

TODO PYME



BNA



Hitos que ratifican nuestro acompañamiento a las PyMEs

Principales líneas de financiamiento.

Poner en cifras nuestro acompañamiento a las PyMEs durante la temporada 2021 resume el compromiso con la recuperación en tiempos de pandemia primero y, luego, con el despegue y la modernización.

Para este sector, el BNA destinó más de \$ 550 mil millones para ampliar la capacidad de producción, para la reactivación de proyectos y la renovación de maquinaria y tecnología.

Tras un 2020 signado por la pandemia, etapa en la que el Banco de la Nación Argentina tomó la firme decisión de acompañar al capital de trabajo, los gastos de evolución y los programas públicos de apoyo al entramado productivo, le siguió un 2021 que ha sido el año de mayor apoyo a la Inversión y la opción de hacerlo a largo plazo.

Detrás de esta cifra, se encuentra nuestra línea de financiamiento para la adquisición de maquinaria y bienes de capital de origen nacional, que fue una de las de mayor crecimiento, con plazos de 48 meses.

Además, la entidad mantuvo las tradicionales líneas para la inversión, con plazos de hasta 10 años acompañando el perfil crediticio que demanda el mediano y largo plazo; y la de capital de trabajo, con plazos hasta 18 o 36 meses con SGR.

Asimismo, se brindó la posibilidad de acceder a través de Garantizar Digital a beneficios de tasas para empresas que acrediten conducción ejercida por mujeres y reciprocidad en sus productos (adhesión depositaria, uso de nuestros medios de pagos AgroNación y PYMEnación, entre otros).

Para impulsar a las economías regionales en este proceso de recuperación, se lanzaron condiciones especiales y bonificaciones en tasas de interés para empresas de Mendoza, Santa Fe, Santiago del Estero, Salta, San Juan, Catamarca, Entre Ríos, San Luis y La Rioja. El trabajo conjunto con gobiernos provinciales y los Consejos Consultivos han sido vectores que han dirigido y acercado al Banco Nación con demandas sectoriales y específicas provenientes de Cámaras de todo el país.

El BNA continúa con la firme convicción de acercar tasas de descuento de cheques y factoring, que son las herramientas fundamentales para PyMEs que buscan liquidez. Además las bonificaciones especiales de E-Cheq para clientes que utilizan nuestros productos, tuvieron una altísima llegada, lo que confirma al Banco Nación como el líder del mercado, con un crecimiento del 50% de participación.

También el permanente contacto a través de nuestras 697 sucursales ha llevado al lanzamiento de condiciones especiales para sectores específicos, atendiendo necesidades concretas o que las caracterizan en la coyuntura actual por su criticidad, como ser transporte público, comercios, remodelación de estaciones de servicio, adquisición de controladores fiscales, entre otros.

En la misma dirección, y a través de diferentes convenios firmados con entes públicos, la entidad ofrece herramientas financieras para proyectos de inversión, definidos como estratégicos por el Gobierno Nacional a través del FONDEP, por su potencial aporte de los sectores productivos al crecimiento sustentable.

Por otra parte, el sector agropecuario cuenta con sus propias líneas de financiamiento con condiciones especiales para maquinaria agrícola de origen nacional, para el sector agroalimentario bonificadas por FONDAGRO y excepciones particulares para equipamiento de riego entre otras, a las que se agrega en 2022 nuestra nueva línea con bonificación del Plan Ganadería Argentina.

A todas estas opciones, se suma la posibilidad de suscribir convenios para el pago de haberes por canales digitales, brindando la posibilidad a sus empleados de acceder a múltiples beneficios y operar a través de BNA+.

Durante estos dos últimos años tan particulares, el Banco Nación puso a disposición sus recursos, y lo seguirá haciendo en 2022: en la recuperación, en el crecimiento y en la innovación de las PyMEs, cumpliendo los objetivos para los que desde hace 130 años fue creado. En ese período de tiempo, 120.000 empresas lo vieron posible y el objetivo apunta a que, en este 2022, se sigan acercando, además de que nuevas pequeñas y medianas firmas inicien y mantengan su vinculación con cada una de las sucursales.



Para empresas patagónicas, respuestas patagónicas

Por NÉSTOR APESTEGUI

Gerente Centro de Atención PyME Nación Neuquén

Nuestro Centro de Atención fue inaugurado en enero de 2016 y desarrolla sus actividades en un local propio, ubicado en calle Santa Fe N° 182 de la ciudad de Neuquén. Actualmente, depende de la Gerencia Zonal Neuquén, que comprende la provincia de Neuquén, la zona del Alto Valle de Río Negro y la zona cordillerana de esa provincia, lo que suma un total de 17 sucursales, algunas de las cuales se encuentran a más de 400 kilómetros de distancia.

