

TODO
PYME



BNA

EDICIÓN ESPECIAL

Expo BNA Conecta



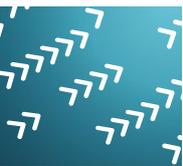
Expo BNA Conecta



Banco Nación

Contenido

- 4 Un ecosistema del entramado productivo que genera valor agregado
- 6 Un antes y un después en nuestra historia
- 8 La más grande de la región
- 10 Tres días, un solo éxito
- 12 Sponsors de categoría
- 14 La vidriera
- 20 Greenlab » Con enfoque inclusivo y responsabilidad social
- 22 Hidromet » Líder en grifería, en crecimiento e innovación
- 24 Palacios Hermanos Constructora » Una industria que hace industrias
- 25 Good Gold » Vivir del frío
- 26 Un espacio para conversaciones actuales y necesarias
- 28 Respetar la tradición e historia del Banco
- 30 Objetivo cumplido



Un ecosistema del entramado productivo que genera valor agregado

Por **SILVINA BATAKIS**
Presidenta del *Banco de la Nación Argentina*

Desde mi llegada tuvimos como objetivo darle una impronta productivista y federal al Banco, atendiendo a la problemática de las PyMEs a lo largo y ancho de todo el país. En ese marco, generamos un espacio de debate en la figura de los Consejos Productivos que nos permiten interiorizarnos en las dificultades y poder dar respuestas ágiles y acertadas a esas demandas.

El Banco Nación es un instrumento para impulsar el desarrollo productivo de todo el país. En ese sentido, hemos desarrollado un evento que ya concretó su segunda edición: la Expo BNA Conecta, esta mega muestra es la ronda de negocios más grandes de la Argentina. Este convocó más de 10 mil empresas del país operando a través de una plataforma digital donde se pueden comprar y vender todo tipo de productos y servicios. El resultado de esas rondas se estima en más de \$12.000 millones de pesos.

Cada una de las y los empresarios de nuestro país confían y apuestan en una industria nacional competitiva, generadora de puestos de trabajo genuinos. Una industria consolidada, que está a la vanguardia del conocimiento y diversifica la economía regional. Desde el BNA acompañamos ese proceso para que las PyMEs puedan no sólo producir más sino que estén vinculadas entre sí para fortalecer la cadena de valor empresaria. Un verdadero ecosistema del entramado productivo que apunta a generar valor agregado.

En el marco de la Expo, desde el Banco se destinaron líneas de financiamiento a tasas reales negativas para el sector

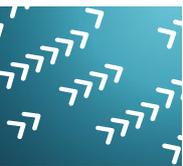
productivo, que se fueron agotando cada jornada en pocos minutos. La articulación con el gobierno nacional a través de la Secretaría de Producción del Ministerio de Economía, posibilitó la ampliación de estas herramientas de inversión. La gran demanda y la masiva participación de las grandes, pequeñas y medianas empresas muestran que hay perspectiva de futuro y que las firmas están proyectando. Hay inversión y decisión de seguir creciendo, por eso es importante profundizar este camino.

La capilaridad del Banco con sus más de 730 sucursales de toda la Argentina posibilita que las políticas económicas nacionales lleguen a cada rincón de este país. Es un banco de puertas abiertas que se moderniza y apunta a agilizar los servicios según las demandas de toda su cartera de clientes.

Como entidad estamos para poder hacer posible la concreción de nuestros propios sueños. Queremos un banco a favor de la gente, que instrumente las políticas del desarrollo y apunte al crecimiento con igualdad y oportunidades justas.

Los 40 años de Democracia nos dan la base para seguir construyendo un país sin desigualdades y libre de violencias. Defender estas banderas es parte de la huella que vamos dejando para las futuras generaciones. Hoy, al frente del Banco de todos los argentinos y las argentinas, estoy convencida de que el secreto de la Economía no es administrar recursos escasos sino generar riqueza y distribuirla equitativamente.





Un antes y un después en nuestra historia

Por **MARÍA BARROS**

Gerenta General del *Banco de la Nación Argentina*

El sueño empezó hace un tiempo, en Florencio Varela, cuando realizamos nuestra primera edición de la Expo BNA Conecta. Luego, impulsados por la gran repercusión que tuvo aquel megaevento, concretamos esta segunda edición en el predio de Tecnópolis, que se convirtió en una muestra sin precedentes, en la que reunimos al mundo de las PyMEs, logramos una articulación entre sus necesidades e inquietudes, y las vinculamos con nuestros equipos.

