



**TODOPYME**

 **BNA**

**ENERO2023 #12**



**Banco Nación**

# Servicios Cobranza Nación

Una solución a tu medida

El BNA pone a tu disposición distintas alternativas de servicios para optimizar la gestión de tus cobranzas, habilitando para tus clientes múltiples canales de cobro.

## Depósitos por ventanilla

La mejor cobertura del país

**Recaudación con boleta o Tarjeta personalizada**  
Es un servicio de recaudación por caja y terminales de autoservicio, para que tus clientes puedan cancelar sus obligaciones.

Este producto tiene dos modalidades disponibles, boleta con código de barras o tarjeta. Este último te permite personalizar el plástico y recibir depósitos sin control de vencimientos. Acepta pagos con efectivo o cheque.

### Publicación de deuda

Admite múltiples medios de pago y elimina la impresión de facturas físicas. Solamente con identificación verbal tu cliente podrá depositar en cualquier sucursal. El servicio incluye la administración de cartera de cheques diferidos.

## Cobros a través de canales electrónicos

La solución a tus necesidades de cobro. Rápido, ágil y seguro, opera las 24 horas, todos los días del año.

### Pagar

Es el sistema que le permite a tus clientes cancelar sus obligaciones a través de los diversos canales electrónicos de la Red Link ordenando el débito directamente sobre sus cuentas. También podrás recibir pagos de usuarios de tarjetas Prisma, previa vinculación de las mismas a través de la web PAGAR.

### BTOB

Es un servicio de recaudación multibanco, que posibilita centralizar tus cobranzas con el máximo detalle de los pagos recibidos y acreditación en el día. Sin costo para tus pagadores.



## Contenido

- 4 Expo PyME BNA Conecta
- 6 Con misión y objetivos claros
- 8 Una empresa joven, ágil y eficaz
- 10 Todo para el hogar
- 12 Conocer y escuchar para poder ayudar
- 14 Una empresa cada vez más federal
- 16 La base de una buena obra
- 18 Un ejemplo para las Finanzas Sustentables
- 20 La igualdad de género, una ventaja competitiva
- 22 Centros de Atención PyME Nación

# Expo PyME BNA Conecta

Un desafío cumplido

Con la misión puesta en promover los espacios federales enfocados al sector industrial, comercial y de empresas de servicios, el Banco Nación propone la generación de un lugar de encuentro para las pequeñas y medianas empresas de todo el país. Cumpliendo tal objetivo, se llevó a cabo la primera edición de Expo PyME BNA Conecta.

La inauguración contó con la presencia del presidente de la Nación, Alberto Fernández; la titular del Banco Nación, Silvina Batakis; la gerenta general María Barros, miembros del Directorio y funcionarios de la Institución. Asimismo, al inicio del segundo día, se recibió la visita del gobernador de la Provincia de Buenos Aires, Axel Kicillof, acompañado de autoridades provinciales.

En esta primera edición, a la que asistieron más de 6.000 personas superando las expectativas, nos apoyamos en tres vectores: las rondas de negocios nacionales e internacionales, los stands de empresas PyMEs y los ciclos de conferencias con especialistas.

Desde el Banco se brindó asesoramiento a través de 40 especialistas PyMEs a los visitantes, difundiendo el amplio abanico de productos y servicios, algunos de ellos diseñados exclusivamente para el evento. Además, contó con la presencia de los gerentes de todas las sucursales del Exterior y funcionarios de Casa Central.

**Rondas de negocios nacionales e internacionales**  
El eje fundamental de la Expo fueron las -más de- 1.500 reuniones que se llevaron a cabo en el área de las rondas de negocios, en las que participaron tanto clientes nacionales como internacionales.

Los encuentros -donde se incluyó la modalidad virtual- contaron con la presencia de 86 empresas compradoras argentinas, 23 firmas compradoras del exterior y más de 2.000 PyMEs vendedoras.

## Expositores

A lo largo del predio se dispusieron un total de 51 expositores -mayoritariamente PyMEs- que ofrecieron a los asistentes sus productos y servicios. Por otro lado, se contó con espacios exclusivos para el Banco Nación, la Fundación EMPRETEC, las empresas vinculadas Nación Seguros, Nación Bursátil y Fondo Común de Inversiones Carlos Pellegrini, como así también para Mastercard, Garantizar, Interbanking, la Secretaría de Industria, la Municipalidad de Florencio Varela y la Fundación INTI.

## Ciclo de charlas y conferencias

En los dos días que duró la Expo, se brindaron 12 charlas con especialistas y compañías seleccionadas como casos testigo en cada una de las temáticas abordadas, las cuales contaron con una importante concurrencia de empresas visitantes.

