

TODO
PYME



BNA

MAYO 2021

#2



Banco Nación

MODO BNA

El Banco Nación se sumó al proyecto de una herramienta de pago que pretende construir un sistema interoperable, donde se pueda pagar, transferir dinero, realizar operaciones desde el celular de modo más fácil y rápido.

Nació Modo. Desde hace varios meses, distintas agrupaciones bancarias identificaron la necesidad de lanzar una solución propia que compita con el mercado de las "Billeteras". Es un proyecto de herramienta denominado "Play Sistémico", abierto para todas las entidades que quisieran sumarse. En esa dirección, el Banco Nación tomó la decisión de comenzar a trabajar en los desarrollos, a mediados de 2020. Así nació el Banco Nación tiene su "Modo BNA".

¿Cuál es su objetivo y sus beneficios?

Este proyecto público-privado surgió a partir de la iniciativa de promover el uso del dinero electrónico y ofrecer mayor seguridad a los clientes para sus operaciones financieras, comerciales y bancarias.

MODO es la billetera de los bancos que permite enviar y pedir dinero entre contactos de la manera más fácil, sin recordar CBU ni alias. Además, tiene todas las cuentas y tarjetas, integradas en una sola App.

¿Desde cuándo está disponible?

Desde el 11 de enero de este año, se encuentra disponible el enrolamiento de cuentas BNA en la billetera MODO, ya que tarjeta de crédito estuvo desde el inicio.

¿Qué significa para el BNA que el presidente, Eduardo Hecker, sea el presidente de Play Digital?

"Es un inmenso orgullo que nuestro Presidente quede en la historia como el primer presidente de "Play Digital", dado que ubica al BNA en un lugar que hace tiempo no se encontraba, liderando iniciativas innovadoras y buscando ser protagonista desde el inicio de soluciones de alto impacto para el sistema financiero. Es una señal clara, del impulso a la modernización tecnológica de la Institución, que viene de años de atraso en esta materia", subraya Cristian Lestani, gerente de Sistemas del Banco Nación.

A partir de ese momento, se podrá acceder a las siguientes funcionalidades:

- › Transferencias P2P
- › Transferir dinero utilizando el número de teléfono como ID a otros usuarios MODO.
- › Compartir enlace de pago a través de aplicaciones de chats (whatsapp, entre otros)
- › Establecer alternativas a través de tarjeta de débito o CBU para recibir fondos para los receptores que no son usuarios de la solución (o no quieren usarla o no pueden usarla porque sus bancos no son parte de la solución).
- › División de gastos
- › Dividir un cierto gasto entre amigos:
- › Establecer un porcentaje o monto fijo para cubrir por cada deudor.
- › Enviar notificación a través de aplicaciones de chats.
- › Recibir notificación de la aplicación cuando se reciben fondos.
- › Pagos P2M
- › Pagar en comercios con QRs dinámicos (QR electrónico donde el comerciante establezca el importe) o estático con pegatinas QR donde el importe es establecido por el usuario.



¿Cómo se utiliza MODO?

- Se deberán seguir los siguientes pasos:
1. Descargar la app MODO en Play Store/App Store;
 2. Realizar el onboarding biométrico para registrarse. Se validará en esta instancia el número de teléfono celular asociado a las cuentas MODO;
 3. Enrolar sus cuentas BNA ingresando en la opción Banco Nación.
 - En este paso se solicitará por única vez el ingreso de las credenciales de Home Banking.
 - Se asociarán a MODO todas las cuentas que el cliente posea en el Banco.
 - Se recomienda marcar la cuenta mas usada como favorita para recibir allí las transferencias/acreditaciones que se realicen por MODO.
 4. También podrá enrolar sus TC/TDs del BNA directamente en la herramienta, ingresando los datos de la misma.

Cabe destacar que, próximamente, se incorporará MODO en “BNA+”, facilitando a nuestros clientes la posibilidad de acceder a la funcionalidad de MODO dentro de la billetera del Banco.

Un equipo a disposición de los clientes

Por GABRIELA OCHOA
Gerenta Zonal Flores (Ciudad de Buenos Aires)

La Gerencia Zonal Flores se encuentra ubicada en la Ciudad de Buenos Aires, contando en su radio de acción con áreas de las más fértiles en variedad de industrias: la zona sur industrial, el barrio de Mataderos y el distrito tecnológico. Sus 22 sucursales operan bajo la premisa de ser ágiles y oportunas para llegar a tiempo a las necesidades de las MiPyMEs, acompañando su desarrollo productivo y coadyuvando a su crecimiento económico.

Como muestra de lo expuesto, durante 2020 en el período de emergencia sanitaria, el equipo liderado por los Gerentes Zonales Ariel Castro y Julia Perego, supo estar a la altura de las necesidades y se ubicó entre las 5 primeras gerencias zonales a nivel país en colocación de créditos de la línea COVID, con más de 500 operaciones por un total que superó los 1.800 millones de pesos. Esto permitió cerrar el año duplicando la cantidad de empresas vinculadas crediticiamente y el monto de la cartera de préstamos de banca empresas.

