


Recursos financieros y búsqueda de nuevos clientes: las grandes necesidades de la empresa

El contexto económico actual requiere que las empresas sean capaces de identificar y poner en valor los activos estratégicos que les ayuden a competir con las mayores garantías. Financiación, morosidad, innovación o internacionalización son algunos de los conceptos clave sobre los que es determinante llevar a cabo acciones.

Con este objetivo, la CEO pone en marcha un ciclo de actividades que abordará cada uno de estos aspectos, con el fin de que todos los socios puedan conocer todas las herramientas a su alcance para lanzarse a la captación de recursos, nuevos clientes, y en definitiva, para superar la actual situación económica.

Sumario:

-  Ciclo de conferencias01
-  Prevención de riesgos laborales.....02
-  Becas03
-  Ayudas y subvenciones04 y 05
-  Normativa legal.....06 y 07
-  Zona CEO08

Reserva estos días en tu agenda

JUNIO						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

JULIO						
L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

14 de junio

Seguridad Social de autónomos: últimas novedades legislativas

Jesús Blanco Conde - Director provincial de la Tesorería de la Seguridad Social

21 de junio

Oportunidades de financiación para tu empresa

Xesgalicia

28 de junio

Análisis de la situación económica concreta de Ourense, a nivel autónomos y pequeñas empresas, con propuestas para salvar la crisis

Fernando Sánchez Salinero - Consultor Estratégico



30 de junio

Está todo por hacer: la aventura de emprender e innovar

Pau García-Milá

Creador del sistema operativo eyeOS. Premio Impulsa Empresa 2010

5 de julio

¿Alternativa? no, obligación. Como hacer para exportar

Jesús Albizu Soriano - Experto en Diseño de Metodologías para Internacionalización de pymes

7 de julio

Ley de morosidad: Cómo defenderse y protegerse ante impagos

Pere J. Branchfield - Experto en gestión del riesgo crediticio y recuperación de impagos

Para ampliar información:

Tel.: 988 391 110 (At. Jessica Chacón)
jessica.chacon@ceo.es



ACCIONES FORMATIVAS

El Gabinete de Prevención de Riesgos Laborales continúa con su programa anual de acciones formativas en materia de prevención iniciado este año en el Salón de la Prevención y la Salud laboral (PREVISEL) con un Seminario dedicado a la espalda: prevención e higiene ergonómica.

Dichas acciones tendrán lugar entre los meses de junio y octubre y están dirigidas a delegados de prevención, miembros de los comités de seguridad y salud, empresarios que asumen personalmente la organización preventiva, trabajadores designados, así como empresarios y trabajadores en activo de la empresa privada.

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	LUGAR DE CELEBRACIÓN	INICIO
CURSO NIVEL BÁSICO	60	INSTALECTRO	junio/julio
CURSO NIVEL BÁSICO	60	ASOC. EMPRESARIAL DE VALDEORRAS	sep/oct
CURSO NIVEL BÁSICO + MÓDULO DE IGUALDAD	60+10	ASOC. EMPRESARIAL POLÍGONO DE SAN CIBRAO	sep/oct
CURSO NIVEL BÁSICO	50	FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS TERRA DE CALDELAS	junio
CURSO NIVEL BÁSICO+ MÓDULO DE IGUALDAD	50+10	ASOCIACIÓN COMERCIANTES E EMPRESARIOS DO CARBALLIÑO	octubre
JORNADA TÉCNICA: PREVENCIÓN DE RIESGOS EN ITINERE: CONDUCCIÓN SEGURA I - CEO	8	PTC (A PASTORIZA)	septiembre
JORNADA TÉCNICA: BÁSICO PARA LA TPC	8	INSTALECTRO	sep/oct
JORNADA TÉCNICA: PRL 1º CICLO NIVEL BÁSICO METAL/ CONSTRUCCIÓN	8	CEO (Reclima)	sep/oct

Información e inscripciones

Confederación Empresarial de Ourense - Gabinete de Prevención de Riesgos
 Tel.: 988 391 110 - Fax: 988 391 957
prevencion@ceo.es

PREVENCIÓN10: UNA NUEVA FORMA DE ASUMIR LA PREVENCIÓN

Prevención. 10 es una herramienta informática, disponible en Internet, gracias a la cual las empresas de menos de diez trabajadores encontrarán toda la información necesaria para prevenir los riesgos laborales en su negocio.

