



**TODO  
PYME**



**BNA**



# Seguridad y efectividad para tu empresa

En un mercado donde los canales digitales y electrónicos cobran cada día más relevancia y la demanda de nuevas tecnologías se muestran como una constante, el Banco Nación continúa el camino de la transformación digital y ofrece a sus clientes una novedosa solución para agilizar sus operaciones diarias en el giro comercial.

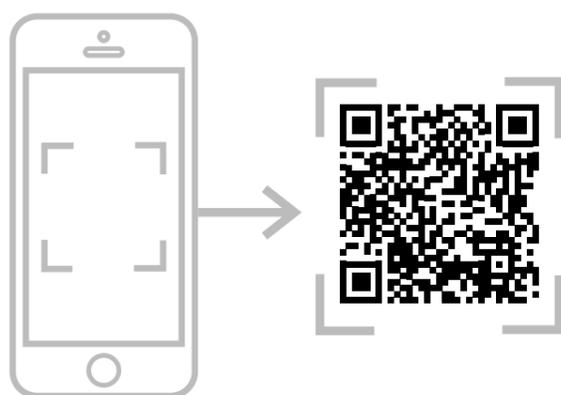
E-Cheq surge, entonces, como una alternativa para dinamizar las gestiones comerciales de la actualidad y eliminar las barreras de la distancia, en un contexto donde lo virtual resulta preponderante y el uso del papel cada día se muestra más desestimado.

Una vez más, el BNA se adapta a las necesidades del mercado y ofrece soluciones a sus clientes.

## ¿Qué pasa si aún no soy cliente de NE24?

Ingresa a <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/NacionEmpresa24> y solicitá el servicio,

O probá ingresando con el código QR.



### ¿Qué es E - Cheq?

Es un cheque emitido por medios digitales que posee valor legal y las mismas características de un cheque físico. Además de ser práctico, seguro y eficiente.

### ¿Por qué usar E - Cheq?

- › Son más ágiles, seguros y sencillos.
- › Eliminan los rechazos por defectos formales.
- › Permiten hasta 99 endosos.
- › Por su amplitud horaria para el depósito.
- › Evitan robos y extravíos.

### ¿Qué otras ventajas tienen los E - Cheq?

- › Reducción de costos.
- › Mejorar la administración y tesorería de tu empresa.
- › La distancia no afecta la cadena de pagos.
- › Disminución del fraude y falsificación.
- › Evitar el uso del papel, por lo que contribuye con el medio ambiente por la reducción del uso del papel.

### ¿Quién puede emitirlo?

Cualquier titular que posea una cuenta corriente en el Banco Nación y se encuentre adherido a Nación Empresa 24 o Home Banking con tarjetas de débito uso Full.

### ¿Quién podrá recibirlo?

Cualquier titular de una cuenta bancaria, ya sea caja de ahorro o cuenta corriente.

### ¿Qué se puede hacer con los E - Cheq?

- Una vez admitido por el beneficiario, se podrá:
- › Endosarlo y transferir a otra persona.
- › Depositarlo para cobrarlo al vencimiento.
- › Devolverlo. El beneficiario podrá tramitar el cambio de E - Cheq, con el librador.
- Importante: No permite el cobro por ventanilla.**

### ¿Qué plazo tengo para presentarlos?

Hasta 30 días con posterioridad a la fecha de pago que figure en el valor.  
Plazo de compensación 48 horas.

### ¿Puedo descontar un E - Cheq?

- Si, para ello debo:
- › Ser cliente de crédito con calificación disponible para el descuento de valores.
- › Al menos un usuario con firma para endosar cheques.
- › Token en Nación empresa 24 activo.
- › Dirección mail del cliente/empresa formalmente declarada al BNA.

En el Banco Nación nos encontramos trabajando y desarrollando soluciones para que las empresas puedan encontrar servicios acordes a sus necesidades, además de incentivar a la sostenibilidad del medio ambiente, incrementando medios digitales en detrimento del uso de papel.

Para mayor información ingresá a

# Articular y escuchar a las PyMEs

Por VIVIANA SONIA BICHARA  
Gerenta Centro de Atención PyME Nación - Morón -

En los Centros de Atención PyME Nación\* nos ocupamos de analizar la viabilidad crediticia de las empresas y, adicionalmente, brindamos un adecuado y sólido asesoramiento sobre las líneas de crédito vigentes, realizamos la tramitación integral del cliente y comercializamos productos y servicios.

El CAPN Morón -conjuntamente con el de Liniers y el de Luján- forma parte del equipo de la Gerencia Zonal Liniers. La misma tiene a su cargo veinticuatro sucursales situadas estratégicamente cubriendo diez Municipios de la provincia de Buenos Aires, entre ellos: La Matanza, Merlo, Morón, Tres de Febrero, Esteban Echeverría, Ezeiza, Moreno, Hurlingham, Ituzaingó, Marcos Paz y Cañuelas. Este alcance geográfico nos permite abordar distintas actividades económicas.

Somos un equipo de profesionales compuesto de cinco agentes – un Auxiliar, dos Analistas de Crédito, el Responsable de Analistas y la Gerenta -, que tiene como propósito ofrecer calidad de atención ágil e integral, dando celeridad a las necesidades financieras que presenten las empresas, ya sean Micro, Pequeñas o Medianas. Asimismo, somos referentes de los "Consejos Consultivos", teniendo un contacto estrecho y fluido con las distintas Cámaras y Entidades, con quienes logramos articularnos a favor y en pos de escuchar a las PyMEs desde la problemática o necesidad.