Se pudo establecer un sistema de trabajo en el cual nuestras sucursales entendieron que lo primordial era llegar en forma adecuada y a tiempo a las necesidades de nuestros clientes, aplicando las herramientas diseñadas por el Banco para cumplir con ese objetivo de acompañamiento a las MiPyMEs.

Hoy, el nuevo desafío de la totalidad del equipo de trabajo de la Gerencia Zonal Flores es llegar a más MiPyMEs, trabajando bajo las premisas comentadas y poniendo el foco en la calidad de atención, superando el posicionamiento alcanzado. Con este objetivo, aspiramos a contar con un Centro de Atención PyME, unidad de negocios probadamente exitosa en muchas otras jurisdicciones de nuestro Banco, participando de este modo en las reuniones de los Consejos Consultivos creados entre nuestra entidad y las Cámaras Empresarias, que sirven para divulgar nuestras herramientas financieras y acompañar el desarrollo de las empresas. No obstante ello, y más allá de este anhelo, el equipo de la Zonal Flores nunca se ha quedado rezagado, ya que está en nuestro ADN el constante desarrollo de estrategias de acercamiento a clientes, siendo un caso a destacar el de las Cadenas de Valor a través del cual buscamos la vinculación de las MiPyMEs, de sus proveedores y de sus clientes.

El contexto de pandemia aceleró los procesos informáticos en los cuales el Banco venía trabajando, permitiendo que hoy las Empresas realicen desde sus lugares de trabajo transacciones online a través de nuestras plataformas, convirtiéndonos no solo en un Banco competitivo en tasas de interés y líneas de financiamiento sino en una Entidad ágil y dinámica.

Agradezco en nombre de todo el equipo de trabajo este espacio y quedamos a disposición de todas aquellas empresas que quieran acercarse y conocer más acerca de todos los productos y servicios que dispone el Banco Nación.



Italbus S.A.

De CABA a todo el país

Fundada en 2004, Italbus fue adquirida en 2010 por los actuales accionistas: Ana Fernández, Mariano Fernández, Luis Niro y Marcelo Larregina. Se trata de una empresa industrial que se dedica a la fabricación de carrocerías para buses y minibuses, y opera en el mercado local.

Su objetivo principal es satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes y brindar un servicio de calidad, eficiente, flexible y especializado, con respuestas ágiles y concretas a cada necesidad.

Trabajan con servicios a medida de las necesidades particulares de cada cliente para así responder a quienes día a día depositan su confianza en su capacidad profesional para satisfacer sus necesidades.

Actualmente la fábrica tiene una capacidad de producción de aproximadamente 500 unidades al año; trabajando en un solo turno, pudiendo incrementar su capacidad de producción al doble en caso que el mercado lo necesite. La producción actual de la fábrica está dividida en dos líneas de producción, siendo una de ellas para abastecer carrocerías urbanas e interurbanas, y la otra dedicada a la fabricación de carrocerías para minibuses.

Italbus proyecta mantener el nivel de producción de aproximadamente 40 carrocerías por mes durante todo 2021. A su vez, sus máximos responsables estiman que, una vez controlada la pandemia de COVID 19 por efecto de la vacunación, les permitirá aumentar su capacidad de producción entre un 10 y 15%.



“Desde hace más de cinco años, el Banco Nación es la principal entidad financiera con la que operamos, tanto en asistencia crediticia como en la operatoria transaccional diaria. Incluso, en 2013 fuimos beneficiados por el BNA por un préstamo de la línea especial Bicentenario. Por todo eso queremos agradecerle al Banco todo el acompañamiento y colaboración brindados en estos años”.

251

son sus empleados

10 años

como clientes BNA

\$2.405 millones

facturación 2020

6 créditos

otorgados por el BNA



Tecnovax

De industria nacional al mundo

La empresa Tecnovax fue fundada el 17 de julio de 2003, por los empresarios argentinos Diego La Torre, Matías y Nicolás Grosman, relacionados al sector de la investigación y desarrollo. El objetivo apuntaba a brindar recursos innovadores para prevenir enfermedades infecciosas basándose en los últimos avances tecnológicos.

Desarrollan y producen vacunas seguras y eficaces para la prevención de enfermedades en rumiantes, salmónidos y animales de compañía, que actualmente llegan a más de 20 países del mundo.

Son clientes del BNA casi desde sus inicios. A lo largo de estos años, han tomado diversas líneas de financiamiento por montos muy significativos para su operatoria, que resultaron de gran utilidad para la empresa. El más importante fue el préstamo del Bicentenario, que tomaron para construir una nueva planta. Además, supieron utilizar el financiamiento recibido para ampliar su capacidad productiva en la planta actual, y también para financiar el capital de trabajo.

Con la finalización de la construcción de la nueva planta esperan aumentar su capacidad de producción en 10 veces, lo que les permitirá abastecer nuevos mercados internacionales e incrementar significativamente las exportaciones.



“Consideramos al Banco Nación como un gran apoyo para empresas PyMEs nacionales por el continuo soporte que nos brinda, fundamental para nuestro crecimiento. Para nosotros es muy importante ser clientes, por un lado por su extensa red de sucursales que permite a nuestros clientes de todo el país, no solo en las capitales de provincia sino también en las ciudades más remotas, poder efectuar depósitos tanto en efectivo como cheques a la fecha o diferidos. Por otro lado, a lo largo de estos años nos han acompañado en nuestro crecimiento con importantes préstamos tanto para inversión productiva, que nos permitieron ampliar nuestra planta y capacidad de producción, como para capital de trabajo”.