A través de **evalua-t** se puede cumplir con las obligaciones en materia preventiva exceptuando la vigilancia de la salud. Todo ello siguiendo un proceso de cinco etapas: información, registro de acceso al sistema, evaluación de los riesgos, planificación de actividad preventiva y seguimiento / control de la ejecución.

De este modo, empresas tan diversas como librerías, carnicerías, oficinas, jugueterías y cafeterías y hasta tiendas de venta de artículos deportivos o prendas de vestir pueden beneficiarse de este portal de asesoramiento público en materia preventiva.

El Gabinete de Prevención de Riesgos Laborales asesorará y colaborará con todos aquellos asociados interesados en poner en práctica esta nueva forma de asumir la prevención.

Becas

BECAS INICIACIÓN PROFESIONAL NOVACAIXAGALICIA: CONVOCATORIA 2011

Un año más, la Fundación Novacaixagalicia presenta las Becas de Iniciación Profesional con la intención de apoyar el desarrollo de proyectos de contenido innovador y medioambiental en las empresas gallegas.

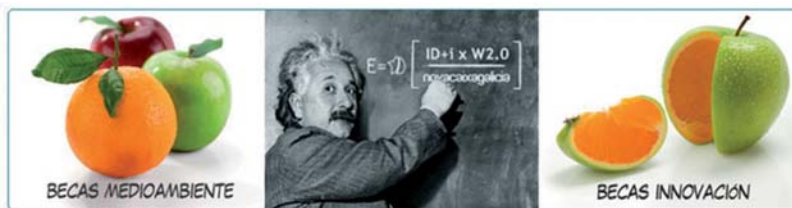
Con esta iniciativa, se pretende mejorar la competitividad de las empresas, construyendo nuevos puentes entre ellas y el conocimiento, así como ampliar las oportunidades de empleabilidad de los jóvenes universitarios.

Esta convocatoria va dirigida a todas aquellas empresas que quieran poner en marcha un proyecto de carácter medioambiental o de innovación. Para ello contarán con la colaboración de un/a becario/a, cuyo coste es asumido por la Fundación, con una capacitación y conocimientos ajustados a los requerimientos exigidos para dicha iniciativa.

Los requisitos establecidos son:

- Que la empresa tenga sede social o algún centro de trabajo en Ourense.
- Que el proyecto sea una iniciativa innovadora para la empresa.
- Que el proyecto tenga repercusión medioambiental en el entorno y aumente la competitividad sectorial de la Empresa.
- Que el proyecto empresarial posibilite acciones sostenibles de la gestión ambiental y una cultura capacitada para la innovación.
- Que las iniciativas medioambiental o innovadora previas garanticen desempeño y conocimientos prácticos por parte de la empresa como para que la experiencia para el becario sea una oportunidad de "aprender haciendo".

Las empresas interesadas deberán cumplimentar un formulario de solicitud disponible en www.idcaixanova.org. Aunque no se ha establecido una fecha límite de presentación, recomendamos hacerlo en el plazo más breve posible, dado el limitado número de plazas.



La CEO se encuentra a disposición de todos sus asociados para asesorar y resolver las dudas que puedan surgir en la tramitación de dicha solicitud.



PRÁCTICAS EXPERTOS INTERNACIONAL

La Confederación de Empresarios de Galicia, CEG, va a poner a disposición de las empresas a 10 expertos en licitaciones internacionales, pertenecientes a su Servicio de Licitaciones Internacionales (SALT).