La Gerencia Zonal posee empresas que realizan diversas actividades:

- ▶ La zona del Alto Valle de Río Negro y Neuquén está dedicada principalmente a la fruticultura, peras y manzanas, siendo clientes del BNA las principales empresas del sector, con una trayectoria de aproximadamente 50 años. Además, posee empresas unipersonales (chacareros), empresas que prestan servicios de alquiler de frío y aquellas que poseen el circuito completo, que abarca desde cultivar las chacras, la recolección de la fruta, servicio de embalaje y frío y venta de las frutas, tanto al mercado interno de exportación.
- ▶ La zona cordillerana (Bariloche, San Martín de los Andes y El Bolsón) posee como actividad principal el turismo en todas sus modalidades: hotelería, restaurantes, servicios como fábricas de chocolates, cervecerías artesanales, empresas de recreación, etc.
- ▶ La ciudad de Neuquén y sus alrededores concentran empresas de todo tipo, destacándose en estos últimos años las empresas de servicios petroleros, las cuales pueden ser de diversa índole. Además, son las que brindan servicios a las empresas perforadoras de gas y petróleo. Los mismos abarcan desde suministro de agua para consumo o para perforación del fracking, alimentos, transportes, alquiler de herramientas, construcción de locaciones, venta de herramientas específicas para el sector, etc. Todo ello generado por lo que se conoce como "Vaca Muerta".

Nuestro CAPN posee cuatro personas empleadas: gerente, oficial de cuentas, analista de crédito y auxiliar. La labor apunta a brindar una atención directa a las empresas de la zona, de la forma más ágil posible, para que la vinculación a los nuevos clientes y posterior fidelización de los mismos sea rápida y eficiente.

Este centro PyME realiza reuniones con distintas cámaras y los principales Parques Industriales de la zona con el objetivo de difundir la amplia gama de productos que BNA ofrece a las empresas a tasas muy convenientes de acuerdo a la oferta actual del mercado. Estas reuniones durante 2020, a causa de la pandemia, se realizaron en su gran mayoría vía Zoom y, en 2021 hemos vuelto a la modalidad presencial.

Desde su creación se han vinculado más de 240 empresas nuevas y se han realizado recalificaciones de acuerdo al requerimiento de los clientes y apoyando a las sucursales cuando lo solicitan.

Esperamos en 2022 poder brindar un servicio aún más ágil y eficiente a todos los requerimientos de las PyMEs de la zona, ya que la demanda de atención por parte de las empresas es muy grande, sumado al impulso que viene mostrando el sector de gas y petróleo que requiere de importantes inversiones y estamos convencidos que el BNA cuenta con las herramientas para satisfacer la misma.



Ingeniería Terra

Familia y excelencia profesional

Desde hace más de 20 años que Ingeniería Terra, empresa cipoleña, presta sus servicios en el rubro hidrocarburífero. Al mismo tiempo de mantener intacta su identidad familiar y personal, incluso con todo su staff, ostenta una posición envidiable frente a otras firmas nacionales e internacionales.

El Ingeniero Walter Francisco Tkaczyk, CEO de la compañía, recuerda con orgullo que, junto con su padre, llegó al valle rionegrino con la intención de echar a andar un sueño, fundar una empresa de servicios petroleros que lograra imponerse a fuerza de trabajo, compromiso, respeto por el medio ambiente y, por sobre todas las cosas, el fortalecimiento de los lazos entre sus empleados. Es por esto que el principal capital de la firma es el recurso humano y, sobre este pilar fundamental, también descansa todo lo proyectable hacia el futuro. Ese es el secreto del éxito de esta empresa.

Ingeniería Terra es una compañía familiar, no solo porque su CEO está constantemente acompañado por su esposa, su hija e incluso su padre, que desde el retiro aún colabora con el proyecto que fundó, sino porque existe una relación íntima y de respeto mutuo entre todos sus integrantes. La empresa pondera e incentiva la formación, el compromiso y el profesionalismo entre sus empleados, y además hace hincapié en la creatividad porque comprende que, fomentando este atributo entre el personal, nacerán de aquí las innovaciones que hagan la diferencia en el futuro.

Su solidez y seriedad también está plenamente certificada en normas ISO 9001-2008, ISO 14001-2004 y OHSAS 18001-2007, pero a la vez por la plena satisfacción de sus clientes, firmas de la talla de YPF, TOTAL, PETROBRAS, Chevron, entre otros.