115

son sus empleados

\$1.100 millones

de pesos última
facturación anual

15 años

como clientes BNA



Ibercom Multicom

Expertos en cables

Porteña de nacimiento, Ibercom Multicom es una empresa que fue constituida en 1995, siendo sus socios fundadores Julio Ayala, Luis Landini y Ernesto Barbieri. Su target es definido: se dedican a las telecomunicaciones. Su servicio incluye el tendido, empalme y obra civil de redes de fibra óptica con la instalación y la puesta en marcha de equipamiento asociado.

Con una trayectoria de 26 años en el negocio, más de 50.000 kilómetros de fibra óptica, con ingeniería, canalizaciones y mediciones en zonas urbanas e interurbanas para redes de fibra óptica tendida y empalmada en distintos puntos del país acreditan su eficaz gestión empresarial.

“Las líneas de crédito del Banco Nación fueron de mucha utilidad para el crecimiento de nuestra empresa, desde su inicio. Y hemos utilizados varios tipos de financiamiento: leasing, hipotecarios, capital de trabajo, inversiones, entre otros”.

280

son sus empleados
en forma directa

150

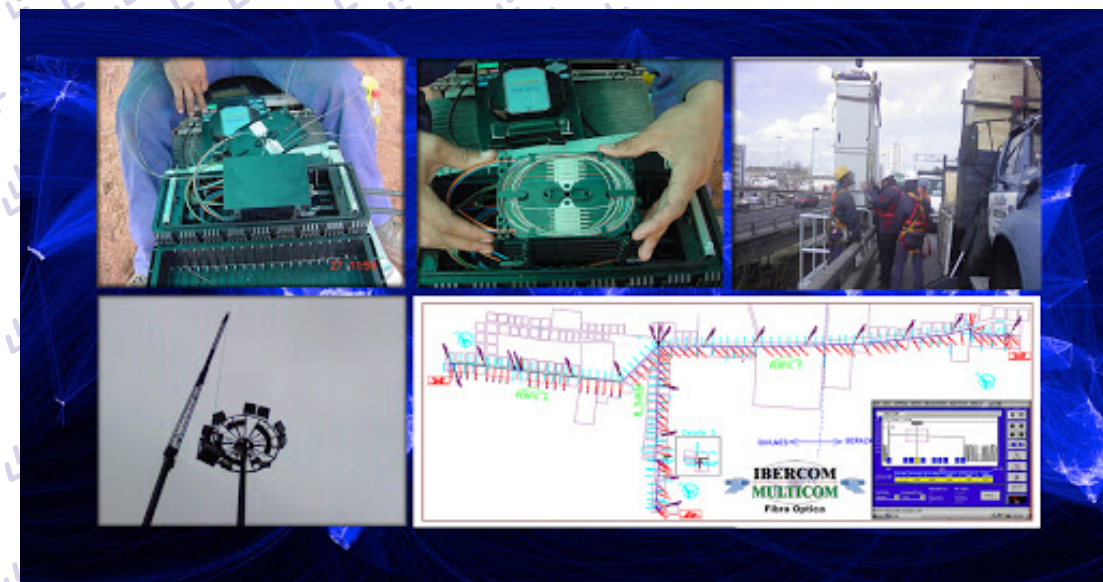
son sus empleados
en forma indirecta

\$790 millones

última facturación anual

18 años

como clientes BNA



Lácteos argentinos: Vacalin

Un ícono del dulce de leche

Joaquín Rodríguez, joven inmigrante español llegado a principios del siglo XX, comenzó con el reparto de dulce de leche, lo que le permitió relacionarse y cosechar amigos que, luego y sin darse cuenta, serían sus socios en un emprendimiento para producir dulce de leche. Doce socios componían esta empresa que se consolidó en el tiempo, pero en la que luego, Don Joaquín, cedería sus acciones a su primogénito Ernesto Luis Rodríguez para continuar con su tarea.

Tiempo después, Ernesto Luis abrió su propia fábrica de dulce de leche obteniendo un producto de excelente calidad para proveer a la industria alimenticia. Gracias al constante crecimiento se incorporaron a la fábrica dos de sus hijos, Hugo y Ernesto, quienes acompañan a su padre en el desarrollo de la compañía con la consigna de lograr los mejores lácteos. Convirtiéndose así en Ernesto Rodríguez e Hijos S.A.

Hoy, la empresa Vacalin está dirigida por Ernesto Rodríguez (h), con la misma fuerza y determinación de siempre, operando en el mercado local y en el exterior. Se definen como una firma mediana familiar con proyectos de crecimiento a mediano y largo plazo.

En más de 20 años como clientes BNA utilizaron varias líneas de financiamiento: a sola firma, descuento de cheques, descubiertos y tarjeta PymeNación. Y entre los principales destinos, se utilizaron para financiar capital de trabajo y bajar el costo financiero de la inmovilización.

