

TODO PYME



BNA



Banco Nación

Suplemento especial
Expoagro 2024

MAYO 2024 #17

CONTENIDO

4

Volver a prestar, volver a ser el BNA

6

Un almuerzo productivo con el sector productivo

8

El BNA, una vez más presente

10

Para nuevas y usadas

12

La pionera del mercado

14

Una nueva solución digital

16

Cuatro días, un solo récord

18

El futuro ya llegó

Volver a prestar, volver a ser el BNA

Por **DANIEL TILLARD**
Presidente del BNA

Nuestro compromiso es estar muy atentos para tener el crecimiento más competitivo posible de toda nuestra oferta de préstamos y servicios para las PyMEs y para las familias. La buena noticia es que hay muchísimo para crecer y eso es lo que estamos impulsando.

Después de casi 18 años de ser directivo de la banca pública en el Banco Provincia de Buenos Aires y en el Banco Provincia de Córdoba, entidades que participaron de una transformación que les permitió hacer frente a los nuevos desafíos y seguir creciendo lo más rápido posible, estoy convencido de que profundizar el compromiso con nuestra sociedad es un valor fundamental.

El desafío que perseguimos desde el Directorio y la alta gerencia está orientado a potenciar el crecimiento de nuestra Institución, a tomar depósitos para financiar a las empresas, fundamentalmente a las PyMEs, y ayudar al desarrollo de los hogares argentinos. Por esa razón, estamos abocados a impulsar y recuperar nuevamente las dimensiones del BNA y sus niveles de crédito para sostener el crecimiento de nuestro país.

Tenemos una estructura de un tamaño impresionante, con 36 zonales regionales que, en definitiva, son el nodo de la gestión. Contamos con un equipo que está dispuesto a incorporar todas las innovaciones y darles valor a nuestros 15 millones de clientes.

Los bancos actualmente dejaron de ser empresas con tecnología y pasaron a ser empresas de tecnología. El cliente bancario, actualmente, quiere hacer un trámite, ya sea un servicio, un préstamo, en cualquier hora, en cualquier lugar, sin presencia y sin papeles. Esta es la realidad que enfrentamos y, a la vez, demanda un monto de inversión sostenida. Ese es uno de los desafíos que tenemos: transformarnos rápidamente en una organización que,

a la capacidad y ductilidad de nuestros recursos humanos, le podamos sumar la tecnología.

Asimismo, el BNA tiene un deber ambiental y para cumplir con la certificación de sustentabilidad, se llevan adelante todas las acciones para compensar la huella de carbono. Nuestra organización tiene una responsabilidad con la sociedad, con todos los argentinos y con todas las empresas locales.

Estuvimos en Expoagro por ser una feria que a esta altura, cuenta con una reputación global y es referente dentro de las muestras del planeta en materia de agricultura activa. Allí, batimos el récord de liquidación de préstamos en un día y cada mes que pase vamos a batir dichos registros. Creemos que, en el futuro, las líneas en dólares realmente tendrán una participación creciente en función de que los bancos en Argentina poseemos una capacidad crediticia extensa y el mejor lugar para prestar esas divisas es justamente a los sectores más productivos y exportadores. Nuestra oferta realmente tiene condiciones extraordinarias y, lo que me parece más importante, tiene una actitud de optimismo sobre el futuro que va a venir.

Estoy convencido que el BNA, nuestro Banco, tiene una relación soldada con la evolución de la bioeconomía y, también, creo que el avance de la bioeconomía del sector más productivo y exportador de la Argentina es imprescindible para el desarrollo de nuestro país. Y, como Banco, tenemos que aumentar cada día nuestros depósitos y convertirlos, lo más rápidamente posible y de la mejor forma, en préstamos que sostengan el crecimiento. Esa es nuestra tarea: favorecer la vida de los argentinos.



Un almuerzo productivo con el sector productivo

Ante más de 100 empresas, el BNA presentó sus propuestas comerciales en Expoagro 2024.