En un momento donde la excelencia y el respeto por el medio ambiente son requisitos excluyentes para la explotación hidrocarburífera, en especial la no convencional, los servicios de Iluminación Autónoma; la Protección Catódica de estructuras ferrosas soterradas o bajo agua; la Verificación de Anclajes de torres petroleras azotadas por el viento patagónico; el Water Transfer consistente en la captación, almacenamiento y tratamiento de agua para fracturas, y Rigles para el apoyo de fractura UAF con equipamiento de flow back de 15.000 PSI, que ofrece Ingeniería Terra a sus clientes se destacan por su eficiencia y resultados indiscutibles.

Hoy, 20 años después, esta empresa sigue apostando y apostará al recurso humano para continuar posicionada en el nivel de las mejores compañías de servicios petroleros del país. También demostró con sus logros que, desde el trabajo regional, es posible lograr tanto o más que los que optan por importar talentos desde otros lugares del mundo.

“Nuestra misión fundamental es prestar servicios y desarrollar productos, buscando satisfacer las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes, facilitando el intercambio comercial de los productos y servicios que ofrecemos cuya excelencia sea el cumplimiento de plazos establecidos en un marco de seriedad y responsabilidad con en normas integradas de calidad, medio ambiente, seguridad y salud ocupacional, en un ámbito cordial, de innovación y mejora permanente”, asegura Trazyk.



“El Banco Nación ha sido el principal acompañante en esta etapa, proveyéndonos de dos herramientas que son fundamentales: por un lado la tarjeta PymeNación, con una calificación de \$11 millones, absolutamente ágil para resolver la urgencia; y por otro, un importante acompañamiento en el desarrollo de un proyecto de inversión por un monto de \$56 millones. Un detalle no menor, ha sido el altísimo profesionalismo con el que cuenta la Banca Empresas de Neuquén donde el nivel de respuesta superó nuestras expectativas”.



240

personas conforman su dotación actual

20

años en el mercado

\$1.900

millones fue la facturación anual 2021

Transportes Rincón

Uniendo al país

La empresa fue fundada en 1999 por los socios Alberto Reta y Mario Choque. Años después, en 2009, la adquirieron Alejandro Álvarez y Facundo Álvarez Schiro. Desde entonces, se dedican al transporte de pasajeros de corta, media y larga distancia en líneas regulares en la provincia de Neuquén y servicios contratados para terceros. Por la ubicación geográfica del recorrido, atraviesan Vaca Muerta, la principal formación de Shale en la Argentina, llegando a Rincón de los Sauces, la ciudad que da nombre a la empresa y la que propició su desarrollo.

Entre su variedad de servicios, cubren los siguientes destinos y líneas de viajes: Neuquén capital, Añelo, Rincón de los Sauces, Cutral-Co, Zapala, Las Lajas, Chos Malal, Loncopue, Caviahue, Copahue, el Huecú, El Cholar, Andacollo, Las Ovejas, El Chocon, Picun Leufu, Piedra del Aguila y Sur de Mendoza.

También realizan viajes en el servicio urbano de Chos Malal, trasladan al personal de empresas de servicios petroleros a la

zona de Vaca Muerte y le ofrecen su servicio de turismo a clubes, escuelas, viajes de egresados y afines.

Desde julio de 2011, la firma está vinculada al Banco Nación. Entre los créditos y asistencias recibidas, destacan que durante 2021 se les otorgaron ocho préstamos prendarios para la compra de unidades 0km, por un monto de \$ 41,5 millones.

Sus unidades son impulsadas por la marca Mercedes Benz, proporcionadas por la firma Alenco. El 95% de la flota se renueva antes de cumplir los tres años en ruta para minimizar los inconvenientes mecánicos.

Para 2022 y los años que vendrán, la firma apuesta a seguir creciendo y afianzarse con el acompañamiento del Banco Nación para poder seguir uniendo las principales petroleras de la cuenca neuquina y el sur mendocino.



118

es la cantidad de personas empleadas

10

años como cliente BNA

\$324

millones fue la facturación anual 2021

“El BNA nos permitió convertir una empresa de 5 unidades en el año 2009, en una PyME económicamente sólida, con una proyección de crecimiento que aspira a poder ser uno de los actores principales en la región, con un parque móvil actual de 75 unidades. El Banco Nación es una pieza fundamental para el crecimiento de nuestras empresas”.

Un equipo que busca el crecimiento

Por CINTIA TONETTI
Gerenta Centro de Atención PyME Nación Santa Fe

Las actividades comenzaron a funcionar en el año 2016 bajo la denominación Centro de Atención Nación Empresa (CANE). Desde diciembre de 2021, nuestro Centro desarrolla sus actividades dentro del edificio de la sucursal Santa Fe, ya que con anterioridad venía trabajando en un edificio independiente. Actualmente el equipo de trabajo está conformado por cuatro personas: gerente, oficial de cuenta y dos analistas.