Vacalin tiene como objetivo mejorar la facturación, optimizar la venta de productos que dejen una mejor contribución marginal. Asimismo planea ampliar la fábrica de helados y seguir desarrollando la venta directa a través del sistema de locales de franquicias.

“El Banco Nación es nuestro principal instrumento de financiación, por costo, por volumen y por practicidad”.



Pymesinergia Nación

Por ALEJANDRA RASENTE
Gerenta Zonal Concordia (Entre Ríos)

El 26 de octubre de 1891, y como visualizando el futuro, Carlos Pellegrini en su discurso inaugural de nuestro Banco enunció en su parte final: “... Prestad vuestra atención a los intereses de toda la República, a sus industrias y su comercio, y llegará un día en que vuestros esfuerzos sean compensados por la importancia que adquirirá esta Institución, a cuyo porvenir queda ligado vuestro nombre, como miembros de su primer Directorio.”

Y es así como se escribió la historia de nuestro Banco a lo largo de estos primeros 129 años, promoviendo las economías regionales prestando servicios financieros y productos afines a todos los sectores económicos, instando la bancarización y la inclusión financiera en beneficio de la ciudadanía, complementando al sector privado y fomentando el crecimiento descentralizado del país a través de una gestión eficiente y auto sostenible.

La Zonal Concordia integra esa misión como un equipo que busca permanentemente lograr el liderazgo en ofrecer soluciones financieras a nuestro mercado objetivo regional, brindando calidad de servicio, eficiencia, oportunidad, responsabilidad social, dentro y fuera de la Institución y con el inflexible compromiso con el medio ambiente y la sustentabilidad, generando la satisfacción de servir al país desde la Región Este de Entre Ríos.

Parte de esa labor la desempeñamos en forma sinérgica con entidades intermedias representantes de todos los sectores económicos, como son los Consejos Consultivos, con quienes mantenemos un estrecho vínculo tanto presencial como virtual. El resultado del nuevo impulso dado por el Banco Nación es enriquecedor, nos permite que a través de los líderes de esas entidades podamos llegar a todo el universo de asociados y de esta forma transformar nuestros modelos comerciales para enfocarnos en la propuestas de valor de nuestros clientes y a la vez estimular el uso de nuestro segmento de mercado meta basándonos en los valores, cultura e idiosincrasia de los mismos, afín de capturar el potencial de las filiales de la Zonal Concordia para atenderlos.

En las últimas reuniones, compartimos el evento con funcionarios de Nación Seguros y de Garantizar SGR, y de esta forma acercamos las respuestas en forma inmediata a sus necesidades en forma global. Si bien las reuniones se realizan con una brecha temporal aproximada de 60 días, permanentemente informamos las modificaciones y/o los lanzamientos vía mail y a la vez recibimos sus inquietudes por cualquier medio vigente, Y a partir de ello, destacamos oficiales de negocios para su pronta satisfacción. La equifinalidad en acción.

El 20% de los nuevos clientes de esta Zonal, desde la creación de los Consejos Consultivos, se han captado por el accionar de difusión que tuvieron los mismos.

Actualmente, nos encontramos difundiendo el Convenio Banco Nación-Empretec, donde el tema crucial es la posibilidad de prestar capacitación en todos los aspectos de la vida empresarial y de esta forma permitir su actualización a las nuevas condiciones del mercado, excelente propuesta para nuestras PyMEs entrerrianas, netamente familiares y dentro de un momento especial del entorno.

La sinergia, este proceso de integración, donde el resultado del grupo es superior a la suma de las acciones y/o gestiones de las entidades tomadas por separado, debe fortalecerse cada vez más y ahí estamos nosotros para incrementar esa conexión, la sangre que le da vida a este gigante de cemento, herramienta fundamental para las PyMEs regionales... y ahora más que nunca... porque tiempos difíciles crean personas fuertes; personas fuertes crean tiempos fáciles. Por nuestro país, Banco Nación.



EntreNuts, una empresa pandemial

El viernes 20 de marzo del 2020, a días que se declare la cuarentena obligatoria, los jóvenes Joaquín Collela (22), Gabriel Aguilar (24) y Emanuel Fellay (22) abrieron la empresa Entrenuts que se dedica a la producción y distribución de productos saludables en Colón provincia de Entre Ríos.

Actualmente comercializan, en el mercado interno y a lo largo del país, pasta de maní, miel, alfajores sin tacc y aceite de coco. Mientras, analizan un importante proyecto de exportación con el objetivo de comenzar a exportar al Mercosur y poder llegar a Europa. **“Hoy nos encontramos con la dificultad de un mercado incierto, con algunos faltantes de materias primas y poca financiación para ejecutar dicho proyecto, todo esto nos lleva a tener que ir a un ritmo más lento”,** cuentan.

La planificación de la empresa comenzó a través de Empretec y un curso de emprendedurismo avalado por el BNA y la ONU que fue fundamental para sentar las bases del plan de negocio y brindar herramientas para la puesta en marcha de la empresa. Al finalizar

el curso en diciembre de 2019, se hicieron clientes del Banco para poder sacar el primer crédito para financiar todo lo necesario para poner en marcha EntreNuts.