También, de manera activa, trabajamos conjuntamente con las sucursales pertenecientes a nuestra Gerencia Zonal.

Realizamos semanalmente visitas a empresas de manera presencial (cumpliendo con todos los protocolos sanitarios vigentes) y también mantenemos encuentros virtuales bajo la modalidad Zoom. En nuestras oficinas, estamos en constante búsqueda de prospectos con el fin de llegar a toda la zona de influencia.

El proceso de trabajo se inicia con las mencionadas visitas y reuniones con clientes vigentes o potenciales, a fines de recabar todo tipo de información relacionada con las necesidades crediticias que pudieran existir, ofreciendo también el amplio abanico de productos y servicios con el que el Banco cuenta. Luego, se detalla la documentación contable y legal necesaria a presentar y, una vez conformada la misma, se deriva el trabajo a los Analistas de Crédito para avanzar con el armado de las carpetas crediticias, resolviendo y acordando de acuerdo con cada instancia de aprobación. En paralelo, se atienden distintas consultas que pudieran surgir o pedidos de operaciones puntuales.

Si bien el año 2020 fue un verdadero desafío como equipo, ya que nos tuvimos que acomodar a la nueva realidad producto de la pandemia, el compromiso y nuestra dinámica de trabajo no se vio alterada. En lo que respecta al periodo 1/2021 a 06/2021 llevamos calificadas 86 Empresas con una colocación total de \$ 1.836.000.000, lo que nos hace sentir satisfechos con la gestión, pero no conformes continuamos buscando el constante crecimiento de nuestro Banco.



\* Los Centros de Atención PyME Nación son unidades exclusivas que se ocupan de las Pequeñas y Medianas Empresas.

# Un polo de atracción a empresas emblemáticas

Por FÁTIMA M. D'ELÍA  
Gerenta Centro PyMe Nación Gerencia Zonal MDP

Nuestro Centro de Atención PyME Nación (C.A.P.N.) se creó en el año 2018 y se inició como CANE y desde fines de ese año, me encuentro a cargo de la gerencia. En un comienzo, se instaló en la sucursal Mar del Plata y desde mi designación y gracias a la confianza de la Gerente Regional Sra Liliana Lull, estuvo a mi cargo buscar un local disponible para su instalación. Así fue que, en julio de 2019, inauguramos nuestro local propio, en el Centro Comercial de la calle Güemes de nuestra ciudad, zona en la cual se encuentran representadas todas las entidades bancarias y sólo faltaba la presencia del BNA.

Parte del equipo estaba formado por los analistas, contadora Virginia Chuburu y contador Santiago Guerrero; luego me posibilitaron integrar a Ana Cadel, y recientemente a la Responsable Comercial, contadora Daniela Manazoni, formando así un grupo profesionalizado para la atención del cliente, principalmente el empresario PyME, que se acerca a nuestro Centro donde le brindamos una amplia gama de atención, desde lo informativo, asesoramiento y, sobre todo, la asistencia financiera acorde a sus necesidades. Un aspecto destacable es que también colaboramos con la preparación de la información que se requiere para el análisis y que muchas veces se le dificulta obtener al cliente, tendiendo puentes de comunicación directa con sus contadores.

Durante nuestra gestión hemos logrado atraer a las empresas emblemáticas de la ciudad, que por diversos motivos no habían logrado operar con nuestra entidad: Cabrales, Churros Manolo, Havana, Hospital Privado de Comunidad HPC, Constructora IMASA, Pezatti Viajes, QuikSilver, entre otros. Esto representó un gran esfuerzo y nos reconforta que hoy nos reconozcan y operen con el BNA.

Nuestro Centro no sólo concreta nuevas vinculaciones crediticias, sino también calificaciones a clientes de sucursales que no se encontraban operando a crédito. Además, desde la asignación de facultades de crédito a los Centros PyMEs, y la posterior delegación

de facultades extendidas, podemos acordar calificaciones crediticias por importantes montos, agilizando y satisfaciendo rápidamente las necesidades de los clientes.

Cabe destacar que nuestro CAPN no se limita exclusivamente a fijar una calificación crediticia. Nuestra misión va más allá: se realiza el armado de todo el legajo administrativo, la suscripción de solicitudes, de garantías solidarias, pagaré y demás elementos relacionados con el financiamiento, y de los productos para comenzar a operar, y que integran el paquete de servicios acordado a cada PyME. El cliente, al retirarse de nuestro Centro, ya conoce su número de cuenta corriente y CBU, y se va con el alta de la Banca Electrónica con sus claves activas, y la suscripción del convenio de pago de haberes, quedando en manos de la sucursal elegida para operar, el alta de las TC empresas, sea ésta PymeNación o AgroNación, según la actividad de la PyME, y/o Corporativa Nación, y las precisiones del préstamo correspondiente (acuerdo de descubierto en cuenta corriente, préstamo de capital de trabajo y/ o de inversión).