Esta Expo refleja años de trabajo y dedicación, donde el Banco Nación ha crecido exponencialmente, con más de 220 mil cuentas corrientes operativas y financiando a todos los sectores por más de \$3,8 billones; y es prueba de nuestro compromiso con el desarrollo económico del país y el fortalecimiento de las PyMEs.

Durante la muestra, hemos expuesto cabalmente el federalismo que nos caracteriza, tal cual lo hacemos a diario cuando nuestras más de 700 casas abren su puerta en todo el país. Esta Expo ha reunido a empresarios de todas las regiones, promoviendo la colaboración y el intercambio de ideas, el intercambio de oportunidades, el cierre de transacciones en el evento de Rondas de Negocios más grande del país.

Asimismo, cabe destacar la presentación que realizamos del Portal BNA Conecta, una herramienta innovadora que acerca

a las PyMEs y empresas en un solo clic, eliminando barreras geográficas y facilitando el intercambio comercial. Con esta plataforma, damos un paso adelante en nuestra misión de brindar a cada PyME los instrumentos para el éxito.

La Expo BNA Conecta ha sido más que un evento comercial, por cuanto se convirtió en un espacio de aprendizaje, networking e inspiración. Escuchamos a personas expertas en diversas áreas, compartimos experiencias exitosas y exploramos las últimas tendencias del mercado.

Por esa razón, agradecemos a todos los participantes, a nuestros sponsors y auspiciantes y a la Fundación Empretec por acercarnos y organizar esta, la muestra más federal de la economía PyME argentina. Su apoyo ha sido fundamental para el éxito de este evento, y nos enorgullece ser parte de su camino hacia la consolidación empresarial.

La Expo BNA Conecta marca un antes y un después en nuestra historia, reflejo de nuestro compromiso con las PyMEs nacionales y de nuestro crecimiento como banco. Les deseamos una experiencia enriquecedora al sumergirse en esta edición especial de nuestra revista Todo PyME.

¡Encuentren inspiración, nuevas oportunidades y el impulso para alcanzar sus metas empresariales!



La más grande de la región

La Expo BNA Conecta atrajo a más de 10.000 empresarias y empresarios y se convirtió en una muestra referente para el ecosistema PyME del país.

Por tres días, el predio de Tecnópolis fue testigo de la segunda edición de la Expo BNA Conecta, la ronda de negocios más grande de la región, colmado de asistentes que se acercaron a intercambiar experiencias y, sobre todo, a negociar.

La inauguración tuvo como protagonistas a la titular del BNA, Silvina Batakis, quien en compañía del presidente de la Nación, Alberto Fernández, autoridades y funcionarios de la entidad procedieron al tradicional corte de cinta ante una convocatoria que redobló la cantidad de la edición anterior.

Además, participaron el jefe de Gabinete de Ministros, Agustín Rossi; del secretario de Industria y Desarrollo Productivo, José Ignacio de Mendiguren; del embajador argentino en Brasil, Daniel Scioli, del ministro de Obras Públicas, Gabriel Katopodis, y del ministro de Cultura, Tristán Bauer, entre otros.

Batakis dejó claro el espíritu de la muestra en sus palabras inaugurales: “Nosotros sabemos que cuando la PyME invierte, cuando la gran industria invierte, invierte para crear y fortalecer un círculo virtuoso en la Argentina que es el círculo del trabajo, de la creación de puestos de trabajo en todo el país. Y además de eso, son recursos que se invierten y que no se fugan” y agregó que “Argentina es una tierra de oportunidades, una tierra que tiene mucho para crecer. Solamente hay que encontrar las herramientas para poder articularlas y que se sigan completando. Hoy la industria nacional es una industria pujante, una industria innovadora”.

Además del Marketplace B2B que da nombre a la muestra, el BNA puso a disposición de los concurrentes un total de \$70.000 millones a través de la línea CreAr y la posibilidad de participar

en las tradicionales rondas de negocios para facilitar y promover el vínculo entre los pequeños y grandes empresarios y empresarias.