Pertenece a la Gerencia Zonal Santa Fe, que agrupa 19 sucursales, la mayoría de las cuales se encuentran en el centro de la provincia homónima y algunas en el sur. En cuanto a la zona de influencia, las actividades que prevalecen son agropecuaria e industrial. Esta última con importantes parques industriales como por ejemplo: Rafaela, Sauce Viejo, Esperanza, entre otros.

Nuestra misión es principalmente la captación de nuevos clientes y la revinculación de aquellos que actualmente no operan a crédito con el BNA, sin perder de vista la importante función de colaboración con las sucursales de nuestro radio de influencia en lo referido al asesoramiento y atención crediticia de clientes y potenciales clientes, siempre con el claro objetivo de agilizar la vinculación de las empresas con nuestro Banco.

En septiembre 2021 se hizo un informe de la gestión durante la pandemia concluyendo que durante este plazo el Centro se encontró enfocado en brindar soporte a las sucursales debido a la merma de personal por licencias especiales. También se realizó una proyección para los próximos meses con el objetivo de centrar los esfuerzos en la vinculación de nuevos clientes y la revinculación de aquellos que dejaron de operar con el Banco, sin dejar de colaborar con las sucursales. Esto se pudo evidenciar en el último trimestre del 2021 donde el porcentaje de clientes nuevos sobre el total de carpetas analizadas ha sido predominante.

Lo antes mencionado y la mejora sanitaria trajeron aparejado que el Centro PyME pueda volver a realizar visitas presenciales. Con esto buscamos conocer al cliente más allá de los números y mejorar la comunicación para generar un alto rendimiento, porque si bien supimos adaptarnos fácilmente a las nuevas formas de comunicación que impuso la pandemia, entendemos que nada supera el contacto personal para conocer mejor al cliente y mejorar la calidad del servicio, brindando respuestas concretas entendiendo sus necesidades.

No podemos dejar de mencionar los estrechos lazos que tenemos con Federaciones, Cámaras Empresariales y la participación y organización de Consejos Consultivos, lo cual permite el acceso a potenciales clientes y la evacuación de dudas o consultas mejorando la comunicación con los mismos.

También participamos activamente en la convocatoria de las PyMEs a los cursos de capacitación brindados por Empretec. Cabe destacar que en el pasado mes de diciembre hemos sido distinguidos en esta labor por la Fundación junto a otros cuatro Centros PyME del país.

No queremos dejar de agradecer la compañía y el apoyo de todo el equipo de la Gerencia Zonal Santa Fe a lo largo de este camino, y a los 19 gerentes y sus equipos de trabajo, ya que el ida y vuelta constante hacen que podamos crecer día a día.

Estamos convencidos de que al Banco lo hacemos las personas, y la Gerencia Zonal Santa Fe cuenta con un increíble capital humano.



Facorsa

Radiadores de exportación

La empresa fue fundada el 17 de septiembre de 1957. En ese entonces, nació como un taller de radiadores, con el nombre de "Radiadores Don Bosco", para más tarde transformarse en una fábrica y llegar a ser en 1996 Facorsa SA. Después de adquirir una distribuidora en Capital Federal y una fábrica y taller en Munro, hoy cuenta con 7 sucursales en Paraná, Rosario, Rafaela, Warnes, Munro, Santa Fe y la planta industrial en Sauce Viejo.

Facorsa se dedica a la fabricación de radiadores y partes para el sistema de enfriamiento del motor. Su misión es ofrecer la mejor opción y el precio más ventajoso, en el menor tiempo posible y la incorporación constante de nueva y moderna tecnología. Esto le permitió seguir en vigencia y ser líder en la distribución y fabricación de sistemas térmicos.

Cabe destacar que todos los productos y modelos de enfriadores, condensadores, radiadores, calefactores e intercoolers son

originales o de fabricación propia. Actualmente, además de abastecer el mercado interno, exporta sus productos a varios destinos del mundo, como Uruguay, Paraguay, Chile, Brasil, Estados Unidos y Canadá.

Hace 20 años que opera con el BNA como principal banco. El Nación ha sido determinante en la evolución de la firma en estos últimos años: a través del crédito del Bicentenario la compañía pudo iniciar la fabricación de la nueva planta industrial inaugurada el 17 de septiembre de 2017, de 5.500 metros cuadrados; su apoyo también fue decisivo para la asistencia en los momentos difíciles que atravesaron entre 2016 y 2019, y posteriormente en la pandemia.

Las líneas a las que accedió la empresa con el Banco fueron de capital de trabajo, inversión productiva, con garantía hipotecaria y se utilizaron para la construcción de la nueva planta, para capital de trabajo y para adquisición de nuevas maquinarias.