Las distintas disertaciones incluyeron temáticas tales como: PyMEs lideradas por mujeres y colectivos LGTB, financiamiento para PyMEs, gestión ágil aplicada a la gestión de los negocios, el nuevo mundo del trabajo, la transformación digital, PyMEs familiares, internacionalización de PyMEs, nuestro Marketplace BNA Conecta, empresas con impacto social y ambiental, y las PyMEs y el desarrollo.

Asimismo, de la mano de la Fundación EMPRETEC, se realizó el 13° Concurso Soluciones Innovadoras Banco Nación, en el que se anunciaron los equipos ganadores y se hizo entrega de reconocimientos.

## Promociones comerciales

Se ofreció una amplia gama de promociones, que incluyeron bonificaciones en líneas de financiamiento y promociones exclusivas para las compras realizadas con la tarjeta PymeNación en el Marketplace BNA Conecta. Por otro lado, se divulgaron los beneficios vigentes para la solicitud online de una cuenta corriente y para la adhesión a nuestro servicio de pago de haberes.

## Lanzamiento del Primer Consejo Productivo PyME

Entre los hechos destacados se lanzó el "Primer Consejo Productivo PyME", cuyo objetivo es continuar la política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, propiciando un espacio institucional para fortalecer el vínculo con las distintas unidades productivas.

En la oportunidad, Batakis destacó que "el objetivo de estos encuentros es lograr que las empresas puedan seguir produciendo y expandiéndose y potenciar sus negocios". Además, agregó que "queremos lograr que cada una de las firmas encuentre una herramienta que sea dúctil y adaptable a cada una de las necesidades y demandas particulares".

Por último, se anunció la apertura de un nuevo Centro de Atención PyME Nación dentro del Parque Industrial y Tecnológico PITec, que será de uso exclusivo para las unidades económicas de menor tamaño, y donde se podrán realizar todo tipo de trámites bancarios y efectuar gestiones para acceder a las líneas de créditos.



# Con misión y objetivos claros

Por ROCÍO VIÑALS LÓPEZ  
Gerenta Centro de Atención PyME Nación Venado Tuerto

Nuestro Centro de Atención PyME Nación pertenece a la Gerencia Zonal Santa Fe Sur, integrada por catorce sucursales, y tiene asiento en el primer piso de la sede Venado Tuerto, habiendo iniciado la actividad el día 28 de marzo de 2022.

Somos un equipo de cuatro personas: nuestra oficial de cuenta Mariela, las analistas de crédito Maira y Mariana, y quien suscribe, Rocío, como gerente. Desde el inicio, sentimos motivación por la oportunidad de atender a las empresas desde otro lugar, asumiendo el compromiso de captar nuevos clientes, optimizando el servicio para los que estuvieron ya atendidos, concretando nuevos negocios, manteniendo un fluido contacto con ellos, siendo apoyo de las sucursales en la atención integral y también haciendo un seguimiento en la pos venta.

Mantenemos contactos con los distintos Centros y Parques Industriales, municipalidades y comunas, realizamos visitas, reuniones y estamos en comunicación permanente, haciéndonos presentes como Banco, posibilitando la relación comercial futura.

Nuestro radio de acción es en el ámbito de la Gerencia Zonal, en un espacio geográfico muy amplio de aproximadamente 20.000 km<sup>2</sup>, siendo una zona con diversidad en la estructura productiva, en la que se destacan la actividad agrícola-ganadera, el procesamiento de materias primas de origen agropecuario; como así también la producción de alimentos, pilar en la Argentina de la industria metalmecánica, la fabricación de maquinarias e implementos agrícolas, el desarrollo de las acerías, el transporte de carga y el comercio nacional e internacional.

Habiendo ya transitado los primeros ocho meses, nos consolidamos como equipo, aprendiendo cada día, traccionando en forma conjunta con los gerentes de las sucursales y contando con el apoyo del equipo de la Gerencia Zonal.

Sabemos que recién comenzamos, que hay mucho por hacer, que seguiremos creciendo como la nueva herramienta para las PyMEs creada por nuestro Banco, incrementando clientes y negocios, que será de mucho aprendizaje y retroalimentación.

El objetivo está fijado: ejecutar día a día, con esfuerzo, dedicación, creatividad y visualización 360 de nuestros clientes. Vamos por más y mejor.



# Una empresa joven, ágil y eficaz

Fundada por Francisco Pironti, Piro Office Design es una PyME familiar que ya lleva un recorrido de 50 años de trabajo y esfuerzo en la localidad de Arteaga (Santa Fe), que cuenta con alrededor de tres mil habitantes. Gozan de prestigio y seriedad en el rubro, y son conocidos no sólo en la zona, sino que han ampliado su red de distribución, destacándose sus productos por su calidad y diseño.

Comenzaron fabricando muebles RTA de oficina, incorporando luego la línea de muebles para el hogar. Actualmente, realizan la producción en serie y a escala, y poseen una planta industrial modelo, logrando posicionar su marca en el mercado nacional.