Se ha logrado una sinergia al mantener permanente contacto con otros actores de la ciudad, como son la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP) y, en concreto, con la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de la cual soy egresada y actualmente docente; la Secretaria de Producción de la MGP y numerosas Cámaras y Asociaciones representativas de los distintos sectores económicos de la ciudad, a través de la creación de los Consejos Consultivos, que venimos desarrollando desde el inicio de la pandemia y que nos permitieron llegar con nuestra oferta de productos y servicios disponibles a toda la comunidad.

Al mantener un permanente contacto con ellos, ante cada nueva línea crediticia u otro servicio del BNA, inmediatamente se llega a los potenciales destinatarios, a través de zooms o reuniones presenciales, según las exigencias sanitarias del momento.



Manolo

# Un favorito que se mantiene de generación en generación

Tiene raíces españolas. En los años '30, Manuel Benito creó la marca Manolo. En la localidad de Burgos, tenían un local en el que se vendían churros, chocolate y buñuelos, entre otros productos. En el mercado local, los inicios se remontan a 1980. **"Vino mi suegro, Pablo Santurian, luego de haber pasado por Costa Rica y Uruguay"**, recuerda Avedis Haig Sahakian, el máximo referente de la firma.

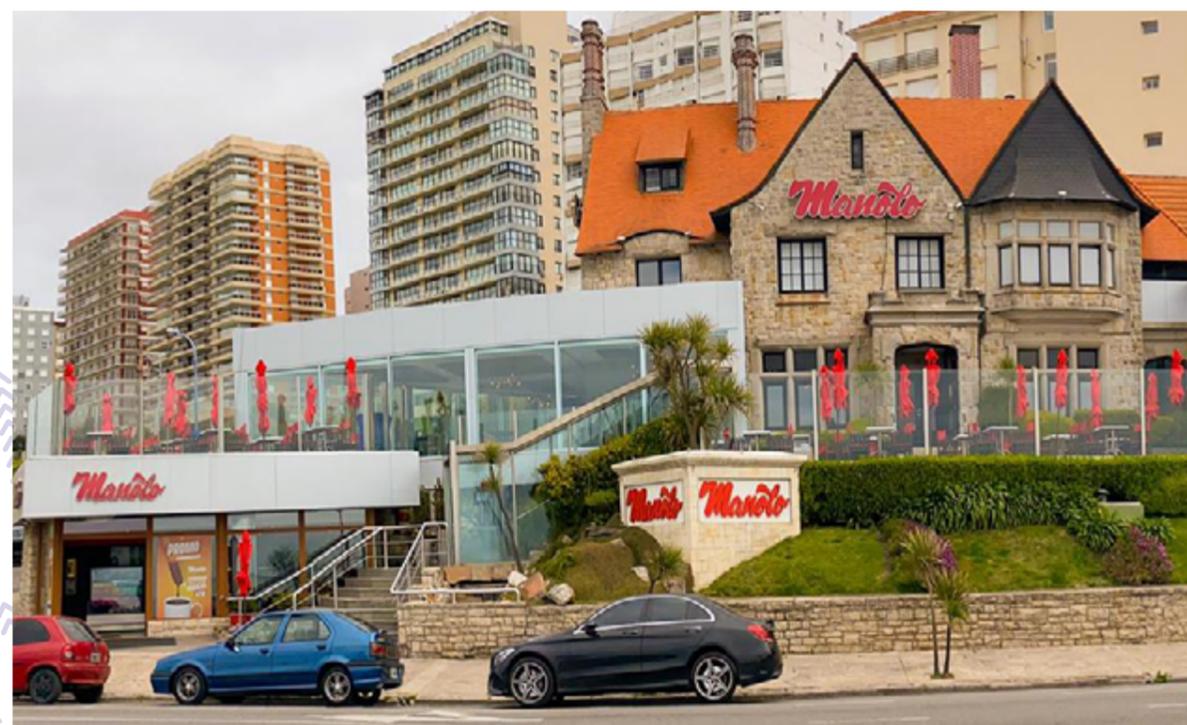
En la Costa Atlántica, se estableció en un local de la calle Independencia y 9 de julio. La marca cumple, en este 2021, 40 años de existencia. **"Somos una empresa familiar, que está manejada por nosotros y nos dedicamos a la gastronomía"**, describe Sahakian. En Mar del Plata, cuenta con tres locales, ubicados en Playa Grande, el centro y en la tradicional calle Alem. **"Pasamos por muchas dificultades, atravesamos todas las crisis y siempre quedé el mismo grupo familiar. Incluso, se mantiene el grupo de colaboradores y proveedores"**, indica.

¿Qué es el Banco Nación para Manolo? Lo responde el propio Sahakian: **"Es una adquisición novedosa. Tengo que admitir que siempre nos manejamos con bancos privados hasta que hace cuatro años empezamos nuestra relación con el Banco Nación. A medida que pasa el tiempo, nos relacionamos, abrimos cuentas corrientes y establecimos un estrecho vínculo"**, cuenta.

Churros Manolo es cliente del Banco Nación desde mayo de 2019, y entre las ventajas en su operatoria remarcan la posibilidad de cobro con tarjetas, sobre todo a través de las aplicaciones lo que mejora el sistema de delivery.