“El Banco Nación siempre fue un socio estratégico en toda la trayectoria de nuestra empresa. Sin su ayuda constante no habríamos podido llegar a lo que somos hoy: líderes en el país en nuestro rubro de radiadores para automóviles”.

90

son sus personas empleadas

20

años como cliente BNA

40%

de la producción física es la proyección del crecimiento para 2022

Agroindustrias Regionales S.A.

Dale sabor a la vida

Con una visión y un objetivo concreto, en 2006 se fundó Agroindustrias Regionales en una antigua planta de SanCor ubicada en la localidad de Moises Ville, provincia de Santa Fe. Actualmente, el directorio está compuesto por María del Mar Boustani, como presidente, y Antonio Boustani y Román Parissenti, como directores titulares.

La empresa se dedica a la elaboración de mayonesa, salsas, aderezos y ketchup. A lo largo del tiempo, además de producir, lograron crear un departamento interno de I+D con profesionales cuya función es investigar permanentemente sobre nuevos productos a base de origen vegetal, como así también sobre las opciones más naturales para saborizarlos, a efectos de ofrecer diversas alternativas a un mercado tan exigente y competitivo.

La firma opera principalmente en el mercado interno, siendo sus principales clientes y referentes compañías del sector alimentario, las cuales abastecen con los productos a todo el país. En 2019, iniciaron el proceso de expansión en el sector externo, tomando contacto con Paraguay, Uruguay y Chile.

Durante 2020, tuvo un considerable incremento en su producción, lo que requirió la incorporación de personal. Cabe destacar que es la única empresa de la localidad y, por ende, una fuente principal de trabajo para numerosas familias de la zona.

La compañía es cliente del Nación desde el inicio de sus actividades. "Para que una PyME pueda lograr el crecimiento sostenido es muy importante la vinculación con instituciones financieras y el acceso al crédito a tasas razonables. Con el

Banco Nación venimos fortaleciendo la relación desde el inicio de nuestras actividades, convirtiéndonos en socios estratégicos para el éxito de la compañía", aseguran.

De esta manera, recibieron del BNA un importante financiamiento, que les permitió fortalecerse y mejorar la competitividad a través de los años. Dicho apoyo crediticio se utilizó para la adquisición de una planta productiva, para equipamiento, para la ampliación de infraestructura e instalaciones, y la adquisición de capital de trabajo.

La política de la empresa apunta a invertir constantemente en tecnología para poder mejorar su competitividad en el mercado, ya que es considerada como una de las herramientas más poderosas para crecer y optimizar las operaciones, y se vuelve fundamental a la hora de establecerse en un mercado cada vez más exigente.

Para llevar adelante estas acciones de modernización será imprescindible una buena planificación financiera de corto y mediano plazo y, por ende, cobra relevancia la vinculación con el Banco, para disponer de líneas y calificación adecuadas para acceder en forma rápida al financiamiento que les permita lograr los objetivos planteados.

Para todas las empresas, el crédito es una herramienta muy importante, debido a que en muchos de los casos suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las firmas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados exigentes nacionales como internacionales.



“Queremos agradecer a todo el personal de Banco Nación Argentina sucursal Rafaela y Zonal que siempre demuestran interés, aptitud, rapidez y, sobre todo, calidez y empatía por nosotros las PyMEs. Saben y entienden que las reglas cambian en nuestro actual contexto y siempre están dispuestos a ayudar y esto es importante para una pequeña o mediana empresa que está en permanente movimiento y necesita rápidas soluciones en su accionar diario. Eso es lo que hemos encontrado siempre en Banco Nación”.

54



son las personas empleadas entre producción y administración.

16



años como cliente BNA

\$55



millones de pesos mensuales fue la facturación 2021.

Para seguir avanzando

Todas las crisis son oportunidades.

Luego de un año como 2020, en el que la palabra "Resiliencia" cobró un lugar especial en la vida de cada uno de los seres humanos, el 2021 nos ha encontrado más adaptados a este nuevo paradigma, donde la virtualidad ha sido el común denominador.

Con el claro objetivo de acompañar a las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores económicos, el Banco Nación renovó una vez más su compromiso de estar cada vez más cerca y, por ello, trabajó para brindar a la clientela la más amplia oferta en materia crediticia, así como en productos y servicios, al mismo tiempo que continuó brindando el máximo esfuerzo para que su experiencia como usuarios del BNA sea cada vez más satisfactoria.

MÁS CENTROS PARA PYMES

Bajo la premisa de llegar a cada rincón del país y estar cada vez más cerca de los clientes para ofrecer una atención diferencial, durante el segundo semestre del 2021 se inició un plan de apertura de nuevos "Centros de Atención PyME Nación". En ese sentido, la entidad cuenta con 10 nuevas unidades que se unen a las 23 ya existentes. Así, se cerró el año con 33 Centros y la política apunta a continuar con este esquema de inauguraciones durante 2022, buscando estar cada vez más cerca de los clientes.