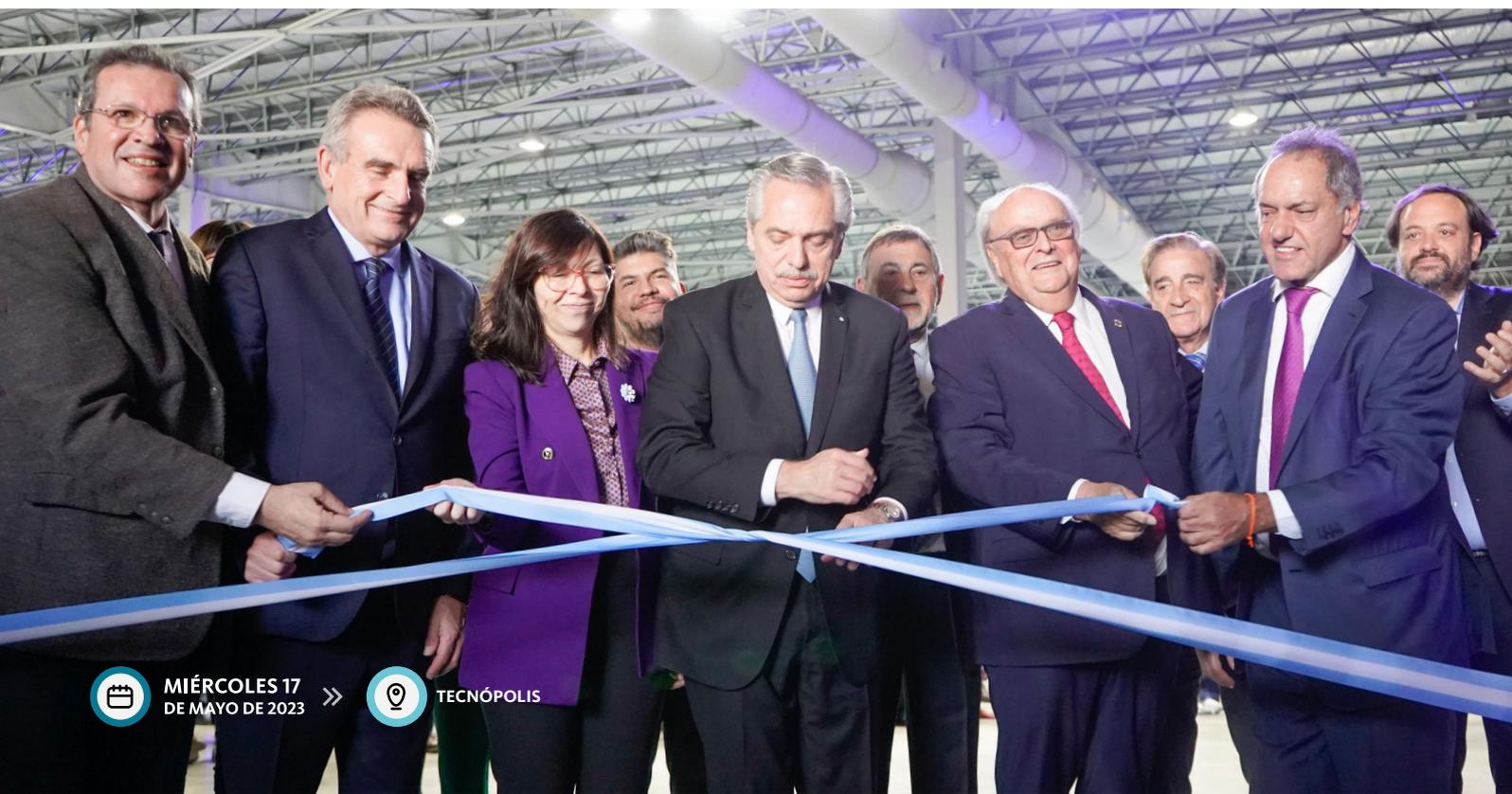
También se anunció la aprobación del financiamiento para las empresas Papelera Berazategui, Agro Industrias Baires S.A., HL Catamarca, Bioetanol Río IV y South American Implants, que cumplen con su parte de trabajo y esfuerzo realizando inversiones estratégicas para el cambio de la estructura productiva, dentro de la línea CreAr Inversión Proyectos Estratégicos.