El servicio consistirá en la disponibilidad en las empresas solicitantes, de un especialista durante un mes de prácticas remuneradas. Dicha remuneración correrá a cargo de la CEG. Los mismos realizarán tareas de apoyo con el objetivo de la internacionalización y ampliar el mercado de la empresa receptora a través de las licitaciones públicas internacionales.

Dicha práctica, de un mes de duración, se podrá solicitar para los meses de diciembre de 2011, enero y febrero de 2012.

Los expertos estarán formados en el IV Curso de Especialista en Organismos Multilaterales y Licitaciones Internacionales, organizado por el SALT en colaboración con el ITE de Caixa Galicia y con el apoyo del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) y del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), que tendrá lugar del 24 de octubre al 29 de noviembre de 2011, en Santiago de Compostela.

Las empresas que estén interesadas en recibir a un experto durante un mes, deberán ponerse en contacto antes del 30 de junio de 2011 vía correo electrónico a info@salt.ceg.es. Indicando en el mismo el periodo de preferencia para la realización de las prácticas.

A la hora de la selección, se dará prioridad a las empresas que acrediten la presentación de la solicitud de ayuda del Programa de Gestores de Exportación, del IGAPE, o de cualquier otra ayuda o posibilidad de contratación que pueda dar continuidad al período de prácticas.



Ayudas y subvenciones



Plan Re-Brote 2011

Este programa del IGAPE consiste en una línea de ayudas en forma de avales, para favorecer la financiación a las empresas gallegas.

Las condiciones del préstamo no se encuentran prefijadas por el IGAPE. Las mismas serán negociadas entre la empresa interesada y el banco en cuestión. Con carácter general, el plazo de vigencia de las operaciones avaladas será de 2 años.

Las operaciones que se podrán acoger a esta línea de avales serán las siguientes:

A. Cuentas de crédito

Estas cuentas deben estar destinadas a la financiación de nóminas, impuestos, seguridad social, alquileres, leasing, proveedores, etc. En ningún caso se podrán aplicar a financiar inversiones.

El IGAPE responderá de hasta el 50% del saldo dispuesto.

B. Líneas de crédito para el adelanto de efectos comerciales y facturas

Líneas dedicadas a garantizar la cesión mercantil o transmisión de los créditos derivados de las ventas a plazo que efectúe la empresa beneficiaria.

El IGAPE responderá de hasta el 60% de los importes adeudados por la beneficiaria a la entidad financiera.

C. Pólizas de pagos a proveedores (confirming)

Deben cubrir líneas de gestión del pago de sus compras, anticipando a las entidades financieras los pagos a sus proveedores.

El IGAPE responderá de hasta el 70% de los importes adeudados a la entidad financiera.

D. Pólizas de responsabilidad, liquidación y garantía de operaciones mercantiles para amparar

Dentro de esta modalidad se encuentran letras de cambio, cheque, facturas, obligaciones procedentes de operaciones de comercio exterior.

El IGAPE responderá de hasta el 50% de los importes adeudados a la entidad financiera.

El plazo para presentar solicitudes termina el día **31 de diciembre de 2011**. Para más información puede consultar las bases reguladoras en el DOGA número 93, del día 13 de mayo de 2011.

Plan Re-Solve + 2011

El plan Re-Solve+ es una línea de avales, en las que las condiciones del préstamo a concertar con el banco ya están cerradas. Se basa en las tres modalidades siguientes:

A. Apoyo al circulante

Formalización de una nueva póliza de crédito o préstamo que se destine a financiar el activo corriente de la empresa.

- Importe: Entre de 3.000€ y 150.000€.
- Plazo: 3 años.

B. Ampliación de capital

Favorecer la recapitalización de las empresas gallegas.

- Importe: Máximo de 250.000€ por socio y de 500.000€ por empresa que amplíe su capital social. Importe mínimo, 3.000€ por socio.
- Plazo de vigencia: Mínimo de 7 años. No hay máximo.

C. Refinanciación de pasivos

Línea destinada para acomodar los compromisos derivados de la deuda a medio plazo, con el objetivo de evitar tensiones de tesorería.