Sus accionistas son Marcos Pironti, Lucas Pironti, Adriana Griffa y Adrián Pironti, y cuenta con un total de 23 empleados que tienen la posibilidad de desarrollo gracias a la constante capacitación.

Como emprendedores, la firma inició su actividad fabril en un lugar de pequeñas dimensiones, por cuanto no tenía lo necesario para la actividad. Con escasos recursos económicos, pero con el firme propósito de que con esfuerzo y convicción podrían lograrlo, llegaron a su actual realidad, siendo siempre necesario contar con la asistencia financiera y su apalancamiento.

Desde hace 32 años han contado en distintas oportunidades con la asistencia del Banco Nación. En esta etapa de crecimiento, con sus hijos incorporados a la empresa, sienten el acompañamiento y apoyo de nuestro Banco. Como entidad, el BNA conoce sus necesidades, ofrece sus herramientas comerciales, manteniendo una comunicación permanente, por lo que así pudo brindar asistencia en el desarrollo del proyecto. Esto le permitió a la firma ampliar la línea de producción y depósito, ya que se encontraba al máximo de su capacidad productiva. De esta manera, se generó un vínculo de confianza que abre nuevas oportunidades de negocios.

Para los próximos años, Piro Office Design ya tiene un proyecto que está en marcha: se encuentra en plena construcción de la nave, impulsando la generación de empleo, con diez nuevos puestos de trabajo, y con incidencia indirecta en cinco compañías de la localidad de Arteaga y de la zona, que se encargan de la ejecución de la obra.



Que como Banco conozcan nuestras necesidades y nos brinden herramientas comerciales, con una comunicación permanente y asistiéndonos en el proyecto de inversión, nos permite ampliar la línea de producción y depósito, generando un vínculo de confianza que permite nuevas oportunidades de negocios.



Petenatti Hnos. S.A.

# Todo para el hogar

Desde Elortondo, Santa Fe, y vinculada al Banco Nación a través de la sucursal Melincué, la empresa lleva una larga trayectoria dedicada a la venta de electrodomésticos, artefactos para el hogar, equipos de audio, video, telefonía celular y mobiliario para casas y jardines.

Sus accionistas son Diego Martín, Ivana Marcela, Andrea Verónica y Romina Alejandra Petenatti. En 2001, la firma se transformó en una sociedad anónima, manteniéndose como empresa familiar. Actualmente, con la segunda generación en el rubro, lograron un destacado reconocimiento en la región.

Cabe destacar que Petenatti Hnos. S.A. es pionera en la comercialización, llegando a pequeñas poblaciones donde las grandes cadenas no tenían ni tienen presencia. Hoy, cuenta con 32 sucursales comerciales presenciales en las provincias de Santa Fe y Córdoba, dos sedes de venta digital, con generación de empleo en crecimiento, contando con 192 puestos de trabajo, con gestión y profesionalismo tanto en la venta como en la distribución, con responsabilidad y estando a la vanguardia en tecnología aplicadas a la comercialización.

A raíz de la reafirmación del vínculo comercial con el Banco Nación, se pudieron celebrar nuevos acuerdos comerciales, contando en la actualidad con la adherencia a comercios con 30 terminales de captura electrónica y a promociones como QATAR 28/10, lo que resultó una oportunidad exitosa. Además, la empresa es participante de Tienda BNA, abriendo un camino para realizar estrategias en forma conjunta con el Banco.

Cabe destacar que, con la asistencia de crédito brindada con destino a inversiones otorgado por el BNA, se pudo realizar la ampliación de su centro logístico y la instalación de racks y defensas (estanterías), que permitieron ganar volumen de almacenamiento en altura.

Con miras a continuar invirtiendo en mejorar sus instalaciones y optimizar sus recursos, la firma realizó su última inversión en noviembre 2022 con certificado EXPO-PYME, que consiste en su proyecto de remodelación y actualización de sucursales.

“

Valoramos el acompañamiento y apoyo que BNA brinda a sus clientes. Contar con su asistencia financiera nos permite seguir creciendo en conjunto apostando al desarrollo comercial e institucional

□



# Conocer y escuchar para poder ayudar

Por HORACIO FABIÁN CARRERA  
Gerente Centro de Atención PyME Nación San Juan

El Centro de Atención PyME Nación San Juan abrió sus puertas el 21 de octubre de 2021. Se encuentra ubicado físicamente dentro del edificio de la sucursal San Juan, con sede en Avenida Rioja 210, y depende de la Gerencia Zonal Cuyo Norte, que abarca 18 filiales situadas en las provincias de San Juan y La Rioja.

La unidad de trabajo cumple un rol importante para el polo productivo de la zona, en cuanto al asesoramiento, gestión comercial y vinculación de nuevos clientes. La estructura económica de La Rioja y San Juan es amplia, ya que cuenta con diversidad de actividades desarrolladas por los clientes comerciales, entre las que se destacan las agrícolas, del sector industrial, las compañías constructoras de obras civiles, los comercios en centros urbanos y minería, con sus prestadores de servicios.