En este mismo sentido, la ocasión fue también la oportunidad para que los funcionarios entregasen certificados del Programa CreAr a las PyMEs dedicadas a la actividad industrial, agroindustrial y de servicios industriales que llevan adelante proyectos estratégicos.

Además, asistieron el presidente de YPF, Pablo González; el gobernador de Neuquén, Omar Gutiérrez; los intendentes de Florencio Varela, Andrés Watson; de Ituzaingó, Alberto Descalzo; y de Navarro, Facundo Diz.

Por parte del BNA, estuvieron presentes el vicepresidente Carlos Caserio; el vicepresidente 2do, José Ballesteros; los integrantes del Directorio, Raúl Garré, Francisco Mercado, Martín Pollera, Martín Di Bella, Julia Strada, Cecilia Fernández Bugna, Martín Ferré; la gerenta general, María Barros, y el subgerente general principal de Negocios, Gastón Álvarez.

Todo esto dejó los motores en marcha y al público dispuesto a interactuar durante las tres jornadas de intercambio empresarial en las que el Banco Nación funcionó como el gestor y conector de sueños y proyectos, para encontrar a personas empresarias nacionales en una sinergia que mejore la eficiencia, competitividad y rentabilidad PyME en pos del desarrollo argentino.





Tres días, un solo éxito

La Expo generó negocios entre empresas por más de \$12 mil millones en todo el país.

En apenas 72 horas, la mega muestra demostró estar a la altura y a las medidas de los más de 10.000 personas empresarias que recorrieron Tecnópolis desde el mediodía hasta el atardecer de cada una de esas jornadas. No quedaron dudas de que fue la ronda de negocios de la industria más grande del país.

El BNA destinó financiamiento, en primera instancia, por un total de \$30.000 millones y, finalmente, duplicó esa cifra, alcanzando a colocar \$60.000 millones que se agotaron cada jornada en menos de una hora, por lo cual y en un trabajo articulado junto al Ministerio de Economía y la Secretaría de Producción e Industria de la Nación, se decidió ampliar estos montos.

Entonces, por esa gran demanda, se incrementó la línea CreAr Inversión PyME hasta alcanzar \$80.000 millones, que se suman a los \$20.000 millones ya otorgados a una tasa de 49% a 5 años.

Fueron más que exitosas las 1.000 rondas de negocios que cumplieron el objetivo de vincular empresas de todos los rubros y provincias. Nacieron para lograr conexiones entre compañías vendedoras y compradoras de productos y servicios, pero la realidad superó las expectativas, ya que se lograron negocios por más de \$12.000 millones.

Cabe destacar como otro de los hitos de la jornada, el lanzamiento de la aplicación +Pagos, una nueva solución digital, desarrollada en conjunto con Nación Servicios, para comerciantes, profesionales y emprendedores, simple, ágil y sin costo de mantenimiento. Esta herramienta permitirá a los usuarios cobrar con transferencias, tarjeta de débito, crédito y prepaga a través de QR, link de pago, en forma fácil y rápida como lo demanda la clientela de las plataformas digitales cada vez más arraigadas en la población.

Entre los beneficios para las potenciales personas usuarias se contemplan la comisión más conveniente del mercado, sin costos de mantenimiento, beneficios especiales para clientes del BNA, aceptación de pagos desde cualquier billetera virtual y APPs bancarias, y acceso en tiempo real al estado de las operaciones realizadas.

En síntesis, la ronda de negocios federal organizada por el BNA dio cuenta de la capilaridad de un Banco que tiene más de 700 sucursales y fue el marco para dar impulso a conexiones dentro de sectores industriales de la economía argentina. Tres días a todo éxito.





➤ María Barros, Gerenta General del BNA, y su equipo, conociendo el stand de la empresa Mate Eléctrico.



➤ Gastón Álvarez, Subgerente General Principal de Negocios del BNA, con empresas que financiaron su proyecto de inversión a través de la línea CreAr.

Expo BNA Conecta

➤ En números



100 EXPOSITORES
PARTICIPARON DE
LA MUESTRA.



**1.000 RONDAS
DE NEGOCIOS**
SE CONCRETARON.



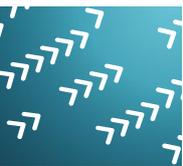
**10.289 EMPRESAS
INSCRIPTAS**
SE VINCULARON.