En un encuentro previo a Expoagro 2024, el BNA organizó un encuentro especial con fabricantes de maquinaria agroindustrial y clientes. El evento reunió a una amplia gama de empresas, desde PyMEs a grandes firmas, comprometidas con la producción, la innovación tecnológica y el desarrollo nacional.

Cabe destacar también que contó con amplia convocatoria federal, ya que participaron más de 100 clientes de las gerencias Zonales del BNA de Atlántica; Buenos Aires Centro, Norte y Oeste; Córdoba Centro y Este; Gran Bs. As. Norte y Oeste; Plaza de Mayo; Rosario; Santa Fe Centro, Norte y Sur.

En la oportunidad, el titular de la entidad, Daniel Tillard, resaltó la competitividad y potencia de los créditos que presentó en la megamuestra el BNA. "Nuestra oferta este año es muy interesante y bien competitiva porque tiene la potencia de nuestro Banco", expresó. Además, subrayó la importancia del sector productivo y exportador para el futuro de la economía: "Es imprescindible para el crecimiento de nuestro país".

Por su parte, el gerente general del BNA, Carlos Rovetto, destacó "nuestro compromiso con el crecimiento de los sectores productivos", haciendo especial hincapié en el impulso a través de más de 800 unidades de negocio y plataformas digitales.

Durante el encuentro, se presentaron las propuestas comerciales del Banco para Expoagro, centradas en generar beneficios y condiciones especiales en créditos para la compra de maquinaria nacional, inversiones, capital de trabajo, prefinanciación y financiación de exportaciones, así como promociones y bonificaciones especiales con las tarjetas AgroNación, Pymenación y la plataforma propia "BNA Conecta".

El almuerzo, realizado en la ciudad de Ramallo, contó con la presencia del vicepresidente del BNA, Darío Wasserman; el vicepresidente segundo, Carlos Balter, y los directores Manuel Calderón, Miguel White, Alejandro Henke, y Gonzalo Pascual. Además, participaron el subgerente general Principal de Negocios, Gastón Álvarez; de Administración, Jorge Nappe, y de Finanzas, Héctor Randazzo, y el gerente departamental de Banca Empresas, Javier Comba.

Este encuentro representa un esfuerzo significativo del BNA para fortalecer su relación con el sector agroindustrial y respaldar el desarrollo productivo y exportador de Argentina. Con un enfoque en la financiación y el apoyo a las empresas locales, el Banco busca impulsar el crecimiento económico del país.



El BNA, una vez más presente

La entidad batió récords y asistió a más de 5 mil clientes.

Como ya es un clásico, el BNA fue protagonista de la megamuestra agropecuaria e industrial más importante de la región. Como en otras oportunidades, la entidad se hizo presente con nuevas líneas de financiamiento y productos, tanto para grandes empresas, como para las MiPyMEs. En la ocasión, el presidente Daniel Tillard anunció el lanzamiento de préstamos por \$ 500 mil millones y US\$ 100 millones para maquinaria agroindustrial.

Tillard estuvo acompañado por el ministro del interior de la Nación, Guillermo Francos, con quien compartieron una visión optimista por el desarrollo productivo nacional. En palabras del ministro, “en Expoagro vemos un gran optimismo y confianza en el futuro del país”, al tiempo que destacó, además, que “esta etapa de cambio que vive la Argentina tiene que darle otra vez a la banca pública el lugar que debió tener”.

Al respecto, Tillard puso el énfasis en la misión del BNA para apuntalar a la industria nacional y al ingreso de divisas, destacando que el Banco tiene “una capacidad prestable extensa”, y que el mejor lugar al que destinar esas divisas es “a los sectores más productivos, y a los exportadores”.

La propuesta crediticia que presentó el BNA consistió en una línea altamente competitiva, con financiamiento para la adquisición de maquinaria agrícola nueva de fabricación nacional a través del Marketplace “BNA Conecta”, con una TNA del 68%.

De esta manera, las MiPyMEs pudieron acceder a un financiamiento con un cupo máximo por usuario de \$ 300 millones. Por otro lado, los clientes empresas tuvieron la posibilidad de tomar otra línea de \$ 250.000 millones, a una tasa del 80% para adquirir maquinaria agroindustrial.