De los cultivos es posible destacar a los olivos, vid, nogales y tomate, entre otros, contando con grandes representantes a nivel mundial. Un sector de la industria está dedicado a procesos vinculados con dichos frutos, como es el caso de fábricas de aceite de oliva o bodegas. Asimismo, es posible observar la producción de otros productos manufactureros y de gran escala, como pre-moldeados de cemento.

La minería registra un proceso de importante expansión en el último período, debido a la llegada de una nueva etapa en algunos proyectos, lo que brinda una gran cantidad de oportunidades de negocios. Esto se sustenta en la fuerte demanda de insumos para la explotación y la necesidad de incrementar el recurso humano, lo que genera de algún modo un importante crecimiento para San Juan.

Nuestro Centro de Atención PyME Nación está formado por seis personas. Su trabajo diario se lleva a cabo desempeñando tareas específicas referidas al perfil de puesto que corresponde. Sin embargo, si algo logra distinguir a este grupo humano es la formación de un equipo de trabajo que toma como meta representar al Banco con su nueva forma de hacer negocios, orientándonos a las necesidades de los clientes y estando cerca de ellos para estar atentos a las oportunidades.

En este contexto, una de las herramientas empleadas para estar accesible a los usuarios son los Centros de Atención PyME Nación. Este nuevo enfoque nos permite estrechar relaciones y fortalecer los vínculos comerciales, haciendo un fuerte hincapié en las visitas a las empresas, que facilitan el conocimiento del cliente y ayudan a descubrir cuáles son las herramientas que el Banco puede proveerles.



Grupo La Florinda y Granjas Riojanas Sau

# Una empresa cada vez más federal

Comenzaron las actividades en 1991, siendo sus socios originales los primos Carlos y Jorge Castilla. Años después, en 2007, pasó a convertirse en una empresa avícola. Hoy, la firma sigue siendo propiedad de la familia Castilla, y sus accionistas son Carlos y Debora, hija de Jorge (fallecido hace dos años).

Son una compañía integrada en toda la cadena productiva: plantas de alimento para aves, granjas reproductoras, granjas de engorde y frigoríficos propios.

Desde hace más de 10 años son clientes del Banco Nación, aunque la relación comenzó a profundizarse en los últimos tiempos. Gracias a este vínculo comercial, el grupo LF está alcanzando las 2.100.000 aves en producción.

Además, utilizaron la línea de financiamiento productivo para la financiación de un proyecto de inversión en activos fijos (planta de faena, planta de subproductos, planta de alimento y 20 galpones de engorde). También tomaron préstamos prendarios para la adquisición de rodados, son usuarios de las tarjetas de crédito, utilizan al BNA para el pago de haberes, descuento de cheques, y operan a través de la billetera virtual BNA +.

Como un objetivo para la nueva etapa, La Florinda proyecta aumentar su producción en 650 mil pollos, para lo que necesita

una nueva planta de faena, con capacidad productiva de 4.000 pollos/ hora. Esto representará una faena anual adicional de 3,6 millones de pollos, un incremento de \$ 2.100 millones anuales en su facturación de pollo faenado, y un muy significativo aumento en sus márgenes de utilidad, por optimización de costos debido a la mayor escala en todas las etapas de la cadena productiva.

Adicionalmente, esta inversión contempla una planta específica de subproductos, que permitirá procesar 30 mil (calidad exportable) de las 40 mil garras diarias que hoy se descartan y, además, producir harina de plumas y de vísceras. Todo este tratamiento de los subproductos no sólo implicará ingresos adicionales estimados que superarán los \$ 300 millones anuales (gran potencial exportador) y que irán aumentando a medida que se consolide el proceso productivo, sino que también representará un muy importante beneficio ambiental.

La Florinda, de origen salteño, adquirió 100% del capital social de la Granjas Riojanas en 2018, y comercializa pollo fresco desde Cuyo al NOA, con fuerte presencia en Mendoza, San Juan, La Rioja, Catamarca, Tucumán, Salta y Jujuy.

Un producto nacional y cada vez más federal.



El Banco Nación es para Grupo LF un aliado estratégico, sobre todo por ofrecer la posibilidad de financiamiento para proyectos de crecimiento estratégicos y para compras de bienes de capital. También es fundamental activo del Banco el contar con una enorme red de sucursales en los diferentes puntos del país, y el de estar a la vanguardia del mercado con la inversión en tecnología (BNA +) que agiliza para los clientes del Banco muchísimo la operatoria. Además, cuenta con un equipo profesional de atención al público y personal que se destaca por su vocación de servicio y proactividad puesta al servicio de los clientes.