Su evolución es día a día, son una empresa muy joven que incursionó en el mercado en un momento atípico, y este 2021 representa para ellos un gran desafío. Para eso, cuentan con tres líneas de crédito del Banco: una para capital de trabajo de \$600.000, y otras dos para el financiamiento de maquinarias por \$950.000 y \$2.500.000, utilizadas para la compra de dos máquinas esenciales para ampliar la capacidad productiva y abrir un gran abanico de nuevos negocios.

La misión de la empresa es seguir por el camino del desarrollo de productos saludables, para brindar un producto de calidad y sano para todos los consumidores. Elaboran sus productos bajo altos estándares de calidad, siendo responsables con el medio ambiente, creando alianzas estratégicas con pequeños productores regionales, generando nuevas oportunidades de trabajo y de desarrollo productivo.



“Para nosotros es muy beneficioso trabajar con el Banco Nación porque podemos obtener las mejores tasas del mercado para el financiamiento de nuestros proyectos productivos. Las pequeñas empresas como la nuestra sufren mucho la falta de financiación, debido a que no contamos con mucho respaldo de ejercicios anteriores y por esto nos dificulta la toma de deuda para financiar procesos a mayor escala”.

Una historia de crecimiento constante

Desde Gualeguaychú, Ernesto Hornus construye futuro.

Fundada en 1977, Enersto Hornus emprende como contratista en el sector de obras públicas en la localidad de Gualeguaychú. Ya para 1982 expandió su trabajo y se constituyó como sociedad anónima. **"A lo largo de los años, la empresa realizó una importante y variada cantidad de obras, trayectoria en la que hemos trabajado siempre respetando los valores organizacionales que nos constituyen y definen como compañía, que tienen que ver con el compromiso, el respeto y valoración de nuestros recursos humanos, cumplir con la palabra y la calidad de nuestras obras, para dar la mayor satisfacción a nuestros clientes",** explica.

Las nuevas líneas de financiamiento Factoring del Banco Nación les permiten ceder contratos y certificados para financiar sus obras

en forma ágil, lo que representa una muy buena herramienta que complementa las líneas habituales que ofrece el Banco a sola firma.

El 2020 terminó de forma exitosa para Hornus.

A principios de diciembre, comenzaron la construcción de nuevos pabellones de alojamiento para internos Unidad Penal N°9 "Colonia Penal El Potrero", por \$ 82.162.671, obra en la que dieron de alta a 12 operarios, de los cuales 10 tienen cuenta en Banco Nación. También participaron en la licitación para la construcción de la primera etapa de la Escuela Técnica N°2, y siguen participando en nuevas licitaciones y cotizando obras para desarrollos privados, lo que los perfila con buenas perspectivas de trabajo para este 2021.

"El Banco Nación nos brindó un fuerte respaldo financiero para sobrellevar estos tiempos difíciles producto del COVID. Se han implementado reuniones vía Zoom entre autoridades del Banco y referentes de la Cámara de la Construcción nacional y provincial, que sirvieron para plantear los inconvenientes o necesidades de las empresas del sector de la construcción, obteniendo como contrapartida nuevas líneas de financiamiento acordes al sector como es el caso del Factoring".



69

son sus empleados

1977

fue el año de su fundación

\$200 millones

es la facturación anual de operaciones que realizan principalmente en Entre Ríos



Las crisis son oportunidades

Fadel, un caso de éxito entrerriano

La empresa Fadel surgió en 2004 como un proyecto productivo de pequeños empresarios de Entre Ríos, luego de la crisis de aquellos años. En sus inicios fue gestionada exclusivamente por integrantes del Directorio, y posteriormente debido a su constante crecimiento, comenzaron a sumar un equipo de asesores externos y personal en relación de dependencia hasta llegar a tener, actualmente, una planta permanente de más de 500 empleados.

Se dedican a la producción avícola, a la cría y el procesamiento de pollos parrilleros, con total autonomía en todas las etapas del proceso, desde la generación del huevo fértil hasta la puesta de los productos en el depósito del cliente. Esta independencia fue posible gracias a la construcción de la Planta de Faena en el año 2012, el Complejo de Reproductoras en el 2014, la Planta de Incubación en el 2018, entre otros. La comercialización del pollo entero y los distintos cortes se realiza en envases con marca propia Fadel.

Asimismo, se desarrollan dentro de otros rubros como actividades secundarias:

> Cerdos: se realiza en un predio ubicado en el departamento Uruguay, Entre Ríos. Allí se encuentran alojadas 1.000 madres de genética con instalaciones de última tecnología, la venta de capones se realiza en pie por kilo vivo.

> Agricultura: comenzaron a sembrar mayormente soja y maíz, con el fin de autogenerarse una parte de sus principales materias primas para la elaboración de sus alimentos balanceados, producción que se viene incrementando año a año.

> Bovinos: Iniciaron en el 2017 para comprar animales de invernada que se engordan hasta alcanzar la categoría de novillos pesados rondando los 550 kilos en pie.

> Estación de servicios: Se incorporaron en 2019 para obtener un diferencial de costo y el aseguramiento de la provisión para la logística de la empresa y los terceros relacionados con transporte. Se comercializan combustibles líquidos en todas sus formas y tipos, GNC y cuanta además con un Mini shop.