\$12.000 MILLONES
FUERON EL RESULTADO
DE ESAS OPERACIONES.



\$60.000 MILLONES
EN LÍNEAS DE *INVERSIÓN*
EN SÓLO TRES DÍAS.



Sponsors de categoría

La Expo más grande de la región contó con la presencia de sponsors de renombre: **MasterCard, Interbanking y Garantizar**. Con gran convocatoria de las PyMEs, que son prioridad estratégica para el mercado de cada protagonista, todos ellos trabajan en una propuesta de valor integral para entender las dinámicas y oportunidades de las diferentes empresas, y por ello se hace foco en las soluciones digitales para ofrecer respuestas ágiles para su crecimiento.

» MasterCard

En su segunda participación, la compañía consolida la alianza con el BNA hace mucho tiempo. Además, su estrategia va en relación con la de nuestra entidad que busca ayudar a las PyMEs, entre otras cosas, con la inclusión financiera.

Principalmente, desarrolla tecnologías para que puedan procesar pagos en forma rápida, eficiente y segura, y en generar herramientas que brinden información adicional para la toma de decisiones.

“En nuestro ADN está generar tecnología y colaborar con todo el ecosistema, pero en particular con las PyMEs para que puedan evolucionar hacia la digitalización de sus pagos.”, explica Federico Cofman, Country Manager de MasterCard para Argentina.

» Interbanking

Es una plataforma digital con más de 210.000 clientes, que conecta a las compañías con los bancos y las firmas entre sí. En su stand, recibió consultas de 50 personas empresarias para vincularse.

Su estrategia apunta a brindar servicio a las PyMEs, proporcionando un ecosistema digital donde toda la administración financiera sea

más sencilla y fluida, además de ayudar a tener mejores controles y planificación, en un entorno de seguridad. Para ello, la plataforma ofrece distintos roles: preparación de pago, revisión y autorización.

“Fomentamos resolver las diferentes situaciones de las empresas, brindamos soluciones en el sistema para la gestión de la tesorería”, indica Erica Wilberger, Lead de ventas.

» Garantizar

La mayoría de las PyMEs que necesita un crédito accede al financiamiento del BNA con el aval del Garantizar, empresa que apoya las exposiciones para facilitar la conexión, las rondas de negocios y las charlas, para vehicular el acceso a un préstamo.

La digitalización ha facilitado la presentación de la documentación, ya que se recibe por mail y, de esta forma, también se acortan los tiempos del análisis para darle respuesta a las PyMEs en un tiempo razonable.

“Estamos trabajando para conectar las oportunidades y que lleguen a realizar las inversiones que necesitan”, explica Elida Domínguez, Gerente Regional.



➤ MasterCard



➤ Interbanking



➤ Garantizar

La vidriera

Un recorrido por los stands de las empresas que dijeron presente en Expo BNA Conecta.



➤ Pinturerías Rex



➤ Doncella - Nonisec

➤ Fueron más de 100 firmas las que se conocieron y se vincularon en esta segunda edición de la Expo. Un desafío cumplido que unió compañías de todos los puntos del país.

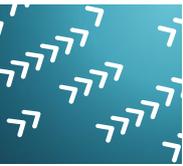


➤ Tracestory



➤ Nanocellu-Ar S.R.L.





➤ InterBrain



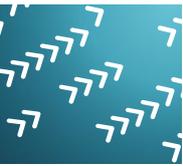
➤ Grupo Saporiti



➤ Faraón Hogar Pik/Nik



➤ Mate Eléctrico



➤ Virtual Sense S.A.



➤ Realpaint Pinturas



➤ Empack Inc. S.R.L.



➤ Fábrica de Fideos Rivoli S.A.



Con enfoque inclusivo y responsabilidad social

Greenlab es un laboratorio y una empresa de asesoramiento en análisis de agroproductos en puertos que se ha convertido en un caso de éxito a nivel global. Especializada en el análisis de datos sobre el cultivo de soja, maíz, sorgo y girasol, sus resultados analíticos se encuentran en casi todos los puertos del mundo, y han alcanzado a más de 45 países, posicionándose como referente global en la actividad.