El portfolio se complementó con una línea de US\$ 100 millones para capital de trabajo e inversión, con tasas desde el 1,5% anual para MiPyMEs y 2% para grandes empresas a un plazo máximo de 48 meses que cubriría hasta el 100% del bien adquirido incluyendo el IVA, sin monto máximo y con 12 meses de gracia para el pago de la primera cuota.

Otro de los beneficios comerciales que se lanzaron fue una línea para prefinanciación de exportaciones, destinada a respaldar el proceso productivo, con plazo de hasta 180 días; y financiación de exportaciones de bienes de origen nacional, hasta 180 días, y hasta el 100 % del valor de la factura, con un monto de hasta 2 millones de dólares para MiPyMEs y hasta 4 millones de dólares para grandes empresas, con TNA del 1 %.

En la inauguración del stand, Tillard estuvo acompañado por el vicepresidente del BNA, Darío Wasserman; el vicepresidente segundo, Carlos Balter, y los directores, Solana Pelayo, Manuel Calderón, Miguel White, Alejandro Henke y Gonzalo Pascual. Además, participaron el secretario de Interior, Lisandro Catalán; el secretario de Provincias y Municipios, Javier Milano; el secretario de Comercio, Juan Pazo; el presidente del INTI, Daniel Afione, y el titular de ARSAT, Mariano Greco.

Por el Banco, asistieron también el gerente general, Carlos Rovetto; el subgerente general Principal de Negocios, Gastón Álvarez; los subgerentes generales de Administración, Jorge Nappe; de Finanzas, Héctor Randazzo; de Planeamiento, Rubén Álvarez; de Operaciones, Daniel Fragatti; de Relaciones Laborales, Marita Closas, y el gerente departamental de Banca Empresas, Javier Comba.



Para nuevas y usadas

Nuestras líneas para la compra de maquinaria.

El BNA siempre se focalizó en la importancia de ofrecer un financiamiento adecuado y adaptado a las necesidades de las empresas. Como en otras ediciones de la muestra, lanzó líneas especiales para la compra de maquinaria.

Por un lado, presentó préstamos para la adquisición de maquinaria nueva, en pesos, para MiPyMEs, con el certificado respectivo de Expoagro 2024 y con compras realizadas a través de “BNA Conecta”. Para esta opción, se diseñaron dos promociones:

1. Lanzamiento: Se fijó una partida de \$ 250.000 millones, con una tasa del 44%, dependiendo del convenio suscripto por el fabricante o concesionario.

2. Expoagro 2024: Se fijó una partida de \$ 250.000 millones que luego se incrementó a un total de \$ 750.000 millones debido a la alta demanda de solicitudes por parte de los clientes, con una tasa del 56% dependiendo del convenio suscripto por el fabricante o concesionario.

Otra de las propuestas puso el eje en la maquinaria usada, en pesos, con las siguientes características:

- **Destino:** Adquisición de maquinaria agrícola, industrial, bienes de capital, vehículos automotores - de carga liviana y pesada- acoplados, etc. todos ellos usados y fabricados en el país.
- **Tasa:** Desde 50% TNA Fija por 1 año, luego BADLAR – 5 p.p.a.
- **Plazo:** Hasta 5 años para bienes usados reacondicionados a nuevo con garantía escrita del fabricante y hasta 4 años para bienes usados.
- **Condiciones:** Hasta el 100%, IVA incluido. Sin monto máximo.
- Exclusivamente con Aval SGR o Fondos de Garantía.

Al momento de su lanzamiento, la línea tuvo una receptividad muy positiva por parte de los fabricantes de maquinaria agrícola, quienes manifestaron que es una interesante herramienta para poder canalizar la venta de los bienes de esas condiciones.

Además, la entidad ofreció el financiamiento de maquinaria nueva en dólares, bajo estas particularidades:

- **Destino:** Adquisición de maquinaria agrícola, industrial, bienes de capital, vehículos automotores - de carga liviana y pesada- acoplados, etc. todos ellos usados y fabricados en el país.
- **Tasa:** 1,5% TNA fija en dólares para MiPyMEs y 2% de TNA fija en dólares para grandes empresas.
- **Plazo:** Desde 18 hasta 60 meses.
- **Condiciones:** Hasta el 100%, IVA incluido, sin monto máximo.
- **Amortización con sistema alemán con periodicidad semestral.**
- El pago de la primera cuota de capital e intereses se producirá con el vencimiento del mes 12.

