Retiradas de efectivo gratis en una amplia red de cajeros.**

Para disposiciones a débito de importe igual o superior a 60 euros en cajeros de Bankia y en los cajeros de las principales entidades adheridas a la red EURO 6000: Abanca, Ibercaja, KutxaBank, Unicaja, Liberbank, Caja España-Duero, CajaSur, Caixa Ontinyent, Colonya Caixa Provença. En los cajeros de Banco Sabadell, las disposiciones a débito son gratis para cualquier importe.

Para abrir una Cuenta Expansión Negocios PRO solo tendrá que tener domiciliada una nómina o ingreso regular mensual de un importe mínimo de 700 euros, excluyendo aquellos ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular.

**Bonificación del 100% o del 50% de la comisión de mantenimiento.** La comisión de mantenimiento de la cuenta es de 60 euros/año\*, que se liquidará trimestralmente (15 euros/trimestre). Rentabilidad de la cuenta: 0% TIN. TAE: -2,378%, ejemplo en caso de mantenerse durante 1 año un saldo medio de 2.500 euros.

Podrá beneficiarse de la bonificación de la totalidad de la comisión de mantenimiento si se protege y contrata alguno de los seguros de BanSabadell Mediación.\*\* Rentabilidad 0% TIN y 0% TAE.

Y obtendrá una bonificación de la mitad de la comisión si se cumple, trimestralmente, alguna de las siguientes alternativas: haber realizado 60 operaciones o facturado 6.000 euros, como mínimo, con el TPV del banco o tener domiciliadas 6 anotaciones de adeudo.\*\*\* Rentabilidad 0% TIN y TAE -1,1946%, ejemplo en caso de mantenerse durante un año un saldo medio de 2.500€.

Y muchas más ventajas. No en vano, la Cuenta Expansión Negocios PRO es la cuenta pensada para que despachos profesionales, autónomos, comercios y pequeñas empresas (con facturación igual o inferior a 900.000 euros) se hagan grandes.

Oferta válida hasta el 31/12/2021.

\*Exclusivo para colectivos profesionales con convenio Banco Sabadell, en caso de no ser titular de una Cuenta Expansión Negocios PRO se aplicará una comisión de mantenimiento de 100 euros/año, que se liquidará trimestralmente (25 euros/trimestre). Rentabilidad de la cuenta: 0% TIN. TAE: -3,940%, ejemplo en caso de mantenerse durante 1 año un saldo medio de 2.500 euros.

\*\*Bonificación de la totalidad de la comisión de mantenimiento si la titularidad de la cuenta tiene contratado a través del banco y mediado por BanSabadell Mediación, Operador de Banca-Seguros Vinculado del Grupo Banco Sabadell, S.A., NIF A-03424223, alguno de estos seguros: Protección Auto, Protección Comercios y Oficinas, Protección Empresas, Protección Subsidio Autónomo, Protección Vida, Protección Vida Pymes, Protección Salud Pymes, Responsabilidad Civil, o Responsabilidad Civil Profesional.

\*\*\*Bonificación de la mitad de la comisión de mantenimiento si se cumple durante los últimos tres meses alguna de las siguientes condiciones alternativas por parte del comercio:

- Haber realizado un mínimo de 60 operaciones de compra con el terminal punto de venta (TPV) contratado a través del banco.
- Haber facturado un mínimo de 6.000 euros con el TPV contratado a través del banco
- Tener domiciliadas en la cuenta 6 anotaciones de adeudo en concepto de pago de nóminas o de impuestos o bien deseguros sociales.

Servicio no financiero de asistencia jurídica telefónica y portal web exclusivo, cuota anual del servicio gratuita el primer año. Coste anual a partir del segundo año de 40 euros + IVA, salvo en el caso de colectivos profesionales con convenio Banco Sabadell, en cuyo caso la cuota anual del servicio es de 20 euros + IVA. CRISTALWARE CONSULTING SERVICES S.L.U. es la entidad encargada del servicio de orientación jurídica telefónica y PEOPLE VALUE, S.L. es la entidad encargada del servicio de descuentos y beneficios. Los citados servicios serán prestados de acuerdo con las condiciones que dichas entidades tengan establecidas en cada momento, sin intervención ni responsabilidad alguna de Banco de Sabadell, S.A. El banco es ajeno a cualquier incidencia y/o circunstancia derivada o relacionada con la prestación de los servicios, los cuales, en todo caso, están sujetos a que se mantengan vigentes los acuerdos suscritos entre el banco y las indicadas entidades. El servicio de orientación jurídica telefónica no abarcará las cuestiones o posibles incidencias de la actividad del cliente que puedan afectar a sus relaciones con empresas del grupo Banco Sabadell, filiales o participadas.

## Póliza de crédito a 1 año

Permite obtener financiación para hacer frente a las necesidades de tesorería derivadas de la propia actividad de su negocio, cubriendo los desfases de los flujos de cobros y pagos.