- Importe: Entre 6.000€ y un máximo de 300.000€.
- Plazo: 5 años.

Condiciones comunes a las tres modalidades:

- Tipo de interés: Euribor a 6 meses + tipo adicional pactado entre las partes (en ningún caso puede exceder de 2,75 puntos).
- Comisiones máximas: 1,5% de apertura, 0,5% de estudio, y en el caso de póliza de crédito además una comisión de disponibilidad trimestral máxima del 0,50% sobre el saldo medio no dispuesto.

Para acogerse a cualquiera de las modalidades del Plan Re-Solve+ dispone hasta el **15 de septiembre de 2011**. Dispone de más información en las bases reguladoras publicadas en el DOGA número 32 del 16 de febrero de 2011.

Ayudas y subvenciones

Préstamo ENISA

La Empresa Nacional de Innovación, SA, con el fin de apoyar a los jóvenes emprendedores mediante la creación de una línea de préstamos participativos.

Beneficiarios

Pequeñas o medianas empresas.

Requisitos del promotor

- Edad inferior a 35 años.
- La sociedad no puede tener más de 24 meses, desde su constitución.

Características del préstamo

- Importe máximo del préstamo: 50.000 €.
- Tipo de interés mínimo (fijo): Euribor a un año + 2,0%.
- Tipo de interés variable: Consultar cálculo. En ningún caso será superior al 6%.
- Comisión de apertura: 0,5%.
- Comisión amortización anticipada: 2%.
- Gastos de estudio: No tiene.
- Coste de las garantías: No precisa aval.
- Período máximo de amortización: 4 años.
- Carencia: mínimo 6 meses para la amortización del capital, no de los intereses.

El préstamo financiará la adquisición de activos fijo y circulante necesarios para el desarrollo de la actividad.

La empresa beneficiaria deberá aportar, en forma de recursos propios, al menos un 15% de la cuantía del préstamo recibido por ENISA. Las aportaciones podrán ser dinerarias o no dinerarias, siempre y cuando éstas últimas no superen el 50% de la aportación a cargo de la sociedad beneficiaria.

Xesgalicia

Xesgalicia completa el abanico de instrumentos financieros dispuestos por la Consellería de Economía e Industria, para apoyar la financiación tanto de proyectos promovidos por nuevos emprendedores, como para empresas ya constituidas.

La sociedad gestora de entidades de capital riesgo gallega, financia el desarrollo empresarial mediante participaciones temporales y minoritarias en el capital social de las empresas, no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de la Bolsa de Valores.

Entre los Fondos de Capital Riesgo que ofrece Xesgalicia, pueden resultar de especial interés:

Xes-Innova, que tiene por objeto apoyar a los emprendedores, desde el inicio de sus proyectos hasta su transformación en una empresa atractiva, con perspectiva de rentabilidad. Se contempla la producción, investigación y desarrollo de todo tipo de actividades, preferentemente ideas vinculadas a la innovación y a las nuevas tecnologías en campos como la biotecnología, las telecomunicaciones, las energías renovables o el medio ambiente, así como otras ideas vinculadas al desarrollo tecnológico.

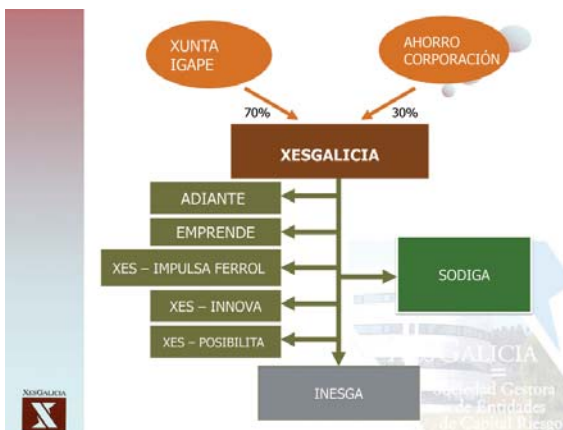
Con este Fondo, podrán financiarse inversiones en empresas pertenecientes a cualquier sector, excluyendo las del sector de la construcción y promoción, así como empresas financieras o de naturaleza inmobiliaria.