Hormiserv

# La base de una buena obra

La historia de esta empresa comenzó a escribirse el 12 de diciembre de 1994, cuando los arquitectos Fabián Valle y Alejandro Pallucchini decidieron fundarla para dedicarse a la venta de hormigón elaborado y áridos.

Pasaron los años y, actualmente, cuentan con aproximadamente 200 empleados distribuidos entre su Casa Central en Chimbas (San Juan), las sucursales Godoy Cruz, Tunuyán y San Martín de Mendoza, las plantas periféricas y los proyectos mineros Gualcamayo Veladero Josemaría.

Son clientes del Banco Nación desde hace más de 20 años. El financiamiento recibido fue, en la mayoría de las ocasiones, apostado al crecimiento y evolución de la compañía. De esta forma, aumentaron la capacidad de producción mediante la incorporación de nuevas tecnologías y la adquisición de equipamiento últimos modelos (camiones, bombas de hormigón, plantas de hormigón, plantas clasificadoras de áridos, etc), ya que una de las premisas

de la firma es contar con un equipamiento nuevo, con no más de 5 años de antigüedad.

Su flexibilidad, capacidad operativa y excelencia de servicio les han permitido ser partícipes en las principales obras y emprendimientos constructivos desarrollados en San Juan y Mendoza, prestando en todos los casos el servicio completo de transporte de su materia prima y producto final.

Tienen vasta experiencia respecto a procesos de colado de hormigón en horarios extensos y conocen la importancia de no interrumpir los mismos, por lo que transmiten todo su apoyo a los clientes, de manera ágil, sin poner obstáculos a los plazos de obra estipulados.

Hormiserv está en continuo crecimiento y espera desarrollar producción y venta de productos premoldeados. Cabe destacar que se está apostando al sector minero, dada la gran experiencia asumida en los últimos años, y al haber logrado ser en Mendoza líder del mercado.



Desde que trabajamos con el Banco, las líneas de financiamiento que utilizamos fueron variadas. Entre ellas podemos mencionar créditos prendarios, créditos hipotecarios, préstamos a sola firma, Tarjeta PYMENación, negociación de valores, y acuerdos en descubierto, entre otros.



# Un ejemplo para las Finanzas Sustentables

La adecuación ambiental es la acción de manejo o corrección destinada a hacer compatible una actividad, obra o proyecto con el ambiente. Este concepto propone un giro en el enfoque de la gestión industrial a través de cambios tecnológicos y/o mejoras operativas en el manejo de los aspectos ambientales de cada empresa, y busca incorporar medidas tendientes al uso eficiente de recursos (energía, materias primas, agua, entre otros) y la minimización en la generación de residuos, efluentes y emisiones, principalmente generando oportunidades a las PyMEs.

Con estos objetivos como horizonte, el Banco Nación comenzó a financiar inversiones para la adecuación ambiental, en relación a efluentes líquidos y/o gaseosos, la optimización en el uso del agua y la gestión de residuos, destinados al mejoramiento o implementación de buenas prácticas para la prevención y el control de la contaminación.

Y como ejemplo, está Cosalta: empresa láctea salteña que cuenta con más de 50 años de historia, gracias al esfuerzo, cooperación y entrega de un grupo de personas que decidieron integrar esta cooperativa para brindar productos de excelente calidad en todo el norte argentino, colaborando en cuidar el medio ambiente montando una Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales.

Durante 2022, decidieron hacer una gran inversión a los fines de acompañar el control ambiental, realizando dicha planta para cumplir con las normas ambientales y de salubridad, que impactan en la mejora de la calidad ambiental. Los beneficios dependerán fuertemente de la resolución adoptada y de las concentraciones de los parámetros contaminantes, así como del cuerpo receptor que tenga la industria. Para ello, se deberán optimizar los procesos productivos, con el propósito de generar

la menor cantidad de residuos que requerirán tratamiento. Al momento de haber tomado la decisión de efectuar el tratamiento a los efluentes industriales se tomó en cuenta la modificación de procesos y productos con el propósito de aumentar la rentabilidad y de reducir los costos del control de la contaminación.

En este sentido, se acercaron al Banco Nación y recibieron asesoramiento sobre alternativas de acompañamiento financiero. El proyecto requería para su ejecución la suma de \$ 138.000.000 y, por su magnitud, se dividió en dos partes: una, para la ejecución de la primera etapa donde el Banco brindó un apoyo del 63,67% del proyecto, consistente en un crédito hipotecario de \$ 88.000.000, a 60 meses de plazo, utilizando para ello, la línea de créditos a MiPYMES para inversiones y capital de trabajo. Con posterioridad, se aprobó el financiamiento del 36,18% restante, bajo la modalidad de "Línea de financiamiento sustentable con bonificación de tasa de interés por el FONDEP y con el aval del FOGAR", otorgando para ello un nuevo crédito hipotecario de \$ 50.000.000 a 60 meses de plazo.