Tipo de interés fijo nominal (TIN): 4,00%. TAE 5,75%\*

Plazo 1 año.

Comisión de apertura: 1,00%

Comisión de estudio: 0,50%

Comisión por no disposición: 0,15% (mensual)

\* Ejemplo de cálculo de la TAE:

TAE del 5,75% por un importe de total del crédito de 25.000 euros a devolver en 1 año a un tipo de interés fijo del 4,00% nominal. Las liquidaciones son mensuales y se efectúan el último día del mes natural y el día del vencimiento de la póliza.

En un ejemplo donde el periodo de liquidación se inicia el 01/08/2021 y finaliza el 01/08/2022: 6 liquidaciones de 86,11 euros (una en octubre y otra en diciembre de 2021, y las restantes en los meses de enero, marzo, mayo y julio de 2022) 5 liquidaciones de 83,33 euros (en agosto, septiembre y noviembre de 2021 y las restantes en los meses de abril y junio de 2022) 1 liquidación de 77,78 euros en febrero de 2022 y una última liquidación de 25.002,78 euros en agosto de 2022. Importe total adeudado: 26.388,89 euros. Coste total del crédito: 1.388,89

euros de los cuales 1.013,89 euros corresponden a intereses. El cálculo de la TAE se realiza con una disposición total del crédito (25.000 euros) el día de la concesión con amortización de la misma al vencimiento de 1 año. El cálculo incluye la comisión de apertura del 1,00 % y una comisión de estudio del 0,50 %. Comisión por no disposición: 0,15 % mensual sobre el saldo medio no dispuesto.

**TAE del 5,75 %** por un importe total de crédito de 15.000 euros a devolver en 1 año a un tipo de interés fijo del 4,00 % nominal. Las liquidaciones son mensuales y se efectúan el último día del mes natural y el día del vencimiento de la póliza.

En un ejemplo donde el periodo de liquidación se inicia el 01/08/2021 y finaliza el 01/08/2022: 6 liquidaciones de 51,67 euros (una en octubre y otra en diciembre de 2021, y las restantes en los meses de enero, marzo, mayo y julio de 2022) 5 liquidaciones de 50,00 euros (en agosto, septiembre y noviembre de 2021 y las restantes en los meses de abril y junio de 2022) 1 liquidación de 46,67 euros en febrero de 2022 y una última liquidación de 15.001,67 euros en agosto de 2022. Importe total adeudado: 15.833,33 euros. Coste total del crédito: 833,33 euros, de los cuales 608,33 euros corresponden a intereses. El cálculo de la TAE se realiza con una disposición total del crédito (15.000 euros) el día de la concesión con amortización de la misma al vencimiento de 1 año. El cálculo incluye la comisión de apertura del 1,00 % y una comisión de estudio del 0,50 %. Comisión por no disposición: 0,15 % mensual sobre el saldo medio no dispuesto.

La concesión, la cantidad y el plazo de cada operación solicitada vendrán determinados y estarán condicionados por los criterios de riesgo del banco y se revisarán anualmente.

## Leasing

Financiación a medio y largo plazo de hasta el 100% del importe del bien que se desea adquirir.

Elección de la modalidad de pago de la operación: tipo fijo o variable.

Posibilidad de deducción fiscal de la inversión realizada en aproximadamente la mitad de tiempo.

Financiación del IVA de la compraventa.

Compatible con las líneas subvencionadas disponibles en cada momento (ICO, BEI, CDTI, etc.).

### Leasing para equipamiento:

Financiación a medio y largo plazo para la adquisición de bienes del inmovilizado material (maquinaria, instalaciones, vehículos, etc.) por el sistema de arrendamiento **con opción de compra final**.

Plazos de financiación: de 2 a 7 años.

## Líneas Subvencionadas

El BANCO pondrá a disposición de los asociados las líneas de financiación subvencionada que salgan a tal efecto al mercado, emitidas a nivel estatal (ICO, BEI...) como las que puedan emitir Organismos con ámbito de actuación regional autonómico o local, que el BANCO suscriba, siempre que haya disponibilidad de fondos en las mismas y se cumplan los requisitos establecidos por las mismas.



## **BS Confirming**

Un servicio de gestión de pagos a proveedores, a los que el banco ofrece opcionalmente financiación sin recurso de los mismos. Con este servicio, el banco asume la gestión de pagos a los proveedores de una empresa (ordenante) ofreciéndoles el anticipo de los mismos.

Ventajas para los ordenantes de pagos:

- Mejora el posicionamiento ante sus proveedores, que valorarán muy positivamente la fuente de financiación que su clientes les ofrece.
- Simplificación administrativa de la gestión de pagos y ahorro en los costes administrativos.
- Con modalidades específicas: BS Confirming de Importación, BS Confirming de Pago Inmediato, BS Confirming Directo, etc.