El **Fondo Emprende** se orienta a proyectos empresariales promovidos por nuevos emprendedores, a sociedades de nueva creación con posibilidades de desarrollo o a aquellas que acometan actividades novedosas y/o apliquen nuevas tecnologías. Está especialmente dirigido a proyectos innovadores, que permitan mejorar la competitividad empresarial, bien sea a través de avances en la distribución, en las estructuras organizativas o mediante la combinación de tecnología y mercadotecnia.

El porcentaje del Fondo Emprende en una empresa determinada no sobrepasará el 45% del capital y la inversión no superará el 25% del activo total del Fondo. La inversión en empresas del mismo grupo de sociedades no podrá exceder del 35% del Fondo.

Para las empresas ya existentes, que puedan estar necesitadas de apoyo financiero y de gestión, existe el **Fondo Adiante**, para salvar una situación temporal de dificultades o para evitar que puedan llegar a encontrarse en ella. Estas empresas tendrán que ser viables técnica, comercial y financieramente.

El porcentaje máximo de participación del Fondo Adiante en el capital de la empresa será del 45% y la inversión no superará el 15% del activo total del fondo.



Ayudas y subvenciones



LA CEO AGENTE MEDIADOR DE LOS PRÉSTAMOS ICO

El próximo 20 de junio la Confederación de empresarios de Galicia (CEG) dará a conocer el Convenio de colaboración firmado con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en virtud del cual las cinco Confederaciones empresariales gallegas se convierten en agentes mediadores de las distintas líneas de préstamos establecidas por el ICO para Pymes y autónomos.

La labor de la CEO se llevará a cabo a través de un facilitador financiero denominado BizAgi, creado por el ICO en el año 2010 y que estará operativo para las citadas organizaciones a principios de julio de 2011.

BizAgi es el portal web del ICO que permite canalizar las solicitudes de financiación de Pymes y autónomos hacia las tres líneas de financiación disponibles en este momento: ICODirecto, ICO-SGR e ICO Asesoramiento.

A través de este facilitador financiero el empresario realizará todos los trámites necesarios para solicitar un crédito sin necesidad de desplazarse hasta una entidad de crédito o un organismo oficial.

Y es en este proceso donde interviene la CEO asumiendo el papel de agente mediador, cuya función será la de orientar y colaborar con aquellos empresarios que así lo soliciten. Esta mediación puede prolongarse a lo largo de toda la tramitación del crédito o bien circunscribirse a determinados trámites señalados por el propio empresario.

Aunque en un principio estaba previsto que estas líneas de financiación del ICO estuvieran en vigor hasta diciembre de 2011, en este momento la intención es prorrogarlas indefinidamente durante el tiempo en que se mantenga la delicada situación económica del país.



Normativa legal



EFFECTOS DE LA LEY DE MOROSIDAD EN LA FACTURACION

El pasado mes de septiembre de 2010 se detectó una controversia suscitada en el ámbito del Impuesto sobre el Valor Añadido, derivada de la regulación en la *Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales* (en adelante, Ley de Morosidad) de las facturas recapitulativas y de los plazos de remisión de facturas.

1.- PLAZOS PARA LA REMISIÓN DE FACTURAS

1.1. LEY DE MOROSIDAD

El 7 de julio de 2010 entró en vigor la *Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales*. Esta Ley propició una modificación sustancial en el artículo 4 de la Ley de Morosidad, al introducir un nuevo apartado 2 que dispone lo siguiente:

"2. Los proveedores deberán hacer llegar la factura o solicitud de pago equivalente a sus clientes antes de que se cumplan treinta días desde la fecha de recepción efectiva de las mercancías o prestación de los servicios."