Pero uno de los diferenciales de Greenlab es su enfoque inclusivo y su compromiso con la equidad de género. Con un 75% de su directorio compuesto por mujeres y el 82% de su nómina integrada por profesionales técnicas con oficios orientados a lo analítico pero también al ámbito químico y ambiental, la compañía destaca por su liderazgo femenino y su perspectiva de género. Además, la mayoría de su personal proviene de universidades públicas, lo que demuestra su compromiso con la formación académica de calidad.

La empresa define su estrategia a futuro a través de la dinámica diaria de sus interacciones, aplicando una perspectiva de derechos en todas las relaciones de su ecosistema productivo. “Si hay una persona que necesita dedicar tareas de cuidado para un familiar o un hijo o cualquier relación amorosa que tenga, GreenLab instala las relaciones desde ese lugar”, dice Lila Sigris, directora y encargada del área de gestión de recursos: “de ese modo cuidamos las relaciones humanas y trabajamos todas nuestras relaciones comerciales de manera transparente”.

Con 34 años de trayectoria, Greenlab experimentó un crecimiento significativo en su tamaño y alcance. Gracias al apoyo del Banco Nación, la firma dejó de ser pequeña para

convertirse en una mediana empresa. Según Melisa Zavant, responsable de relaciones públicas e institucionales del laboratorio, el respaldo del Banco ha sido fundamental para su desarrollo, brindándoles líneas de financiamiento específicas para capacidad instalada y equipamiento, y otorgando beneficios adicionales por ser compañía liderada por mujeres y por su orientación tecnológica.

Además de su éxito empresarial, Greenlab destaca por su compromiso social y cultural. La empresa colabora con una biblioteca de un barrio vulnerable de Rosario, apoya una fundación del ámbito de las artes, y acompaña una asociación médica en proyectos de medicina interna y trabaja en conjunto con cuatro asociaciones técnicas relacionadas con el desarrollo de grasas, aceites, soja y maíz. También colabora de forma cooperativa con el INTA y el INTI, así como con universidades locales, brindando oportunidades para el desarrollo de prácticas pre profesionales.

Según Cristian Fenosa, encargado del área comercial, la presencia de Greenlab en la Expo ha sido altamente exitosa, por cuanto conectó al laboratorio con numerosas propuestas de trabajo y permitió establecer vínculos comerciales prometedores.

En definitiva, Greenlab se ha consolidado como un referente global en análisis de agroproductos, destacando por su enfoque inclusivo, liderazgo femenino, y compromiso con la sociedad. Con más de tres décadas de experiencia y con el apoyo del Banco Nación, la empresa continúa creciendo y proyectando su futuro con una visión basada en el respeto por el medio ambiente, la innovación y las relaciones humanas.



Líder en grifería, en crecimiento e innovación

Especializada en la grifería y repuestos agrícolas, Hidromet es una empresa que se ha convertido en un caso de éxito en el país. Con 43 años de trayectoria, la compañía experimenta un crecimiento constante y consiguió ganarse un nombre propio en el mercado.

De hecho, en la actualidad está expandiendo su presencia en los países limítrofes, a través de la exportación, en un proceso acompañado por la adquisición de maquinaria de última generación para mantenerse siempre en el camino de la innovación para el diseño de sus productos. Esta capacidad de renovación es lo que les permite destacarse en el rubro dentro del mercado de la grifería.

Federico Menicucci, quien forma parte del área comercial, destaca el papel activo de la empresa en su sector: “La participación de Hidromet en la Expo ha sido una experiencia única y enriquecedora”, comenta y redondea su concepto: “en este ámbito se generó un muy buen clima de negocios y de contactos interesados en la oferta de nuestra empresa”.

Hidromet y el Banco Nación desarrollaron un vínculo muy estrecho, trabajando en conjunto para impulsar el crecimiento y el desarrollo de la empresa. Según Menicucci, la firma aspira a formar parte de las oportunidades y experiencias enriquecedoras que ofrece el Banco, en pos de cumplir sus objetivos, alcanzar nuevos logros y todavía mejores resultados.

En resumen, Hidromet se ha consolidado como líder en el mercado de la grifería y repuestos agrícolas, con un crecimiento constante y proyección hacia la exportación. Su vínculo con el Banco Nación le brinda oportunidades comerciales y perspectivas de desarrollo, demostrando su compromiso con el crecimiento, la innovación de su industria y el progreso del país.