Fadel S.A. es la primer avícola en la Argentina en incorporar el "Código de Trazabilidad" en sus productos, lo que impactó muy favorablemente en el mercado interno y más aún en el externo. Esto genera una mayor demanda y atención porque permite conocer el origen de elaboración del producto que se va a consumir otorgando una mayor confianza, transparencia y seguridad del producto que se está consumiendo. Además, han logrado habilitaciones de los más exigentes importadores, llegando con sus productos a países como China, Arabia, Chile, Brasil, Sudáfrica entre otros, participando en ferias internacionales.

Para los próximos años esperan seguir generando productos de calidad para diferenciarse en el mercado y de esta forma poder salir del commodity en el rubro, que es el pollo entero. Tienen proyectos de inversión con fines de incorporar tecnología para mejorar instalaciones de producción a campo y también en maquinarias para planta de faena que permitan seguir cuidando la higiene y el medio ambiente.

"El Banco Nación nos ha acompañado en forma significativa en varias de nuestras inversiones y en la operatoria diaria desde que abrimos la cuenta en 2012. Durante este tiempo, hemos utilizado su financiación en cuatro oportunidades que se volvieron fundamentales para continuar con nuestro crecimiento: la ampliación de la sala trozado de la planta de faena, la construcción de la planta de incubación, capital de trabajo con destino a haberes acreditados en el Banco y capital de trabajo con destino a principales materias primas para la elaboración de alimentos".

500

son sus empleados

1200

familias vinculadas en la cadena de valor

\$6.209 millones

fue el monto de venta anual 2020



Sin tacc.

En 2020 lograron la habilitación "sin tacc" en la gran mayoría de sus productos.

Misión:

Producir carnes saludables para consumidores de Argentina y del mundo, nucleando a productores de la provincia de Entre Ríos, en base a procesos eficientes y con materias primas de calidad.

Visión:

Ser una empresa destacada en el mercado nacional e internacional por la comercialización de productos con altos estándares de calidad, innovación y principal atención a las necesidades de los consumidores.

Empresa familiar pionera

Marcos Schmukler S.A., la primera industria arrocera de San Salvador, Entre Ríos.

En la primavera del año 1953, Marcos Schmukler, hijo menor de una humilde familia de inmigrantes y oriundo de la colonia enterreriana, llegó con sueños emprendedores a San Salvador (ciudad cabecera del departamento homónimo en el distrito Arroyo Grande, de esa provincia) para desarrollar su primera actividad como chofer de un camión que transportaba arroz. En 1960, agregó a su actividad la de agricultor con 20 hectáreas de arroz.

Este desafío fue la semilla de una visión que llevó adelante y culminó con la instalación, en 1965, de la primera industria arrocera privada de la zona. Hoy, Marcos Schmukler S.A. se convirtió en uno de los mayores referentes de la industria arrocera y uno de los principales exportadores de arroz de la Argentina.

Esta empresa familiar ahora está dirigida por la segunda generación de accionistas: Fernando Schmukler y Roxana Schmukler. La valoración de su gente, la trayectoria, el compromiso, la seriedad y el respeto por la palabra en las relaciones comerciales continúan siendo los pilares fundamentales que rigen su destino.

Se dedican a la elaboración de arroz con altos estándares de calidad, a la vez que brinda productos y servicios competitivos al empresario arrocero, manteniendo un permanente diálogo con sus clientes y proveedores, para poder entender y satisfacer sus necesidades.

Actualmente, abastece al mercado interno y exporta a Bolivia, Brasil, Chile, Turquía y México.

“Ser cliente del Banco Nación, desde 1958, nos ayuda en la operatoria diaria con proveedores, sueldos y erogaciones generales y eventuales. Los créditos que tomamos fueron préstamos a sola firma; prendarios; acuerdo en cuenta corriente; tarjeta Agro; y venta de cheques”.



210

son sus empleados

\$1,557 millones

fue el monto de venta anual 2020

63 años

como clientes BNA



Una ventana al mundo

Comodoro Rivadavia nos trae una villa para enamorarse.

La exclusiva villa de montaña “Cumbres del Martial” se encuentra desde 1995 enclavada en medio del bosque natural fueguino, a la vera del Arroyo “Buena Esperanza”, con una vista incomparable de la entrada del Canal Beagle.

La empresa se dedica al turismo, alojando a personas de todas partes del mundo y brindando atención personalizada. Su fundadora, María Laura Salduna, asegura que **“el respaldo financiero del Banco Nación representa la tranquilidad de que las 15 familias que dependen de la empresa puedan seguir manteniendo su trabajo, además de la posibilidad de crecer y agrandarse”**.

En un año difícil para el turismo nacional como lo fue 2020, María Laura afirma que **“realmente el BNA dos veces nos devolvió la capacidad de dormir tranquilos, su gente es muy operativa y eficiente. Los dos gerentes que me tocaron desde que trabajo con ellos fueron maravillosos. Estamos muy agradecidos”**.

La firma recibió un préstamo de \$ 8 millones, cuyos fondos fueron destinados a capital de trabajo y remodelaciones en las instalaciones. Una ventana al mundo en un escenografía de lujo.