1.2.- NORMATIVA DEL IVA

1.2.1. PLAZOS PARA LA EXPEDICIÓN

El *Real Decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, y se modifica el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido* (en adelante, Reglamento de facturación) establece las normas de expedición (emisión) de facturas. Concretamente, en el artículo 9, se dispone que las facturas deberán emitirse:

a) Con carácter general: en el momento de realizarse la operación.



Normativa legal

b) Cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal: dentro del plazo de un mes, contado desde el momento de realizarse la operación.

c) En todo caso, las facturas deberán emitirse antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación del impuesto en el curso del cual se hayan realizado las operaciones.

En el caso de facturas recapitulativas que incluyen distintas operaciones realizadas en distintas fechas para un mismo destinatario, siempre que aquellas se hayan efectuado dentro de un mismo mes natural, los plazos establecidos en el Reglamento de facturación son distintos:

a) Con carácter general: como máximo el último día del mes natural en el que se hayan efectuado las operaciones que se documenten en ellas.

b) Cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal: dentro del plazo de un mes contado a partir del último día del mes natural en el que se hayan efectuado las operaciones que se documenten en ellas.

c) En todo caso, las facturas deberán emitirse antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación del impuesto en el curso del cual se hayan realizado las operaciones.

1.2.2.- PLAZOS PARA LA REMISIÓN

Las normas para la remisión de facturas se regulan en el artículo 16 del Reglamento de facturación que dispone que las facturas deberán ser remitidas:

a) Con carácter general: en el mismo momento de su emisión.

b) Cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal: en el plazo de un mes a partir de la fecha de su expedición.

1.3.- LA PROBLEMÁTICA SUSCITADA

Como hemos visto, el Reglamento de facturación establece, cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal, el plazo de un mes desde la realización de la operación para la emisión de la factura para operaciones realizadas antes del día 16; las operaciones realizadas después del día 16 del mes en curso deben obligatoriamente ser facturadas antes del día 16 del mes siguiente y, por tanto, el plazo de un mes se reduce en estos casos.

Por otra parte, el Reglamento establece el plazo de un mes desde la emisión de la factura para su remisión al destinatario.

En consecuencia, **el plazo máximo comprendido entre la realización de una operación y la fecha de remisión de la factura al destinatario establecido en el Reglamento del IVA es de dos meses naturales.**

En consecuencia, **el plazo máximo comprendido entre la realización de una operación y la fecha de remisión de la factura al destinatario establecido en el Reglamento del IVA es de dos meses naturales.**

Sin embargo, como hemos visto, la Ley de Morosidad establece la obligación de remitir las facturas a los destinatarios en el plazo de treinta días desde la realización de la operación, por lo que **el plazo máximo comprendido entre la realización de una operación y la fecha de remisión de la factura al destinatario establecido en la Ley de Morosidad quedaría restringido a treinta días.**

Teniendo en cuenta la jerarquía normativa establecida en nuestro ordenamiento jurídico, prevalece la aplicación de la Ley en caso de contradicción con una norma reglamentaria y, por tanto, nos encontraríamos ante una modificación sustancial de las obligaciones de facturación de los empresarios a través de la Ley de Morosidad que, extralimitaría el objeto de dicha Ley, que no es otro sino en de trasponer al ordenamiento jurídico español la *Directiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de junio de 2000 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.*

1.4.- LA SOLUCIÓN A LA DUDA SUSCITADA, SE RESUELVE MEDIANTE UNA CONSULTA VINCULANTE

Para dar respuesta a la controversia se planteó una consulta vinculante a la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda sobre si el plazo para remitir la *"factura o solicitud de pago equivalente"* de la Ley de Morosidad suponía una reducción de los plazos de remisión de facturas establecidos a los sujetos pasivos del IVA.

La Subdirección confirmó que no era intención del Ministerio de Economía y Hacienda cambiar la regulación de las facturas en el IVA a través de la Ley de Morosidad y que los preceptos de la misma discordantes con la regulación de la facturación en el IVA eran, tan sólo, aplicables al ámbito de la Ley de Morosidad, pero nunca al ámbito del IVA.