Y para los proveedores:

- Fuente de financiación sin riesgo de impago (sin recurso), inmediata, opcional, sin clasificación previa, sin trámites ni análisis de riesgo.
- Mejora de los ratios de balance al convertir la partida de clientes en tesorería.
- Total comodidad para solicitar anticipos: Internet, teléfono, fax o cualquier oficina.
- Facilidad de consulta de pagos conformados y solicitud de anticipos de los mismos a través de [www.confirmiline.com](http://www.confirmiline.com).

## **Factoring**

Servicio de financiación de sus ventas con otras prestaciones opcionales, como la cobertura del riesgo de insolvencia de sus clientes y la gestión de cobro de las facturas pendientes.

Se trata de un contrato de cesión de sus créditos comerciales a favor del banco, que le ofrece tres prestaciones básicas: financiación, cobertura del riesgo y gestión de los cobros.

Y con todas las ventajas que ello comporta.

- Obtención de financiación de una forma ágil (previa clasificación de los deudores).
- Eliminación del riesgo de impagos o retrasos en el cobro motivados por insolvencia de su cliente (factoring sin recurso).
- Simplificación y ahorro en la administración y gestión de la facturación.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Ahorro en gastos de posibles contenciosos y devoluciones por falta de pago.
- En la modalidad de factoring sin recurso, la empresa mejora sus ratios de balance, ya que sustituye la partida de cliente por tesorería.

## **Servicio de pronto pago pymes**

Servicio de gestión de pagos al contado a los proveedores, que integra la financiación de estos pagos por parte del Banco, mediante un aplazamiento de la fecha de cargo del ordenante.

Permite a la empresa ordenante negociar con sus proveedores descuentos de pronto pago.

## **Negocio Internacional**

Banco de Sabadell pondrá a disposición de los miembros de LA ASOCIACIÓN su red exterior prestando especial atención a las empresas que accedan a los mercados donde el Banco tenga presencia, a las cuales ofrece una cobertura especial.



Los miembros de LA ASOCIACIÓN podrán establecer relaciones internacionales aprovechando los acuerdos que el Banco tiene suscritos en el extranjero, que dispone, además de acuerdos con más de 2.000 corresponsales en los cinco continentes.

Los miembros de LA ASOCIACIÓN se podrán beneficiar de un equipo de profesionales con la mejor preparación para ofrecerles asesoramiento internacional, en cuanto a las características, la seguridad y los costes de cada uno de los medios de pago y de cobro, siempre con el fin de obtener la mejor combinación para cada país y transacción.

## Exportar para Crecer

Programa dirigido a fomentar y facilitar la actividad exportadora.

Si su empresa proyecta salir a los mercados exteriores, o está iniciando ese proceso, Exportar para crecer le ofrece apoyo y asesoramiento en todas las áreas de la exportación, a través de nuestros socios:

- **Servicios financieros preferentes** con Banco Sabadell
- **Logística y gestiones aduaneras** con Arola
- **Asesoramiento en seguros de crédito a la exportación** con CESCE
- **Formación para la internalización** con ESADE
- **Consultoría y marketing** con AMEC
- **Asesoramiento Jurídico y contractual** con Garrigues
- **Inspección y certificación** con AENOR
- **Proyectos en el exterior** con Cofides

## Compromiso Empresas

Con objeto de simplificar los trámites y agilizar las gestiones derivadas de la relación de las empresas con el **BANCO**, éste se compromete por escrito a

- 1. Responder cualquier solicitud de crédito en 7 días hábiles.** Nos comprometemos a responder rápidamente cualquier solicitud de crédito.
- 2. Mantener las mismas condiciones económicas durante todo el año.** Nos comprometemos a no modificar las condiciones del contrato firmado al menos durante un año.
- 3. Poder operar y recibir el asesoramiento de nuestros especialistas a través de nuestros canales online.** Nos comprometemos a que pueda realizar sus gestiones en las más de 2.500 oficinas de todo el país. Y como es habitual, también podrá hacerlo a través Internet, con su teléfono móvil y por teléfono. Además contará con el asesoramiento de especialistas por videoconferencia.



**4. Tratar siempre con un mismo gestor de empresas (salvo que quiera cambiarlo).** Nos comprometemos a no reemplazar el gestor de empresa asignado durante al menos 12 meses.

**5. Realizar una reunión de planificación una vez al año.** Al menos cada 12 meses, su gestor programará una reunión para que nuestro compromiso se ajuste perfectamente a sus necesidades.

**6. Acompañamiento experto y de proximidad a las empresas en su proceso de internacionalización.** Nos comprometemos a estudiar las necesidades de su empresa. Y si estas necesidades pasan por internacionalizarla, nuestros 60 Directores de Negocio Internacional y 18 centros superdex distribuidos por todo el territorio nacional le ayudarán durante todo el proceso para facilitárselo al máximo.

*El Compromiso tendrá efecto en el momento en que se entregue firmado por nuestros gestores*