Hidromet



Una industria que hace industrias



"Somos la pieza fundamental de muchas empresas". Así presenta Andrés Palacios a la compañía familiar que lleva más de 40 años de experiencia, Palacios Hermanos S.A. Desde Resistencia, Chaco, dan trabajo a unas 500 personas, y se especializa en la elaboración de estructuras metálicas para naves industriales y de depósitos, fabricación de vidrios y premoldeados, entre otros rubros.

"El Banco es una de las patas fundamentales del crecimiento y también de nuestros clientes", destaca Andrés, resaltando la asistencia crediticia por \$155 millones que recibieron en concepto de capital de trabajo e inversión. Sin embargo, la constructora está tramitando un proyecto de \$1.000 millones, con el fin de ampliar la planta de vidrios y premoldeados.

Si bien la empresa no exporta, Palacios Hermanos S.A se enorgullece de proveer a varias compañías que sí lo hacen: trabajan con yerbateras en Corrientes, también con productores cítricos y algodóneros del norte del país, fabricantes de bicicletas, entre otros. "Somos una industria que hace industrias. Por lo tanto, nos sentimos parte del desarrollo y crecimiento de todos nuestros clientes", define Palacios.

La Expo BNA Conecta tuvo a los chaqueños como protagonistas de las dos ediciones: "es un evento que nos permite tener conexión con empresas de todo el país y nos genera vínculos con distintos sectores de la economía, lo que sin dudas nos potencia y nos abre a nuevas oportunidades de negocios", concluye Palacios.

Vivir del frío



Romper el hielo y animarse. Así lo hicieron hace 63 años los fundadores de Good Cold, una empresa innovadora de San Justo dedicada a la fabricación de equipos de refrigeración comercial e industrial, que estuvo presente por primera vez en la Expo BNA Conecta.

“Somos primos hermanos de la climatización”, cuenta Gonzalo Cacheda, el vicepresidente de la compañía que cuenta con 80 empleados: “mientras la climatización es hasta los 18 grados, nosotros trabajamos desde ese número para abajo, por ejemplo, hasta temperaturas de 70 grados bajo cero”, explica.

Los equipos producidos en Good Cold se utilizan en frigoríficos,

para cámaras de frío, heladeras, y también para todos los procesos de diferentes industrias. En ese sentido, ha recibido el aporte del BNA en concepto de capital de trabajo por una suma aproximada de \$30 millones: “Hemos pasado de los bancos privados al Banco Nación, debido al apoyo y la atención que hemos recibido siempre en la compra de maquinarias”, destaca Cacheda.

En su primera participación en la mega muestra, el directivo destaca los vínculos logrados durante las tres jornadas: “Nos vamos muy conformes porque hicimos varios contactos, tanto con compradores como vendedores con quienes podemos potenciar nuestros negocios”, concluye.

Un espacio para conversaciones actuales y necesarias

Expo BNA Conecta también fue la oportunidad para que los asistentes intercambiasen experiencias y conocimientos. Fieles al objetivo de promover la innovación y estar a la vanguardia de los cambios tecnológicos y culturales, la promoción de la igualdad y el talento humano, el BNA y EMPRETEC organizaron doce charlas que pusieron sobre la mesa desafíos, problemáticas y oportunidades de la actualidad.

La presidenta del BNA, Silvina Batakis, tuvo un papel importante en "Mujeres que lideran: desafíos y oportunidades", un debate más que necesario coordinado por Luciana Peker, en el que aunó experiencias con Sofía Riva (RIVA), Sandra Cipolla (SPI Astilleros) y María Eugenia Prado (Fríos del Norte). Batakis destacó que "cuando la sociedad excluye a las personas por diferencias de género, ingresos o etnia nos perdemos de esos talentos y mirada para que la sociedad sea mejor y más justa".

La charla "Impulsando el crecimiento de las PyMEs: Políticas y herramientas de apoyo" fue moderada por Esteban Rafele, con la participación de Tomas Canosa, subsecretario de la PyME de la Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación, Sandra Mayol, presidenta del INTI y Martín Navarro, director de Desarrollo Internacional de la AAICI.