**"Es clave el financiamiento del Banco: En el momento que empezó la pandemia, ya éramos clientes desde hacía un año y medio. Es muy importante la gestión de la parte de 'Empresas'. El Banco tuvo una apertura ágil hacia la condición en la que nos encontrábamos por sobre los bancos privados. El Banco en sí mismo fue ágil, para nosotros fue importante para la toma de decisiones. Para mí, dejó de ser el Banco burocrático que tenía la fama de lento. En estos dos años, nos dio financiamiento y soluciones"**, cierra Sahakian.

Actualmente, el servicio gastronómico se amplió hacia pizzería, churrería, expendio de comidas y bebidas con servicio de mesa y en mostrador. A corto plazo, la empresa busca ajustarse a las necesidades actuales y a la nueva forma de atención a clientes atento a los nuevos protocolos que impactan tanto en medidas de seguridad e higiene como en el nuevo flujo de turismo. Su objetivo final es brindar, incluso a aquellos de paladares más exigentes, productos de la mejor calidad y un servicio impecable. Con el sello marplatense, ya es una tradición que va de generación en generación.



# Calidad y sabor

Eran tiempos turbulentos. No obstante, el Parque Papas comenzó en aquel 2001 como un emprendimiento familiar, produciendo papa para el consumo fresco, con un volumen acorde a la capacidad de venta y a la demanda del mercado. Ese mismo año, establecieron una relación comercial con la compañía internacional PepsiCo para empezar a producir papa para la industria de chip en pequeños volúmenes.

Desde entonces, el crecimiento fue sostenido a través del tiempo y, en 2006, aquello que había iniciado como una idea de emprendedores tomó el nombre de "El Parque Papas SRL", cuyo accionista principal es Walter Hernández como cabeza de la familia fundadora.

La empresa se encuentra ubicada en la localidad de Nicanor Otamendi, al sudeste de la provincia de Buenos Aires y se dedica, actualmente, a la producción de papa para industria, al mercado de fresco y semilla tanto para abastecimiento del mercado interno como para la exportación.

La firma desarrolla distintas producciones de papa según la utilización y destino, destacándose la papa industrial (de chip o de bastón) o papas para el mercado de fresco. Desde sus orígenes, es una compañía que busca el crecimiento continuo, por lo cual su perspectiva para los próximos años apunta a expandir la infraestructura de los almacenes, tanto para papa semilla como papa industria.

Durante 2022, planifica aumentar la capacidad de almacenamiento de semilla de papa en un 40%, para atender la mayor demanda de los clientes y, reestructurar el depósito de productos fitosanitarios realizando una ampliación en su capacidad de acopio.

Actualmente, se encuentran trabajando para alcanzar los próximos objetivos de sustentabilidad; disminuir la emisión de dióxido de carbono para reducir la huella de carbono; reducir el uso de agroquímicos y fertilizantes; mejorar la eficiencia en el uso del agua; práctica de agricultura regenerativa a través de la mejora en el manejo de los suelos; reducción del consumo de combustibles fósiles, y la utilización de energías renovables: solar, eólica, biocombustibles.

El Parque Papas es cliente del Banco Nación desde 2009. Desde entonces y a lo largo de los años, entre el financiamiento del BNA que utilizaron, se destacan las líneas de inversión para las MIPyMEs, para la producción agropecuaria utilizada para la primera etapa de construcción del almacén de semilla de papa y la línea de inversión para adquisición de maquinaria agrícola.

Entre 2015 y 2018, adquirió diferentes maquinarias agrícolas como pulverizadoras, equipos para riego, plantadoras y tractores. Siempre con un objetivo: seguir creciendo.



*“Gracias al Banco Nación y sus ventajas financieras recibidas a través de los créditos accesibles en pesos y a tasas razonables para la actividad productiva, pudimos realizar grandes inversiones y continuar con el crecimiento. A su vez, remarcamos la utilización de la tarjeta AgroNación y su operatoria de muy fácil uso y practicidad”.*



# Con aroma a café

La empresa fue fundada por el asturiano Antonio Cabrales Vega en noviembre de 1941. Por aquellos años, comenzó con el local de venta La Planta de Café, en Mar del Plata. Actualmente, se dedican a la elaboración y venta de cafés torrados y tostados, en granos y molidos; al capuccino en sobres y frascos y café soluble; a la producción de cápsulas de café; a las infusiones en saquitos (té, yerba y herboristería), y a la elaboración de endulzantes y azúcar en sobrecitos.

Las ventas de sus productos se realizan a través de los canales domésticos (cadenas de supermercados, mayoristas, distribuidores y almacenes) y gastronómicos (bares, confiterías, hoteles, estaciones de servicios y cadenas gastronómicas, entre otros). Asimismo, una parte de la producción también se exporta a países como Uruguay, Chile, Paraguay, Polonia y Estados Unidos.

La relación de Cabrales con el Banco Nación comenzó en la década de los '80s. Entre las líneas de crédito utilizadas se destacan el financiamiento para capital de trabajo e inversiones y acuerdos en cuenta corriente, que se reflejan en el pago de despachos de importación de café crudo, la compra de máquinas de café y el tablero de electricidad del Parque Industrial para cubrir la actual demanda de energía, en la instalación de tanque de nitrógeno para la producción de cápsulas de café y en el armado del local en el Paseo de los Carruajes, en Capital Federal, que no se encuentra operativo por la pandemia.