Ahora, el proyecto ya se encuentra en plena ejecución, con la primera etapa concluida en un 90% y en fase de armado de la segunda. Una vez finalizada la ejecución total, tendrán la satisfacción de haber resuelto el problema de la contaminación por el vuelco a la red cloacal, de los efluentes líquidos sin tratamiento, de la industria láctea, habiendo diseñado y puesta en ejecución una Planta de Tratamiento de Efluentes Líquidos en sus dos etapas.

Con este recorrido, Cosalta pudo cumplir ampliamente con los valores de vuelco establecidos en la norma vigente, logrando la protección de la salud humana y el medio ambiente.



# La igualdad de género, una ventaja competitiva

La importancia de lograr igualdad de oportunidades

Como parte de la política adoptada por el Banco Nación, desde su Gerencia de Género, Diversidad y Derechos Humanos, la entidad promueve generar espacios de reflexión sobre la relevancia de crear en las firmas entornos de trabajo diversos e inclusivos.

Con ese objetivo, se detallan conceptos que reflejan las barreras que deben atravesar las mujeres y personas de la comunidad LGBTIQ+ para desarrollarse en los ámbitos laborales. Junto a cada concepto, habrá preguntas que servirán para realizar un primer autodiagnóstico sobre cada empresa, para identificar fortalezas y debilidades de la organización.

> Techo de cristal: Refiere a la existencia de obstáculos, generalmente invisibles, que evidencian la desigualdad a la que se enfrenan las mujeres o personas LGBTIQ+ al momento de llegar a puestos jerárquicos o de decisión dentro de la empresa, e incluso la falta de equidad en los salarios percibidos por igual tarea desempeñada, en comparación con los varones.

¿Cuántas mujeres hay en los puestos de decisión de tu empresa?

> Piso pegajoso: Manifiesta la presencia de barreras que dificultan a las mujeres “despegarse” de los puestos de trabajo más precarios y con menor carga horaria. Estas barreras están relacionadas, entre otros factores, a la mayor cantidad de horas dedicadas a las tareas en el ámbito de lo privado (relacionadas con el cuidado y la crianza).

¿Tu empresa tiene políticas de corresponsabilidad de cuidados?  
¿Tiene espacios de lactancia o guardería?

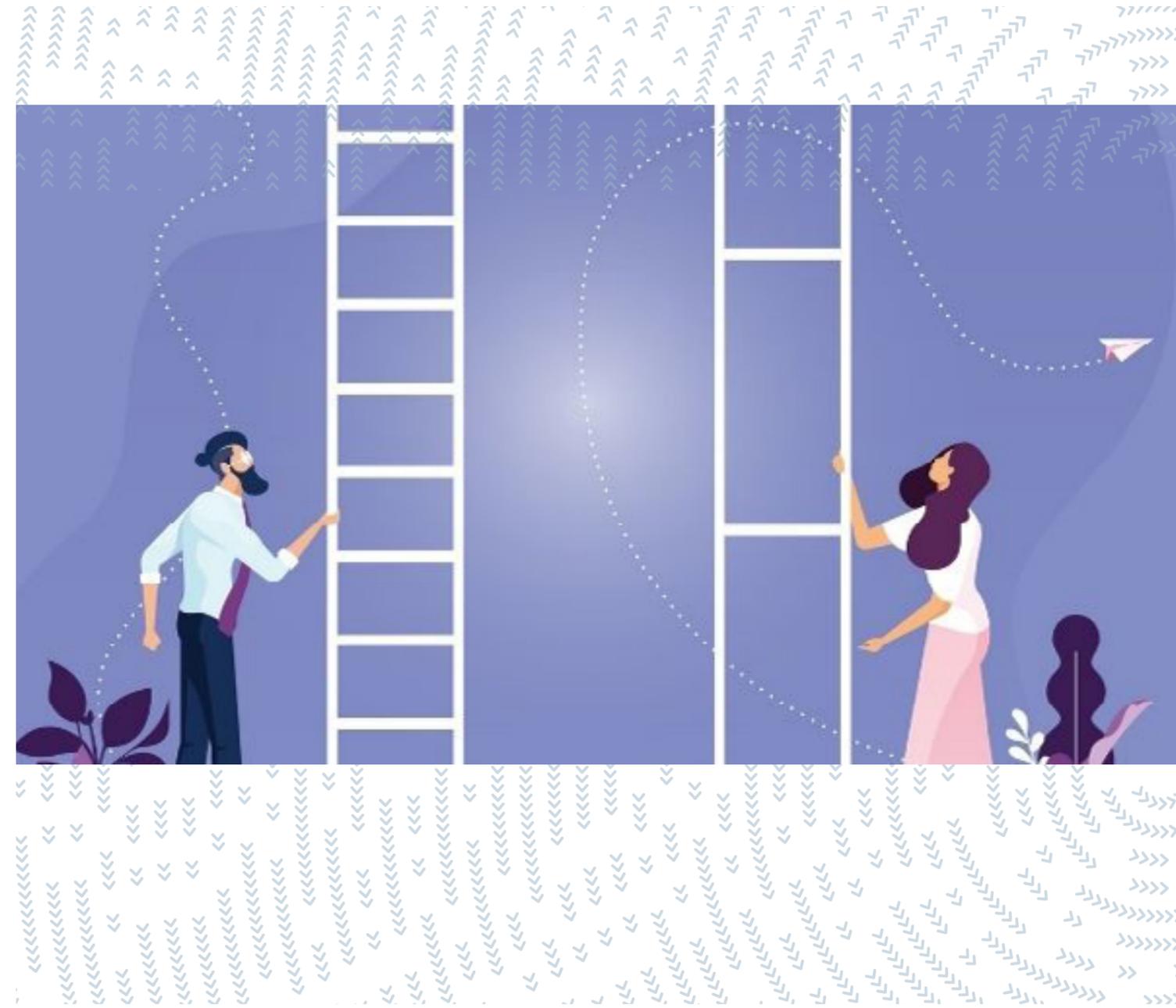
> Paredes de cristal: Alude a muros invisibles que tienden a segmentar el desarrollo laboral y profesional de las mujeres y a concentrar su presencia en ciertas áreas y funciones tales como Recursos Humanos y Administración. Por el contrario, la presencia de varones suele ser predominante en áreas más dinámicas y mejor remuneradas como Finanzas, Sistemas, Gerenciamiento o Tecnología.