1995

Fundación

15

Cantidad de empleados

\$8 millones

Monto del préstamo

Destino

Capital de Trabajo
Remodelaciones Inmuebles



Inversión sobre ruedas

Desde la Gerencia Zonal San Juan, Frutos del sol para el mundo.

Con muchos años de experiencia en la producción de pistachos con calidad insuperable, Frutos del Sol es una empresa que opera en el Valle de Tulúm, San Juan.

Esta firma encontró el clima ideal para mantener la sanidad de sus árboles, generando producción suficiente para sustituir las importaciones y también, para exportar de modo progresivo y de manera exitosa, volúmenes cada vez mayores de nuestros productos y lograr una facturación actual de más de \$ 184 millones.

El mercado es amplio, sus ventas se distribuyen en un 70% exterior (Rusia, China, Chile, Brasil, Uruguay, Francia e Italia) y un 30% en el ámbito interno.

Con el aporte del Banco Nación, la compañía adquirió un tractor para adelantarse a lo que se viene. **“Tenemos una gran expectativa para este 2021 ya que avizoramos una excelente cosecha de pistachos, el precio del mercado internacional se mantiene constante y hay una muy buena proyección de exportaciones.”**, cuentan.

La gerencia zonal de San Juan es su referencia en el BNA y, según su presidente, Juan Bravo, **“es el mejor Banco que nos asiste financieramente y el respaldo que nos otorgó nos permitió invertir y lograr un crecimiento sostenido de nuestra empresa”**.

1993

Fundación

10

Presencia en países

\$2,5 millones

Monto del préstamo

38

Cantidad de empleados

500

Hectáreas de plantación

Destino

Adquisición de un tractor



EMPRESAS REGIONALES

Siempre en ascenso

La Gerencia Zonal Comodoro Rivadavia posibilitó la compra de maquinaria a la empresa TECCS.

Surgió como un emprendimiento de tornería y metalúrgica en 1980, de la mano de su presidente y fundador, Luis Barrientos. Hoy, la empresa TECCS ya se ganó un lugar en Comodoro Rivadavia. Con el tiempo, **“mutó a servicios con autoelevadores, en la actualidad brinda servicios con grúas hasta 350 TN, Hidrogrúas y transporte de cargas pesadas con semi y carretones”**. Hoy, ya cuenta con 40 empleados y tiene una facturación anual que ronda los 100 millones de pesos.

En palabras de Barrientos, **“la operación y atención del Banco Nación fue excelente, ya que nos acompañó y trató muy bien en todas las áreas que intervinieron. El respaldo fue muy importante para nosotros, ya que sin su acompañamiento no hubiésemos podido adquirir la máquina que tanto anhelamos y necesitamos para nuestra empresa”**.

La máquina a la que hace referencia el fundador de TECCS es una grúa que actualmente está en el interior del barco, viajando desde Kuwait y llegará a mediados de febrero. Desde ya, le servirá a esta empresa para seguir creciendo.



1980

Fundación

40

Cantidad de empleados

Mercado

Nacional

\$2,5 millones

Monto del préstamo

Destino

Adquisición de un tractor



Comprometidos con las PyMEs argentinas

El Banco Nación tiene por objeto primordial asistir financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas de Argentina. Comprometido con su objetivo, nuestra Institución ofrece herramientas crediticias destinadas a contribuir en el desarrollo de este segmento, y entre ellas se destaca la tarjeta de crédito PymeNación.

Desde el año 2010, este producto forma parte del portfolio de los medios de pago marca propia del BNA y su objetivo fundamental es contribuir con el desarrollo y la evolución de un segmento tan heterogéneo como lo son las PyMEs.

En tal sentido, con la lógica y ventajas de una tarjeta de crédito, ostenta además un diseño específicamente pensado para que nuestros clientes puedan cubrir las necesidades de su flujo de caja, permitiéndoles establecer vencimientos según el giro comercial de cada empresa. Con esta herramienta las PyMEs pueden adquirir en forma dinámica materias prima, mercaderías, utilitarios, combustible, amueblamiento, servicios y todo lo necesario para su funcionamiento.

Más allá de las ventajas propias de contar con un “crédito en el bolsillo” la tarjeta PymeNación se destaca por las opciones de pago que brinda, tan flexibles que pueden ser cubiertas en cuotas o diferir su pago en hasta un año de plazo.

Dentro de sus actores primordiales se encuentran los comercios adheridos. Estas empresas ejercen un rol fundamental siendo proveedores de las PYMeS y encargados de ofrecerles lo necesario para que puedan operar. De esta forma, nuestro producto se transforma en un dinamizador de las distintas cadenas de valor productivo.

El esquema planteado por PymeNación es muy ventajoso, ya que les permite a los comercios adheridos efectivizar el cobro de las ventas a las 72 horas hábiles, independientemente del plazo seleccionado por el cliente y sin costos financieros. Esta es una de las características distintivas del producto ya que para el comercio representa una cobranza segura y otorga la posibilidad de brindarles a sus clientes una alternativa de financiación sin tener que asumir como proveedores la carga financiera asociada al plazo.