MUJERES EN PUESTOS DE CONDUCCIÓN

Asimismo, el BNA apoya a las empresas cuyos puestos de conducción sean ocupados por mujeres y ofrece beneficios adicionales en tal sentido, por lo que brinda una bonificación de 2 puntos porcentuales en la TNA para líneas de crédito destinadas a capital de trabajo.

MÁS TECNOLOGÍA

Ahora, las cuentas corrientes se solicitan a través de la Web. Con el objetivo de agilizar los trámites de aperturas, la entidad ha trabajado arduamente para que los usuarios puedan llevar a cabo sus trámites de manera sencilla a través de la página Web, logrando de esta forma que concurran a la sucursal únicamente para retirar sus chequeras.

Además, se ofrecen importantes beneficios para quienes hagan la apertura de manera digital, los cuales aún están vigentes y los pueden conocer ingresando al siguiente link: <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/CuentaCorriente>

CONSEJOS CONSULTIVOS REGIONALES

En cada rincón del país el Banco Nación fue partícipe y promotor de estos encuentros, por medio de los cuales las cámaras y federaciones, así como las PyMEs de manera directa, nos han trasladado sus inquietudes y necesidades para de manera conjunta encontrar las mejores alternativas de solución.

SEGUIMOS CAPACITANDO

El Banco Nación considera a la capacitación como eje principal del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, así como los importantes costos que deben afrontar las empresas para acceder a la misma. Por esa razón, se puso a disposición, en conjunto con la Fundación Empretec Argentina, un programa de formación gratuito en temáticas de su interés. A través de estos cursos, las firmas pudieron acceder a talleres dictados de manera 100% online para que sin importar su localización estén en condiciones de participar, siendo el único requisito contar con un dispositivo (celular, tablet, notebook, etc.) que les permita conectarse a la plataforma.

TALLERES DICTADOS:

- ▶ ¿Cómo calcular el precio de tus productos?
- ▶ ¿Cómo abordar una estrategia de Marketing Digital 360°?
- ▶ Finanzas de mi PyME para la toma de decisiones
- ▶ ¿Cómo innovar para potenciar tu empresa?
- ▶ ¿Cómo armar tu Plan de ecommerce?
- ▶ PyMEs: ¿Por qué la igualdad de género es una ventaja competitiva?
- ▶ Por todo esto, el Banco Nación seguirá trabajando para estar cada vez más cerca de sus clientes, ofrecer la mejor experiencia para que sigan eligiendo a nuestra entidad como su Banco de cabecera. Compromiso asumido.



Hechos a medida

Nuestros productos para empresas.

El Banco Nación siempre se adapta a las demandas de su clientela. Es por eso que, en este nuevo año, les ofrece un gran abanico de opciones para que cada una pueda elegir la mejor para sus necesidades y realidades.

Paquetes: Son los productos y servicios orientados a las micro, pequeñas y medianas empresas que te permitirán realizar acciones comerciales específicas.

CUENTA NACIÓN CAMPO

Está orientado a diversas actividades o servicios agropecuarios. Lo pueden gestionar personas jurídicas, bajo cualquier forma societaria o unipersonal.

Composición

- > Cuenta Corriente.
- > Tarjeta AgroNación.
- > Nación Empresa 24 (módulo Full).
- > Convenio de Pago de Haberes.

CUENTA NACIÓN EMPRESA

Es para todo tipo de empresa, bajo cualquier forma societaria o unipersonal, que desarrollen su actividad en cualquiera de los sectores.

Composición

- > Cuenta Corriente.
- > Tarjeta Corporativa Nación.
- > Nación Empresa 24 (módulo Full).
- > Convenio de Pago de Haberes.

CUENTA NACIÓN PyME

Destinado a las micro, pequeñas y medianas empresas, bajo cualquier forma societaria o unipersonal, que desarrollen su actividad en cualquiera de los sectores.

Composición

- > Cuenta Corriente.
- > Tarjeta PymeNación.
- > Nación Empresa 24 (módulo Full).
- > Convenio de Pago de Haberes.

INVERSIONES

El rendimiento que esperarás, con todo el respaldo del Banco más sólido del país, en cualquiera de estas opciones:

- A. Plazo Fijo:** Realizá tus depósitos a plazo a fijo tanto en pesos como en dólares, en cualquiera de nuestras sucursales.
- B. Fondos comunes de inversión:** Te acercan la posibilidad de participar en una cartera de inversión, tanto en el mercado financiero como en el mercado de capitales. Una cartera de inversión, es un mix o combinación de destinos para hacer crecer tu dinero.
- C. Bonos y acciones:** A través de Nación Bursátil, la compra/venta de instrumentos financieros, y otras operaciones e inversiones relacionadas con el mercado de capitales, pueden ser gestionadas de la manera más simple.