¿Cuál es la proporción de mujeres y varones que trabaja en cada sector de tu empresa?

Para profundizar el autodiagnóstico, existen herramientas gratuitas como la Herramienta de Autodiagnóstico de Brechas de Género (GGAT) desarrollada por ONU Mujeres en conjunto con Pacto Global y BID Invest, que permiten conocer el grado de avance en materia de igualdad de género que viene desempeñando la empresa. Con esta herramienta la organización podrá identificar las áreas en las cuales mejorar su desempeño, pero también las oportunidades y fortalezas en las que continuar trabajando.

De este modo, se incentiva a que las empresas puedan hacer uso de ésta u otras herramientas que les permitan trabajar para lograr entornos laborales más diversos e inclusivos.

Pueden acceder a la herramienta  
ingresando a:



# Centros de Atención PyME Nación

La importancia de contar con unidades exclusivas para las PyMEs

Con el firme compromiso de llegar a cada rincón del país y estar cada vez más cerca de nuestros clientes, brindando una atención diferencial, continuamos incorporando “Centros de Atención PyME Nación”, donde los usuarios serán recibidos por un equipo de profesionales abocado a dar una atención ágil e integral, encontrando el asesoramiento adecuado para resolver todas sus necesidades financieras.

En menos de dos años, el Banco duplicó la presencia a través de los Centros de Atención PyME Nación, pasando de un total de 23 unidades en junio de 2021 a un total de 42 unidades a fines de 2022.

“Estamos convencidos de que a través de estas unidades, abocadas 100% a la atención de las PyMEs, seguiremos contribuyendo al crecimiento del entramado productivo nacional y es por ello que el 2023 nos encuentra una vez más con el desafío de seguir por esta senda, incorporando nuevas unidades para continuar brindando un servicio ágil y de calidad”, destacan desde el área.