Asimismo, se diseñaron acciones comerciales con líneas de financiamiento domésticas con destino a inversión y capital de trabajo en dólares, que resultaron muy demandadas por nuestros clientes a lo largo de la exposición, con estas características:

- **Destino:** MiPyMEs y grandes empresas que cuenten con el Certificado respectivo de Expoagro 2024.

TASAS:

- **MiPyMEs:** Hasta 18 meses: 1,5% TNA Fija / Más de 18 meses a 48 meses: 2% TNA Fija
- **Grandes empresas:** Tasa Fija 2%

DESTINO:

- **Capital de Trabajo:** US\$ 500.000
- **Inversión:** US\$ 1.000.000
- El cupo inicial para esta acción fue de US\$ 100.000.000, el cual fue luego incrementado a un total de US\$ 250.000.000 atento la alta demanda.

PLAZOS:

- **Capital de Trabajo:** Hasta 12 meses.
- **Inversión:** Hasta 4 años.
- Plazo máximo de contabilización hasta el 31/05/2024

Con estas propuestas, el BNA batió récords de solicitudes y asistencias, ya que demostró ofrecer alternativas y líneas que se adaptan a las realidades y necesidades particulares de las empresas argentinas.



La pionera del mercado

El BNA presenta la tarjeta “Corporativa Nación Black”.

Bajo el lema “lo que tu empresa necesita, lo hacemos posible”, se lanzó la tarjeta “Corporativa Nación Black”, un nuevo producto dirigido a organizaciones que desean proporcionar a sus ejecutivos de alto nivel una experiencia premium.

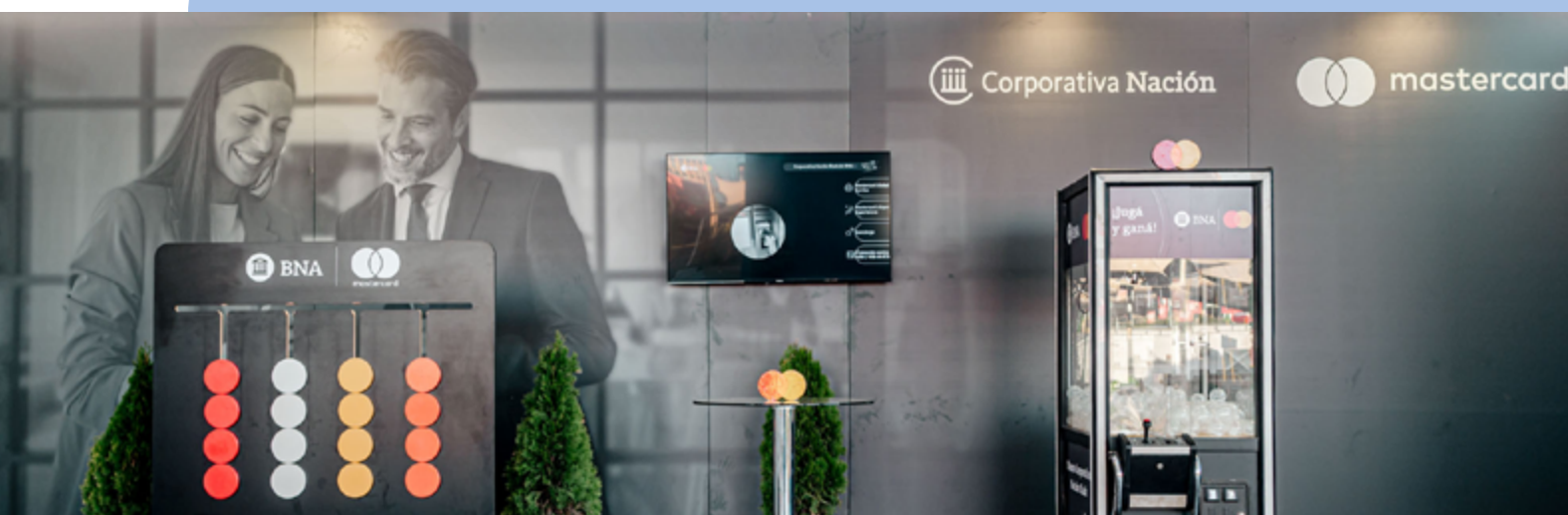
Este nuevo medio de pago ofrece un servicio diferenciado y acceso a experiencias exclusivas. Además, otra de sus características a destacar es su tecnología sin contacto que permite realizar pagos de manera rápida, segura y sin fricciones.