Otra de las ventajas de ser comercio PymeNación, y que toma gran relevancia en épocas de pandemia, es el amplio abanico de alternativas para ventas no presenciales que ofrece el producto. En tal sentido se destaca la plataforma Transaccional Nación Pos Web, que administra distintas herramientas para canalizar una venta virtual, que va desde el canal telefónico hasta un botón de pagos. Próximamente se incorporará un Gateway de pagos (e commerce). Este servicio es propio del producto y permite que la red de comercios pueda operar con la tarjeta de una manera ágil, cómoda, segura y totalmente gratuita.

“De esta manera nos ponemos a la vanguardia con otras entidades en opciones de venta en el canal no presencial y contribuimos a facilitar los procesos de ventas”, destacan desde el área Administración Comercial de Productos Empresas - PymeNación.

La resiliencia y sinergia nos transforman

Durante 2020 y continuando con esta estrategia en el 2021, acompañamos a más de nuestros 35.000 clientes (usuarios y comercios) a transitar las dificultades presentadas en tiempos de pandemia. La actualidad nos ha invitado a ser resilientes, claro ejemplo de esto son las PyMEs argentinas que se fueron transformando y superando para sobrevivir a la realidad que nos tocó y nos toca vivir. Siendo la finalidad de PymeNación asistir a las pequeñas empresas y más aún en los tiempos difíciles, sumamos beneficios de gran utilidad:

- › Reducción de 5pp en la fijación de la tasa de diferimiento y financiación.
- › Incorporación del botón de pago, un nuevo canal de venta para operaciones no presenciales. Es una herramienta de venta no presente que le brinda al comercio la posibilidad de generar un link para que el usuario autorice la operación sin necesidad de informar el número de tarjeta, dato sensible en las transacciones.
- › Campaña de colaboración comercial con un reintegro del 5% en compras.

Asimismo se llevaron a cabo acciones destinadas a fortalecer los beneficios del producto como así también de recordar los beneficios de la tarjeta, que perpetuarán en el presente año: capacitaciones en el interior del país y reuniones con clientes a través de videoconferencia.

Continuar con esta sinergia que nos representa será nuestro propósito, apoyando así el crecimiento y evolución de las PyMEs argentinas, brindando soluciones y financiamiento, transformándonos en una herramienta indispensable para el funcionamiento de su negocio.

Continuando con un enfoque estratégico y diferencial para nuestros clientes PymeNación, creamos un programa de beneficios exclusivo para este segmento: PymeNación + PUNTOS, que transforma las compras en puntos y a su vez estos puntos en crédito para volver a comprar bajo las mejores condiciones.

Se suman a estos atributos más de 105 empresas proveedoras que ofrecen descuentos que van desde 2% hasta 30% sobre el importe de la operación.

En síntesis, el usuario de PymeNación cuenta con beneficios diferenciales al comprar con la tarjeta:

- › Crédito Instantáneo: a través de PymeNación le es asignado al cliente un monto determinado de crédito de la calificación crediticia, sin trámites adicionales y a sola firma, con una tasa de interés muy conveniente.
- › Permite establecer vencimientos según giro comercial: pactar los vencimientos de las compras en cuotas o difera el pago en hasta 1 año de plazo.
- › Financiación con el Banco: al vencimiento del resumen mensual se puede abonar sólo el pago mínimo o cualquier suma intermedia entre éste y el total adeudado. El saldo no abonado se financia automáticamente con el Banco a la tasa PymeNación.
- › Hasta 9 extensiones.
- › Permite la cancelación anticipada.
- › Beneficios exclusivos: Descuentos con las empresas proveedoras de insumos y servicios distribuidas en todo el país.
- › Amplia red de Proveedores y establecimientos adheridos.

Por su parte, los comercios adheridos suman una herramienta única para sumar clientes con características destacadas:

- › Cobro eficiente: acreditación de todas las operaciones a las 72 horas hábiles de efectuado el cierre de lote, independientemente del plazo de pago solicitado por el cliente.
- › Sin riesgos de incobrabilidad: cualquiera sea la modalidad elegida, las operaciones con PymeNación están avaladas por el Banco de la Nación Argentina.
- › Libre acuerdo de financiación: Posibilidad de acordar libremente las condiciones de financiación de las ventas, pudiendo ofrecer a los clientes que abonen con esta tarjeta, plazos de pago de hasta 365 días a contar desde la fecha de operación, distribuidos en hasta 12 cuotas, seleccionando el mes de vencimiento de la primera cuota.
- › Flexibilidad en la operatoria: Permite canalizar las ventas según la necesidad de su negocio ya que opera con tarjeta presente a través de POS, venta telefónica por medio de terminal virtual, Ecommerce y débito automático.
- › Evita riesgos por tenencia de valores.
- › Convenios de Colaboración Comercial.

> Tarjeta PymeNación



Beneficios concretos para tu pyme

- > Aboná tus compras hasta un año después de realizarlas.
- > Contá con la tasa de financiación más conveniente del mercado.
- > Accedé a promociones y descuentos exclusivos.
- > Convertí tus consumos en crédito para tu empresa con el programa de beneficios PymeNación + Puntos.



 PYMENación

Argentina unida



Banco Nación

Cada argentin@ cuenta

0810 666 4444 | pymenacion.com.ar | Seguinosen    