Desde octubre de 2019, comenzaron a trabajar con la consultora Deloitte para realizar una auditoría del área de TI. En ese sentido, han desarrollado todo el trabajo para realizar la digitalización de la empresa en los sectores industriales, comerciales y administrativos. Es un proceso que llevará de 3 a 5 años y donde se está invirtiendo como prioridad estratégica.

En estos momentos, Cabrales se encuentra gestionando con el Banco Nación una financiación para la compra de una máquina envasadora con sistema "Tin Tie" para la línea de cafés tostados, teniendo en cuenta la demanda de este tipo de envases por los consumidores. Asimismo, otros de sus objetivos apunta a la renovación del local de Alberti y Güemes (Mar del Plata) donde se instalará una tostadora gourmet para distintos tipos de blends de café, y la realización de una nueva línea de producción de cápsulas de café en el Parque Industrial.

Como objetivo final, se encuentra continuar ampliando la cartera de clientes en el canal doméstico, a través de distribuidores y mayoristas regionales para poder llegar a la mayor cantidad de consumidores ofreciendo toda la variedad de productos que elaboran.



*“Hemos comenzado a operar a crédito, depósitos en cuenta y cesión de valores. Nos falta desarrollar operaciones de comercio exterior, pago de haberes y otras. La gerenta Fatima D'Elia se acercó a la empresa para retomar la relación y comenzar a trabajar nuevamente con el Banco. Estamos transitando esa etapa y trabajando para ampliar las operatorias que tenemos con el BNA”.*



MSF Tech

## Ingeniería que innova, diseña, desafía y construye

El 20 de agosto de 2010, por iniciativa de la familia Morero y profesionales de la Ciudad San Francisco, se constituyó MSF Tech S.A., empresa dedicada al servicio de diseño, construcción y provisión de dispositivos, equipos y máquinas especiales, mecanizado y extrusión de piezas metálicas, que desarrolla proyectos llave en manos en los rubros de alta tecnología como son el sector nuclear, aeroespacial, ferroviario y automotriz, entre otros.

En 2014, la empresa logró la certificación del Sistema de Gestión de la Calidad, bajo la norma ISO 9001:2008, para aumentar la satisfacción del cliente, garantizando un desarrollo constante mediante el uso de un proceso de mejora continua. El mayor potencial de crecimiento de la firma se visualiza en las áreas de industrias metalúrgicas, agroindustrias, autopartista, industrias alimenticias y plásticas, sector nuclear y ferroviario.

Su visión es ser una empresa distinguida, reconocida y solicitada en el mercado por la calidad de sus productos y servicios, tanto como por su creatividad y capacidad de dar respuestas innovadoras técnicamente avanzadas. Y su misión apunta a brindar soluciones técnicamente avanzadas para responder a los requerimientos del cliente y la posibilidad de desarrollo personal y profesional a sus colaboradores.

El objetivo es apoyar a los sectores de la economía que requieren desarrollos especiales para sus procesos y producción, sobre la base de las capacidades adquiridas por los profesionales de la empresa.

Su política de calidad se centra en ser una organización comprometida con sus valores, atender y comprender las necesidades superando las expectativas de sus clientes, asegurando la máxima calidad en sus productos, procesos y servicios.

El Banco Nación es el principal apoyo financiero de la empresa y lo asiste con diversas líneas de capital d trabajo para la realización de cada una de sus obras. En abril 2020, en plena pandemia, el BNA le brindó apoyo a través de la línea de asistencia a MIPyMEs para capital de trabajo. Asimismo, en este 2021, se los asistió con créditos para inversión y capital de trabajo y descuento de cheques de pago diferido.

*“El Banco Nación siempre está presente acompañando nuestro desarrollo”*

Daniel Morero.



- 13 personas integran el equipo de trabajo
- \$ 79 millones facturación 2020
- 11 años de trayectoria
- 5 son sus accionistas

# EMPRESAS REGIONALES

Nelso Ferreyra

## En crecimiento desde los '50

En 1956, Nelso Ferreyra comenzó, en su casa, con una incipiente actividad industrial. Debido al éxito y crecimiento, se conformó la sociedad comercial que supo convertirse en una de las principales empresas del Parque Industrial de la Ciudad de San Francisco, provincia de Córdoba.

Desde sus comienzos, se dedica a la fabricación de repuestos para tractores y camiones, abasteciendo al mercado de reposición argentino. A partir de 1980, incorporó una nueva gama de productos y se convirtió en productor de platos y cilindros para tornos.

En 1999, y siempre con el objetivo de continuar con su desarrollo como compañía, Nelso Ferreyra SRL comenzó con la provisión de piezas y conjuntos armados a autopartistas y agropartistas, contando actualmente entre sus clientes más destacados con Iveco Argentina SA, ZF Argentina SA, CNH Industrial Argentina SA, PLA SA, Metalfor SA, Agco Argentina SA.

Cabe destacar que, en 2008, obtuvo la Certificación de Normas ISO 9000, proceso que les permite continuar abasteciendo al exigente mercado en el que están insertos. Actualmente, es el único fabricante nacional de productos que exportan en especial a Brasil y otros países.