El uso de las tarjetas corporativas le da la posibilidad a las compañías de llevar un control de los gastos realizados por parte de los colaboradores o directivos, entre ellos viáticos, reuniones de negocios con clientes, etc. Y, a su vez, simplifica el proceso de gestión de fondos y reduce los riesgos asociados con el manejo de grandes sumas de dinero en efectivo.

Históricamente, en la industria de medios de pago se priorizaron los productos para el consumidor por sobre el cliente comercial. Hoy, en cambio, se busca fortalecer su oferta en el mercado, lanzando tarjetas customizadas para el sector corporativo.

En su compromiso por acompañar las mejoras en los procesos de pagos de las empresas, el BNA, en alianza estratégica con Mastercard, pone a disposición este nuevo producto con atributos superadores y adaptado a las necesidades de las compañías.

Con la presentación y el lanzamiento de “Corporativa Nación Black”, se promueve el uso de las tarjetas sin contacto y se suman opciones de pago con toda la tecnología necesaria para acompañar a las organizaciones con servicios exclusivos y poniendo a disposición una nueva herramienta de pago adaptada a las necesidades específicas.



Una nueva solución digital

Llegó la App AgroNación.

En Argentina, según los datos provisorios del Censo 2022, hay 46.044.703 habitantes. Y, actualmente, existen 59 millones de celulares activos. Además, cada vez más transacciones se realizan a través del teléfono móvil y se está convirtiendo en un canal donde los bancos están presentes. Los clientes, por su parte, recurren a su celular como primera instancia de consulta ante cualquier movimiento bancario o información de tasas o costos.

En línea con los nuevos tiempos y demandas, durante Expoagro 2024, el BNA presentó una nueva solución digital para usuarios y comercios de este segmento que simplifica y agiliza la manera de operar desde cualquier lugar.

Desde ahora, los clientes AgroNación podrán realizar las siguientes gestiones desde el teléfono móvil a través de la nueva App.

Entre los beneficios, los usuarios podrán:

- Generar el token para validar todas las compras dándole total seguridad a todas las transacciones.
- Consultar resúmenes.
- Consultar consumos.
- Consultar autorizaciones.
- Consultar cierres, vencimientos, límites y disponibles.
- Consultar tasas vigentes.
- Generar alertas para estar al tanto de todos tus consumos.
- Cambiar contraseñas.
- Actualizar los datos.



Por su parte, los comercios tendrán la opción de:

- Generar el token para validar todas las ventas.
- Consultar autorizaciones.
- Consultar ventas.
- Consultar liquidaciones.
- Cambiar contraseñas.
- Actualizar datos.

Para ingresar por primera vez, los clientes deberán utilizar el usuario y clave que usan actualmente para ingresar en la Plataforma Nación PosWeb en AgroNación Consultas (www.agronacion.com.ar). En caso de no contar aún con estos datos, el usuario deberá comunicarse telefónicamente al 0810-666-2476 de lunes a viernes, de 8 a 20 horas.

Como la tecnología sigue avanzando, esta App tendrá, próximamente, muchas más opciones de transaccionabilidad. Una vez más, el Banco más grande del país sigue adaptando sus productos a las nuevas demandas de la sociedad y el avance de la modernidad.

Descargá la App Digital y llevá a AgroNación siempre con vos.