Por lo tanto, la respuesta de la Dirección General de Tributos de fecha 27 de abril de 2011, asume: **La aprobación de la Ley 15/2010 no interfiere en la vigencia y efectividad de las obligaciones de facturación a las que están sometidos, en todo caso, los sujetos pasivos del Impuesto en aplicación de lo dispuesto en la Ley 37/1992 y del Reglamento de Facturación.**



NUEVA PROMOCIÓN SOLRED

VENTAJAS EXCLUSIVAS PARA ASOCIADOS DE LA CEO

Por ser asociado de la CEO si todavía no dispone de la tarjeta SOLRED y la solicita **entre el 15 de junio y el 30 de noviembre de 2011, recibirá una tarjeta Solred Regalo por importe de 20 euros** (promoción válida hasta un máximo de 100 tarjetas). Además podrá disfrutar de un descuento adicional de 0,80 céntimos de Euro durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, de hasta **5 céntimos euro/litro/diésel**.

Por el hecho de pertenecer a la CEO, SOLRED le permite obtener ventajas comerciales adicionales **en gasóleo y gasolina**, que las habituales como particular. Si todavía no la posee puede solicitarla a través de nuestro servicio de información y tramitación (servicio de atención al socio - 988 391 110, preguntar por **Manoli Rodríguez**) o bien enviando un email a **Josefina Martínez** (fina.martinez@ceo.es).

CONVENIO CEO - SOLRED

- Tarjeta regalo de bienvenida por valor de 20 euros para asociados que soliciten su tarjeta entre el 15 de junio y el 30 de noviembre de 2011 (promoción válida hasta un máximo de 100 tarjetas)
- Descuento adicional, de 0,80 céntimos de euro hasta un total de **5 céntimos euro/litro/diésel durante 3 meses de promoción especial: septiembre, octubre y noviembre de 2011**
- Más de 3.200 gasolineras en toda España
- Facturas y extracto mensual. Detalle de los movimientos de cada vehículo
- Obtención GRATUITA de la tarjeta

LA CEO Y MOVISTAR RENUEVAN SU ACUERDO

para fomentar el uso de las comunicaciones fijas y móviles mejorando los descuentos para nuestros asociados

En un momento en el que la situación económica actual no es favorable desde la Confederación Empresarial de Ourense consideramos que cualquier ahorro que la empresas puedan realizar en sus gastos diarios debe ser motivo de especial atención, por ello hemos negociado una mejora de las condiciones de contratación de servicios de telefonía fija y móvil que nuestros asociados estén interesados en gestionar con Movistar.



Las condiciones de las que se podrán beneficiar todos los miembros de la CEO son:

Telefonía móvil:	
<ul style="list-style-type: none">• Descuento del 16% sobre el tráfico nacional• Descuento del 25% SMS movistar• Descuento del 30% sobre el tráfico internacional	<ul style="list-style-type: none">• Módulo 3G movistar y números fijos: gratuito• Módulo números Movistar: gratuito• Módulo números propios: gratuito
Internet móvil:	
<ul style="list-style-type: none">• Tarifa plana de internet mini: 13 €• Tarifa plana de internet: 26 €• Tarifa plana internet plus: 35 €• Tarifa plana internet Maxi: 45 €	<ul style="list-style-type: none">• Internet en el móvil: 8 €• Internet en el móvil plus: 13 €• Cuota blackberry movistar profesional T. Plana: 17 €
Telefonía fija:	
<ul style="list-style-type: none">• Descuento del 10% en ADSL (3Mb, 6Mb y 10Mb) existente durante un año (no compatible con otras ofertas).• Descuento de 2 euros al mes en mantenimiento integral ADSL, durante un año	

Las empresas que deseen adherirse a este acuerdo de colaboración deberán contactar con José Manuel Lorenzo en el teléfono 988 391 110 o bien enviar un email a josem.lorenzo@ceo.es