Desde 2011, se encuentran vinculados activamente con el Banco Nación, contando con su asistencia en varias oportunidades por líneas de inversión y capital de trabajo, siendo la más reciente la adquisición de un Torno Vertical a CNC y un Centro de Mecanizado, lo que le permite incrementar su capacidad productiva de Volantes Motor y Soportes Motor en un 30% y sustituir importaciones mediante una mejora en el nivel de costos de producción.

Asimismo, y durante la pandemia, la empresa fue asistida por el Banco mediante las Reglamentaciones 670 y 698 para sobrellevar los efectos primarios del impacto económico provocados por el freno de la actividad económica. La empresa Nelso Ferreyra SRL cerró su ejercicio económico 2020 con una facturación de \$ 135.233.000 y las ventas posteriores muestran un marcado ascenso.



*“Durante la visita a sus instalaciones hemos podido observar la distribución que posee la planta, el stock en materias primas, productos en proceso y terminados. El proceso productivo observado durante el recorrido de las instalaciones denota un importante grado de robotización y automatización, es menester destacar que la empresa cuenta con un área específica referente al Control de Calidad que se aplica a los diferentes productos para cumplir con los estándares solicitados por sus clientes y siempre con miras a una mejora continua”.*

Cristhian Alemán, Gerente Zonal San Francisco.



64

son sus empleados

33%

cobran sus haberes por medio del BNA

10 años

como clientes BNA

5.000 metros cubiertos

tiene su planta industrial en el Parque Industrial de la Ciudad de San Francisco

# Estar cerca de las PyMEs es muy bueno

Durante 2020, el Banco Nación acompañó activamente a las Pequeñas y Medianas Empresas asistiéndolas a través de líneas de crédito flexibles y de rápida ejecución que les permitieran hacer frente a una coyuntura de una complejidad inusitada.

Nuestra entidad transita juntos un camino que, sin lugar a dudas, desafía a los diferentes actores del mercado como nunca antes en la historia. Todos los esfuerzos apuntan a adaptar los servicios y productos a lo que estos nuevos tiempos requerían. A su vez, las PyMEs han tenido que reconvertirse una vez más, y lo han hecho para conservar fuentes de trabajo, demostrando nuevamente su gran importancia dentro del entramado productivo del país. Por su parte, el Banco Nación acompañó a las PyMEs en este proceso, procurando una atención a la altura de las circunstancias, en épocas donde han primado los canales digitales de atención.

En esta era de nuevos desafíos, en las puertas de una nueva normalidad, el Banco Nación renueva su compromiso con estos relevantes actores de la economía.

## Nuevos centros de atención exclusivos a PyMEs

Actualmente, nuestra entidad cuenta con más de 20 puntos de atención exclusivos para PyMEs y apunta a duplicar dicha cifra, por lo que tendrá más de 40 Centros de Atención Pymenación, para reforzar aún más el vínculo con cada uno de los clientes.

Estos Centros de Atención contarán con un grupo de profesionales capacitados para atender las necesidades de las PyMEs en un espacio exclusivo, para canalizar sus inquietudes y recibir el asesoramiento necesario para el sector más pujante de nuestra economía.

## Especialistas PyMEs

Para el BNA, es importante contar con una persona de referencia dentro de la sucursal y con especialistas PyME que se abocan a la atención personalizada y exclusiva, acompañando en todo momento a cada cliente.

Para ello, más de 600 Especialistas PyMEs, a lo largo y ancho del país, brindan un servicio de calidad para ofrecer las mejores opciones para las necesidades de cada usuario.

## Cuenta Corriente Bonificada

Buscamos ayudarte a crecer, por eso, si solicitas la apertura de una cuenta corriente a través de nuestra Web te bonificamos su mantenimiento durante los primeros seis meses y además te brindamos el acceso a Nación Empresa 24 (exclusivo a personas jurídicas) sin costo por el mismo plazo.



## Jornadas de capacitación

Desde el BNA, sabemos la importancia que tiene el conocimiento para las PyMEs, por eso junto a la Fundación Empretec, hemos decidido brindarte espacios gratuitos para continuar capacitándote.

Durante lo que resta del 2021, estaremos brindando capacitaciones orientadas principalmente a:

- > Finanzas
- > Garantías para créditos
- > Innovación
- > Comunicación
- > Marketing digital
- > Comercio electrónico
- > Costos
- > Negociación

Durante los encuentros, brindaremos un espacio donde también podrán evacuar sus dudas con expertos en las distintas temáticas, para luego volcar los conocimientos aprendidos en sus empresas y lograr esa tan ansiada ventaja competitiva que les permita destacarse en su negocio.

Además, aquí podrán interactuar con otras PyMEs, aprendiendo de sus experiencias y generando una red de contactos.

## Siempre presentes

Continuaremos participando activamente de encuentros con clientes de manera virtual y estaremos presentes en exposiciones y eventos empresariales con los recaudos que los protocolos Covid exijan, para promover las novedades respecto de productos y servicios.

Siempre dispuestos a escuchar y compartir experiencias seguiremos presentes en los espacios de participación y concertación que se generen entre los distintos sectores de la sociedad (consejos consultivos).

Estuvimos presentes y lo vamos a seguir haciendo.