Escaneá y
descargala



Disponible



Cuatro días, un solo récord

Todos los logros de nuestro Banco.

El BNA superó sus objetivos durante Expoagro 2024. Allí, la entidad presentó 16 propuestas comerciales diseñadas exclusivamente para este sector con resultados más que positivos:

- \$ 990 mil millones en solicitudes con destino al financiamiento de maquinaria de fabricación nacional.
- US\$ 450 millones en solicitudes con destino al financiamiento de exportaciones, inversiones y capital de trabajo con hasta 0,5 puntos de bonificación de tasa por parte del BNA.
- 5 mil certificados, lo cual se constituyó en el récord de la expo.
- 15 mil consultas.
- más de \$ 4.126 millones en consumos de AgroNación.
- más de \$ 653 millones en consumos de PymeNación.
- más de \$ 742 millones en transacciones de “BNA Conecta”.
- más de 20 mil personas visitaron nuestro stand.

- más de 19 mil usuarios visitaron nuestro sitio web diseñado exclusivamente para esta edición.
- más de 470 mil impresiones en todas las redes sociales.
- más de 5 millones de impresiones tuvo nuestra campaña Expoagro 2024 en YouTube e Instagram.

Por otra parte, se realizaron once charlas con especialistas de negocios vinculados al sector agroindustrial y se concretaron más de 80 reuniones de negocios y entrevistas con clientes. Además, se desarrolló una sección exclusiva en “BNA Conecta” donde se taguearon más de 450 productos financiables por el Banco.

En un evento federal, que reunió a productores, fabricantes y empresarios de todo el país y que alcanzó los 180 mil visitantes, el BNA demostró estar a la altura de las circunstancias, con líneas accesibles, beneficios y propuestas diseñadas para este sector clave para el desarrollo económico del país. Una vez más, el Banco estuvo donde tiene que estar.



El futuro ya llegó

Un recorrido por la transformación tecnológica del BNA.

En los últimos años, la forma en que los clientes se comenzaron a vincular con los bancos se modificó por completo. Y es imposible dejar de reconocer que gran parte de este cambio tiene que ver con la tecnología: la industria fue renovando sus procesos y los usuarios son más exigentes, no solo en términos de la oferta de productos y servicios sino también en lo que respecta a los tiempos insumidos.

Hoy, nos encontramos en una era donde todo se va moviendo hacia la autogestión, en la que los cajeros automáticos y ahora las bancas digitales cobran protagonismo permitiendo a los clientes decidir cuándo y dónde operar.

Después de varios años imaginando un mundo en donde las transferencias bancarias se realicen en segundos o donde los préstamos se aprueban con un clic, el futuro llegó.

En 2018, el BNA comenzó a transitar un camino que nos llevó a transformar la manera de relacionarnos con los clientes. La omnicanalidad se convirtió en una necesidad y dimos los primeros pasos para evolucionar las plataformas digitales. De esta manera, "BNA+", "Tienda BNA" y "BNA Conecta" representan los primeros hitos en este cambio de paradigma que hoy se completa con "BNA Digital Empresas".

En este sentido, la tecnología cambió la forma en la que hacemos negocios y las empresas modernas necesitan, cada vez más, herramientas ágiles y eficientes para prosperar en un mundo digital y desafiante.

En este nuevo contexto, las operaciones más comunes -como ser transferencias, pagos de impuestos y de sueldos- son autogestionadas por los clientes y, en los últimos tiempos y a raíz de la evolución de las aplicaciones, también las inversiones se transformaron en operaciones recurrentes.

Desde el BNA estamos convencidos de que este proceso deberá estar acompañado por un cambio cultural, donde las sucursales se convierten en espacios exclusivos para la generación de negocios y, allí, oficiales cada vez más expertos ofrezcan oportunidades a los clientes. Además, las filiales deberán convivir con la banca digital, ese espacio donde se autogestionan las operaciones más recurrentes.