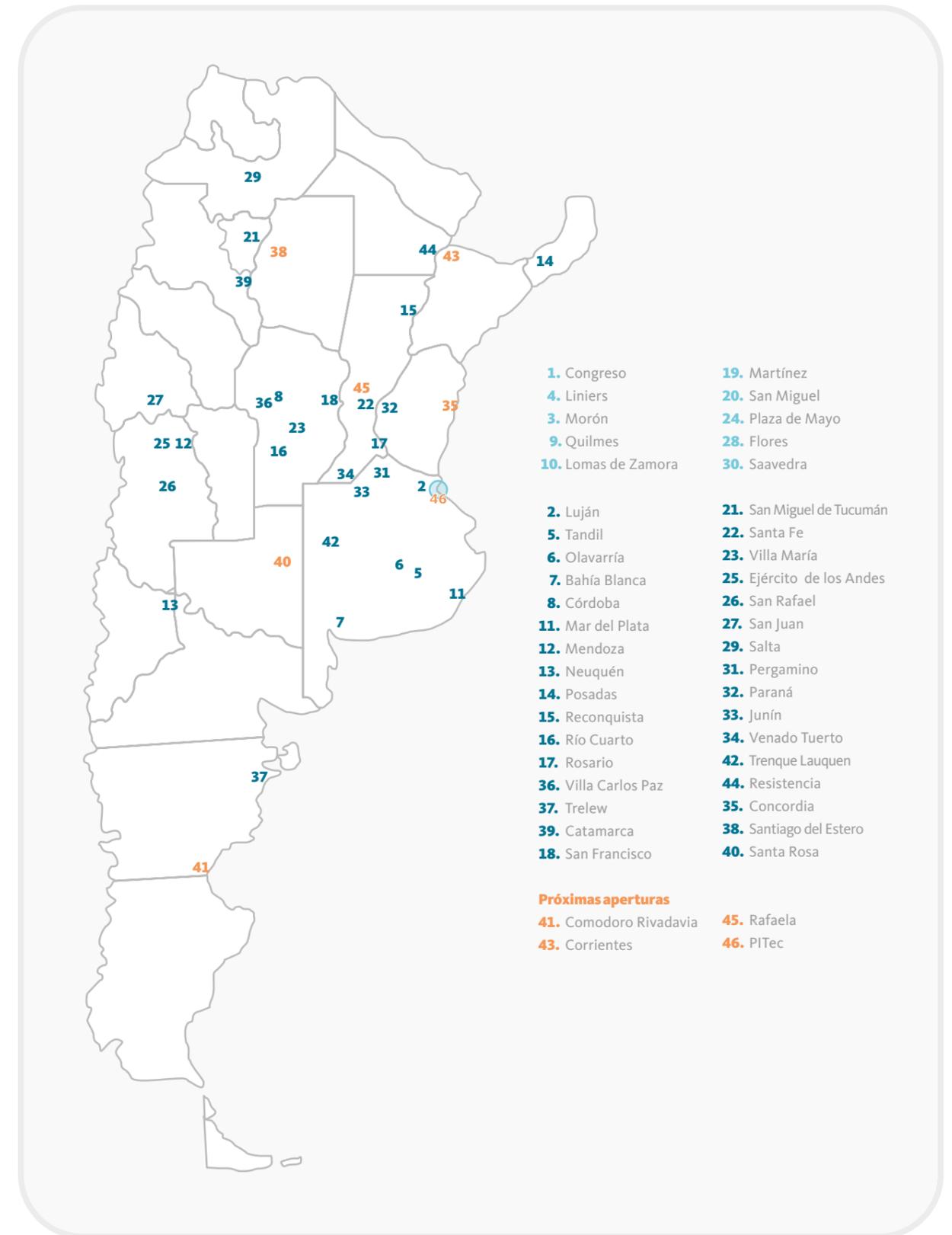
## Centros de Atención Pyme Nación - aperturas recientes:

> Plaza de mayo (CABA)	> Pergamino (Buenos Aires)	> Trenque Lauquen (Buenos Aires)
> Ejército de los Andes (Mendoza)	> Paraná (Entre Ríos)	> Trelew (Chubut)
> San Rafael (Mendoza)	> Junín (Buenos Aires)	> Concordia (Entre Ríos)
> San Juan	> Venado Tuerto (Santa Fe)	> Santiago del Estero
> Flores (CABA)	> Villa Carlos Paz (Córdoba)	> Santa Rosa (La Pampa)
> Salta	> Catamarca	
> Saavedra (CABA)	> Resistencia (Chaco)	

## Centros de Atención Pyme Nación - próximas aperturas:

> Comodoro Rivadavia (Chubut)	> Corrientes	> Rafaela (Santa Fe)	> PITec (GBA)
-------------------------------	--------------	----------------------	---------------

Conoce todos nuestros  
“Centros de Atención Pyme Nación”  
ingresando a:



# Conocé CreAr, un crédito para tu PyME

Impulsá el desarrollo productivo de tu empresa.

- > Destino inversión productiva.
- > De 48 a 60 meses de plazo.
- > Hasta 6 meses de gracia.
- > Monto máximo de \$100 millones.
- > Tasa Nominal Anual (TNA) fija 49,00%. Incluye una bonificación de 15,50 p.p.a. por parte del FONDEP.
- > Destinado a la industria, agroindustria y servicios asociados a la industria<sup>1</sup>.

COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL

## CFT 73,33%

INCLUYE CAPITAL, INTERESES, IVA SOBRE LOS INTERESES, COMISIÓN DE MANTENIMIENTO DE CUENTA CORRIENTE E IVA SOBRE ESTA COMISIÓN. 1. LISTADO CLAES CONFECCIONADO POR EL FONDO NACIONAL DE DESARROLLO PRODUCTIVO (FONDEP).

SUJETO A EVALUACIÓN CREDITICIA. TASA NOMINAL ANUAL (TNA) FIJA 49,00%. TASA EFECTIVA ANUAL (TEA) FIJA 72,03%. COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT) EXPRESADO EN TEA 73,33%. CFT CALCULADO PARA UNA OPERACIÓN DE \$100 MILLONES, CON SISTEMA ALEMÁN Y AMORTIZACIÓN MENSUAL.

Argentina unida



Banco Nación

Cada argentin@ cuenta.