## Próximas aperturas

- |                      |               |                       |
|----------------------|---------------|-----------------------|
| > Comodoro Rivadavia | > Palermo     | > Santa Rosa          |
| > Concordia          | > Paraná      | > Santiago del Estero |
| > Corrientes         | > Pergamino   | > SFV Catamarca       |
| > Dolores            | > Resistencia | > Trelew              |
| > Flores             | > Salta       | > Trenque Lauquen     |
| > Junín              | > San Juan    | > Venado Tuerto       |
| > Mendoza            | > San Rafael  | > Villa Carlos Paz    |

# Del lado de los exportadores e importadores argentinos

El Banco Nación promueve el desarrollo del Comercio Exterior y, en esa dirección, acompaña a los exportadores e importadores argentinos a través de distintas líneas de crédito para que puedan elegir la que más se adapta a cada situación particular.

Prefinanciación de exportaciones: es un préstamo para exportadores que permite financiar las distintas etapas del proceso de producción y comercialización de las mercaderías que se exportarán. Por ello, se otorga con anterioridad al embarque de los bienes con destino a los mercados externos y tiene un plazo de hasta 365 días.

› Financiación de exportaciones: esta línea se le otorga a los exportadores luego de efectuado el embarque de la mercadería. Su plazo es de hasta 365 días y tiene la modalidad "con recurso" hacia el exportador y "sin recurso" hacia el exportador.

› Financiación a empresas exportadoras: se puede utilizar con destino a capital de trabajo por un plazo de hasta 18 meses o para inversiones con hasta 5 años de plazo.

› Financiación en moneda extranjera para la participación en ferias internacionales: Esta línea financia la participación de exportadores y/o productores residentes en Argentina en ferias, exposiciones o salones internacionales especializados que se realicen en el exterior.

› Financiación de importaciones: es un préstamo para financiar las importaciones y/o el pago anticipado de importaciones de bienes sin uso, otorgado en moneda extranjera o en moneda nacional.

› Nota: Todas las líneas de crédito mencionadas requieren la necesidad de vinculación crediticia del cliente excepto la Financiación de Exportaciones cuando la misma es "sin recurso" hacia el exportador.

## Beneficios Nación

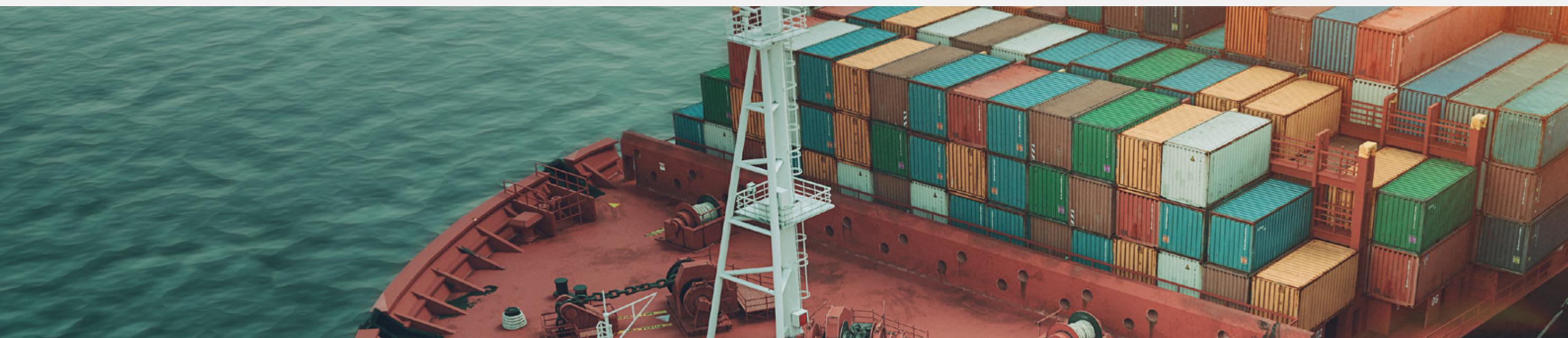
A su vez, el BNA otorga, previa vinculación crediticia del cliente, estos tres instrumentos:

- › Cartas de crédito de importación.
- › Aval de letras de cambio.
- › Garantías bancarias internacionales.

Y brinda los siguientes servicios Comex:

- › Órdenes de pago y transferencias al exterior.
- › Cobranzas de exportación y de importación.
- › Cartas de crédito de exportación.
- › Inscripción en el Directorio de oferta exportable de bienes y servicios argentinos, sin necesidad de vinculación crediticia del cliente.

El Banco Nación apoya, además, las exportaciones argentinas y el comercio con el exterior a través de sus sucursales en Estados Unidos (en Nueva York y Miami) y España (Madrid), de la oficina de representación en Beijing y sucursales y agencias en Brasil (San Pablo), Uruguay (Montevideo), Paraguay (Asunción, Concepción, Encarnación y Villarica) y Bolivia (Santa Cruz de la Sierra).



# Un aliado para capacitar y crecer

La Fundación Empretec Argentina fue la primera institución a nivel mundial en implementar el Programa Empretec diseñado y coordinado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).

Desde la creación de la Fundación, el 15 de marzo de 1988, han contado con el apoyo continuo del Banco de la Nación Argentina, uno de los socios fundadores, junto a la Unión Industrial Argentina (UIA) y a la ya mencionada UNCTAD.