Esto implica repensar todo el negocio. Confundir la digitalización con la verdadera transformación es correr el riesgo de volverse irrelevantes, sobre todo para una generación que exige simplicidad e inmediatez. Y ya no son sólo los millenials o centenials o cualquier otra categorización que pudiera llegar a surgir, ya que, hoy, aquellos que no se criaron con la tecnología, se encuentran inmersos en un ecosistema que los obliga a adaptarse. Y pese a que aún existe una minoría que todavía se resiste, en la mayoría de los casos cuando conectan con este nuevo paradigma, lo adoptan como propio y, por eso, es crucial que los bancos nos reinventemos por completo.

Los consumidores toman experiencias de otros segmentos y le demandan al sistema financiero lo propio. Por esa razón, la experiencia del cliente cobra un rol preponderante. Debemos pensar digital: hoy prácticamente toda nuestra vida pasa por los dispositivos móviles y nos mantiene conectados en cualquier momento.

Bajo esas premisas, la banca digital del BNA para empresas no es sólo una plataforma, ya que ofrece:

1. Simplicidad de los procesos financieros para que puedan concentrarse en lo que realmente importa: hacer negocios.
2. Conexión a las empresas con oportunidades, socios y recursos.
3. Innovación. Estamos comprometidos en mantenernos a la vanguardia. No sólo seguiremos las tendencias, sino que las crearemos. La tecnología evoluciona constantemente, y nuestra plataforma también lo hará. Imaginen las posibilidades: pagos con reconocimiento facial, asistentes virtuales inteligentes y servicios financieros integrados con otras aplicaciones.
4. Confianza, ya que es el cimiento de cualquier relación. Nos esforzaremos por ganarnos la tranquilidad de los usuarios todos los días a través de un servicio seguro donde la privacidad cobre relevancia, pero sin dejar de lado la agilidad.

Cabe destacar, además, la reducción del impacto ambiental: la digitalización no sólo puede hacer que nuestras vidas sean más fáciles, sino también más sostenibles.

En este sentido, el BNA está convencido de que la nueva banca digital no es una simple plataforma, sino que se convierte en una herramienta de empoderamiento para los clientes.

Les brindará también la libertad de administrar sus finanzas desde cualquier lugar y en cualquier momento. En esta línea, trascender las barreras de los horarios físicos de las sucursales brinda la flexibilidad necesaria para poder gestionar sus negocios de una manera ágil y eficaz.

Entre los servicios disponibles, y más utilizados, se destacan:

- Administrar usuarios y límites disponibles.
- Consultar saldos y movimientos de cuentas.
- Transferir fondos a otras cuentas propias o de terceros.
- Pagar impuestos y servicios.
- Solicitar chequeras.
- Emitir, aceptar y endosar cheques.
- Realizar pago a proveedores.

Entre los logros en materia de la experiencia del usuario, se evidencian:

- Menos clics para las mismas operaciones.
- Mucho más intuitiva.
- Una imagen renovada.

Con esta nueva plataforma, el BNA puede ofrecer experiencias adaptadas a las necesidades individuales de cada cliente, desde recomendaciones de productos hasta alertas de seguridad, ajustándose a su perfil y sus preferencias.

Estamos en una época disruptiva, uno de esos momentos claves en la historia donde, por ejemplo, la inteligencia artificial comienza a ser cada vez más protagonista y empieza a cambiar nuevamente no sólo la manera de hacer las cosas, sino la forma de pensarlas.

La nueva banca digital del BNA es un paso hacia un futuro más ágil, accesible, personalizado y seguro, que nos permite continuar evolucionando e incorporando nuevas tecnologías. Está pensada mirando el futuro, porque nuestro principal objetivo es ser algo más que un Banco: seremos un socio en el crecimiento de nuestros clientes.

Juntos, transformamos la forma en que hacemos negocios.



Soluciones para tu empresa

Contá con los productos más diversos y completos para mejorar tu negocio.



BNA Conecta: el marketplace B2B para empresas del Banco Nación.



Corporativa Nación: la herramienta para optimizar la administración de la empresa.



PymeNación: un crédito en el bolsillo para la PyME.



AgroNación: la herramienta más poderosa para el campo.



BNA Conecta



Corporativa Nación



PYMENación



AgroNación

bna.com.ar
0810 666 4444



BNA