PAGO DE HABERES

Con la red más amplia de sucursales, tu empresa puede asegurar acreditar en tiempo y forma los sueldos de todo el personal, además de contar con una gran distribución de cajeros automáticos en todo el país.

Para recibir el asesoramiento más óptimo para tu empresa no dudes en acercarte a nuestros Centros de atención PymeNación, un espacio orientado exclusivamente a la atención de empresas en su primera vinculación crediticia. Allí, podrás recibir el asesoramiento que necesites para resolver tus necesidades financieras, ya seas una micro, pequeña, mediana o gran empresa.

En caso de no disponer de un centro cercano a la zona donde desarrolles tu actividad o administración, podrás acercarte a la sucursal de nuestro Banco más próxima.

Queremos ayudar a tu Pyme

Abrí tu cuenta corriente a través de nuestra web y accedé a beneficios exclusivos.

Bonificación del 100% por 12 meses:

- > Comisión Atención de Cuenta (Mantenimiento) del producto Cuentas Corrientes (Segmento Comercial).
- > Comisión por el Servicio Full del producto Nación Empresa 24.
- > Comisión por los Paquetes: Cuenta Nación Campo; Cuenta Nación Pyme; Cuenta Nación Empresa; Cuenta Nación Empresa + Pyme y Cuenta Nación Empresa + Campo.
- > Comisión por los paquetes de servicios Cuenta Nación Estilo o Cuenta Nación Insignia para los firmantes de la cuenta corriente jurídica.

Descuento del 25% sobre la cobertura de Seguro Integral de Comercio que el cliente tenga vigente. En caso de no contar con dicha cobertura, se le ofrecerá ese descuento sobre el tarifario de Nación Seguros.

> CONOCÉ MÁS



OFERTA VÁLIDA PARA ALTAS REALIZADAS DEL 01/12/2021 AL 01/06/2022, ÚNICAMENTE PARA EL UNIVERSO DE CUENTAS CORRIENTES DEL SEGMENTO COMERCIAL (PERSONAS JURÍDICAS Y PERSONAS FÍSICAS) QUE FUERON SOLICITADAS A TRAVÉS DE LA WEB BNA.

bna.com.ar
0810 666 4444
Seguinos en

Banco Nación
Cada argentin@ cuenta

Emprender, incluir y educar

Inclusión y educación financiera como herramienta para crecer.

Desde sus inicios, el Banco Nación se constituyó en una herramienta del Estado Nacional para motorizar el corazón productivo de la Argentina; sin embargo, a lo largo de la historia, esta matriz ha ido evolucionando, como así también nuestro Banco.

De a poco, se fue construyendo la visión de que la inclusión y la educación financiera significan acercarnos a nuestra clientela, y que ser empáticos con sus dificultades y brindarles acompañamiento en su camino por el sistema bancario, no es desligarnos de lo comercial sino brindar mayor competitividad y rendimiento.

Si bien nuestra institución siempre ha liderado procesos de inclusión mediante, por ejemplo, la bancarización masiva de personas para el pago de beneficios, abordar comercialmente el segmento de las microempresas fue, a nuestro entender, un verdadero cambio estratégico y de impacto tanto dentro del BNA como en el mercado. Desde la Gerencia de Microfinanzas se brinda financiamiento productivo a aquellas personas físicas que por cuenta propia realizan una actividad comercial, pero que por escala o estructura no acceden a financiamientos comerciales tradicionales. Mediante una metodología de análisis por ingresos, promovemos que un sector comercial, productivo y de servicios incipiente en la Argentina - como son los Monotributistas- acceda a productos y servicios financieros de calidad acorde a sus necesidades comerciales pero también personales. A la fecha se han asistido a más de 48.000 clientes por más de 12.000 millones de pesos.

En suma, a través de la firma de convenios específicos, promovemos el acceso al crédito y productos asociados de segmentos específicos como, por ejemplo, a productores y productoras de la Agricultura Familiar, con tasas bonificadas por FONDAGRO, contribuyendo a una mejora en su proyecto productivo.

Asimismo, la entidad asiste a sectores con necesidades puntuales: con la pandemia derivada del virus SARS-CoV2, la economía del país se puso en jaque y debíamos estar a la altura de las circunstancias

y acompañar con productos acordes a quienes más lo necesitaban. Así nació la línea de crédito destinada a Bares y Restaurantes con una tasa de interés del 0% para los primeros 12 meses y un monto de hasta \$3.000.000 que permite la adquisición de equipos de calefacción, ventilación y cerramientos".