*“En todos estos años implementamos más de 330 Talleres de Desarrollo de Comportamiento Emprendedor (DCE), 12 ediciones del Concurso PyMEs y Emprendimientos Innovadores Banco Nación y 25 implementaciones de Comunidades con Valor, lo que implica más de 9.000 emprendimientos y PyMEs capacitados hasta 2019, y otros miles con los que nos vinculamos permanentemente mediante nuestras propuestas y convocatorias”,* afirma Adrián Lebendiker, presidente de la Fundación.

Una característica para destacar de su trabajo, es el grado de capilaridad y federalismo de todas las actividades que llevan adelante. *“Empretec ofrece sus capacitaciones a organizaciones de todas las provincias de Argentina, apoyando centros de emprendedores, centros PyMEs, municipios, universidades, incubadoras, cámaras empresariales, y cualquier organización que se dedique a promover localmente el crecimiento de emprendimientos y PyMEs, contribuyendo al desarrollo de los entramados productivos y la generación de empleo”,* destaca.

La organización cuenta con un plantel estable de instructores e instructoras certificados por UNCTAD para dictar el Taller DCE, cuya dinámica y estructura lo diferencia de otras propuestas de capacitación. Además, se suman al equipo una gran cantidad de capacitadores que cubren las más diversas temáticas de la gestión del emprendimiento y las PyMEs, desde sus comienzos hasta sus procesos de crecimiento.

Durante 2020, llevamos a cabo un proceso de transformación que implicó continuar con nuestra misión diseñando nuevos programas 100% virtuales y de acceso gratuito. En total, realizamos 93 actividades virtuales en el año, en las que se abordaron temáticas vinculadas a herramientas de gestión, innovación, digitalización e internacionalización, alcanzando a más de 4.300 emprendimientos y Pymes de todo el país.

Asimismo, la Fundación ha formulado un nuevo Plan Estratégico para el período 2021-2024, que contempla un mayor foco en la asistencia a PyMEs y un fuerte acompañamiento al trabajo del Banco Nación en lo que concierne a herramientas no financieras, apuntando también a promover la innovación aplicada y el desarrollo de sectores de la economía del conocimiento, alineados a la agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de Naciones Unidas.



> Foto de archivo

*“En ese sentido, en abril lanzamos un programa de capacitación a empleados y ejecutivos del Banco que trabajan con PyMEs, y ampliamos nuestra oferta de cursos virtuales sumando a nuestras tradicionales capacitaciones sobre competencias blandas, temáticas orientadas a la gestión administrativa y financiera, el marketing, la comercialización, la transformación digital, la innovación y la incorporación de políticas inclusivas y de sostenibilidad, entre las más importantes. Estamos participando activamente en todas las reuniones de los Consejos Consultivos Nacional, Provinciales y Sectoriales, así como en los Centros PyME del Banco, para poder detectar nuevas demandas y ofrecer soluciones a las cámaras empresariales y organizaciones que allí participan”,* detalla.

De esta forma, se encuentran próximos a lanzar un programa de capacitaciones específico para las industrias culturales junto al Ministerio de Cultura de la Nación y organizando cursos para la Cámara de Calzado, entre otras entidades empresariales.

*“A su vez, y con el objetivo de apoyar los procesos de transformación digital hacia una mayor competitividad de la industria, lanzamos la revista Innovación para Pymes y Emprendedores. Por otra parte, en asociación con ADIMRA, la Secretaría Pyme, la Agencia I+D+i e INDTEch, presentamos recientemente el 1° Concurso para emprendimientos y Pymes 4.0”,* cuenta.

También se encuentra en marcha el Programa de Formación en Procesos Comerciales Internacionales, que incluye rondas de negocios inversas con potenciales compradores. De esta manera, la Fundación se propone apoyar, junto al área de Comercio Exterior del Banco Nación, la internacionalización de PyMEs y sus vinculaciones con las cadenas de valor internacionales.

En los próximos meses estarán presentando junto a la Subsecretaría de Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, una nueva plataforma para que PyMEs y Emprendedores puedan conectarse con expertos y grandes empresas. “Será una herramienta para bajar las barreras de acceso al conocimiento de las PyMEs”, concluye.

A pesar de las dificultades de la pandemia, Empretec avanza para proveer a PyMEs y Emprendimientos de capacidades no financieras que complementan la amplia oferta de herramientas con la que cuenta el Banco Nación.



# Queremos ayudar a tu empresa

Solicitá la apertura de tu cuenta corriente para empresas en [www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar) y accedé a un beneficio exclusivo.



## 100% bonificada por 180 días

- > Sin comisión por mantenimiento de cuenta.
- > Sin comisión por el módulo Full de Nación Empresa 24.



Solicitala ahora ingresando a

OFERTA VÁLIDA PARA ALTAS REALIZADAS DEL 1/9/2021 AL 1/10/2021, ÚNICAMENTE PARA EL UNIVERSO DE CUENTAS CORRIENTES DEL SEGMENTO COMERCIAL (PERSONAS JURÍDICAS) SOLICITADAS A TRAVÉS DE LA WEB BNA.

**Argentina unida**



**Banco Nación**

Cada argentin@ cuenta

0810 666 4444

| [bna.com.ar](http://bna.com.ar)

| Seguinós en    