Además, convoca a microempresas a participar de la nueva plataforma llamada BNA Conecta. La misma es un "Marketplace B2B" propio de nuestro Banco, que permite el encuentro nacional entre cliente y empresas, con la seguridad de que operan vinculándose siempre con clientes BNA. Este portal es de gran importancia para las personas emprendedoras que buscamos asistir e impulsar, ya que significa la posibilidad de acceder a un nuevo canal de ventas.

Respecto de la Educación Financiera, el Banco Nación lleva un recorrido creciente otorgando capacitaciones y brindando herramientas que permitan una mayor y mejor comprensión del uso eficiente de productos financieros.

Un claro ejemplo es la página mayoresactivos.com.ar: un logro y una herramienta fundamental para la educación y la inclusión financiera de las personas mayores. Se trata de un portal interactivo que contiene beneficios exclusivos y 29 simuladores que permiten practicar, de forma segura, las múltiples operaciones de los canales digitales que ofrece hoy el Banco: BNA+, Home Banking y Cajero Automático. Y que cuenta, además, con el diseño de un Manual de Educación Financiera disponible para su descarga e importantes recomendaciones de seguridad.

Un país que pone en el centro al desarrollo debe tener herramientas financieras accesibles para un mayor desenvolvimiento y crecimiento de las personas y las micro, pequeñas y medianas empresas que deciden invertir. Incluir a aquellos que aportan a este desarrollo, como así también educarlas en aspectos financieros, es una tarea que el Banco ha tomado como estrategia fundamental en el camino a una nación más igualitaria y equitativa.



Nación Empresa 24

La banca electrónica para clientes BNA.

El Banco Nación te ofrece un servicio que permite administrar todas tus cuentas radicadas en nuestra entidad de la manera más sencilla posible. A través de "Nación Empresa 24", podés realizar las siguientes operaciones:

- › Consultar saldos y movimientos del día, conformados y pendientes.
- › Realizar transferencias inmediatas y órdenes de transferencias simples (con fecha futura).
- › Efectuar pagos en AFIP, pagos de impuestos y servicios y a terceros (ya sean haberes o proveedores).
- › Dar altas masivas de cuentas crédito.
- › Hacer transferencias masivas inmediatas.
- › Generar plazos fijos tradicionales.
- › Generar publicación de deuda y pago de deuda
- › Consultar archivos de rendición de recaudaciones.
- › Utilizar ECHEQ con todas sus funcionalidades, incluido descuento.
- › Usar pedidos de chequeras (físicas y electrónicas), extractos y boletas de depósito.

Soft Token

"Nación Empresas 24" te ofrece también la novedad del Soft Token. Un segundo factor de autenticación y validación adicional de datos que, sumado a los métodos habituales de clave y usuario de ingreso, te permite intensificar los niveles de seguridad en el canal NE24 al momento de cursar tus operaciones.

Además, podés comunicarte a la mesa exclusiva para clientes NE24 al 011-5438-1760.

Con Soft Token los clientes podrán:

- › Realizar sus transacciones en forma segura.
- › Minimizar los riesgos de delitos informáticos.
- › Habilitar inmediatamente las cuentas crédito.
- › Generar la rehabilitación de usuario.

Novedades de NE24

Gestión de factura de crédito electrónica (FCE)

- › Consulta/visualización de la FCE.
- › Transmisión (endoso) y/o negociación
- › Admisión/repudio de transmisión.
- › Solicitud de devolución: envío, admisión/rechazo o anulación de la solicitud.
- › Carga de CBU y modificación.
- › Visualización del pago/cobro.

Validación biométrica a la hora de solicitar:

- › Alta de Soft Token.
- › Blanqueo de clave CIU (cuando el cliente olvidó su usuario o clave de acceso, o la ingresó varias veces de forma errónea).

› CONOCÉ MÁS



Prefinanciación de Exportaciones

Te brindamos las condiciones más convenientes del mercado.

- > Tasas desde 1,90% Tasa Nominal Anual (TNA).
- > Dólares estadounidenses.
- > Hasta 365 días.

COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL

CFT 1,9167%

TASA NOMINAL ANUAL (TNA) FIJA 1,90%. TASA EFECTIVA (TEA) FIJA 1,9167%. COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT) EXPRESADO EN TEA 1,9167%. CFT CALCULADO PARA UNA PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES A UNA PYME DE USD100.000 A UN PLAZO DE 180 DÍAS. NO INCLUYE IMPUESTOS. SUJETO A VOLUMEN DE NEGOCIOS OPERADOS EN BANCO NACIÓN.

bna.com.ar

0810 666 4444

Seguinos en     



Banco Nación

Cada argentin@ cuenta