Más tarde llegó el turno de "Emprendimientos exitosos que aspiran", con la coordinación de Alfredo Zaiat, donde Alberto Aguiló (Interbrain), Mariana Sobredo Lamosa (RockingData), Ornella Basilotta (Fracking Design), intercambiaron experiencias acerca de cómo cumplir metas, objetivos y crecer incluso hacia lugares no planificados.

Martín Kanenguiser moderó "La innovación tecnológica en las empresas con participación estatal", espacio en el que Guillermo Jorge Rus (ARSAT), Leandro Gatti (Nación Servicios) y Diego Kupferberg (Nación Servicios) disertaron acerca del vínculo entre el sector privado y el Estado en materia de desarrollo en la frontera del conocimiento.

"Ser creativos en un contexto desafiante" fue una necesaria disertación de Diego Golombek, Doctor en Ciencias Biológicas e Investigador del CONICET, sobre los métodos, rutinas y fórmulas para enfrentar la situación global actual. Por otro lado, Yamila Zakhem (Microsoft Argentina), compartió los desafíos de "Ser piloto en la nueva era de AI", un tema tan actual que permeó todas las charlas del ciclo.

La directora del BNA, Julia Strada, participó en "El financiamiento como motor del crecimiento empresarial: casos de éxito", conversación guiada por Florencia Barragán, en la que participaron Pablo Carbajosa (Peabody), Daniela Rabinovich (RA Intertrading) y Juan Manuel Rodríguez (Vacalin). Allí, Strada destacó con orgullo que el BNA "implementó una plataforma digital para mejorar la relación con las empresas", y afirmó que "la banca pública tiene el potencial de liderar el futuro económico del país".

"El desafío de innovar en la era digital", de Santiago Bikinis, profundizó sobre las características de un momento en el que el cambio se vuelve constante debido a la digitalización de los procesos, impulsado en especial por la pandemia. En ese mismo tren se dio "La revolución digital en el mundo empresarial", que moderó Florencia Gutiérrez, para facilitar el intercambio de Federico Cofman, (Mastercard Argentina) y Sebastián Böttcher (Interbanking).

En "Acceso al financiamiento: Herramientas y oportunidades para las PyMEs", coordinada por Juan Enrique, Julián Maggio (BICE), Eleonora Pollo (Garantizar), Nestor Di Biasi, (Pellegrini FCI), y Verónica Wejchenberg (FOGABA), conversaron sobre las distintas herramientas financieras disponibles para la pequeña y mediana empresa y la necesidad de que estos instrumentos estén disponibles.

El debate sobre tecnologías de punta siguió con "La inteligencia artificial como herramienta de gestión para las PyMEs", promovida por Mastercard que presentó Alejandro Tejero Vacas para que Camila Manera (Libro de Pases), acercara cuestiones sobre el uso aplicado de la IA para el gerenciamiento, capacitación y optimización de los procesos productivos en la empresa.

El final de la feria fue el momento ideal para un cierre a cargo de "La gestión del talento", de Julio Lamas, ex entrenador de la Selección Nacional de Básquet y campeón mundial con la Generación Dorada, quien concatenó el espíritu de las tres jornadas.

La Expo BNA Conecta reunió personas y conocimientos, intercambios y preguntas que todos los días nos hacemos casi sin darnos cuenta. Y, también, muchas respuestas para seguir adelante en la experiencia productiva mancomunada de las PyMEs.



➤ El futuro ya llegó

Las nuevas tecnologías, en especial el uso de la **Inteligencia Artificial** aplicadas al gerenciamiento, capacitación y optimización de los procesos productivos, estuvieron en boca de todos, incluso en las conversaciones que, a priori, versaban sobre otra cosa. La necesidad de adaptar estas herramientas de punta en un contexto de crisis y transiciones parece tener un consenso generalizado.



Respetar la tradición e historia del Banco

El espíritu del Consejo Productivo, un espacio que nos conecta con las empresas de todo el país.

Con el objetivo de mirar al futuro, de escuchar y generar respuestas que lleguen a tiempo, de generar rentabilidad en las empresas y de diseñar herramientas a medida, es que se lanzó el Consejo Productivo para Grandes Empresas durante la última jornada de la Expo.

En este octavo Consejo, más de 65 representantes de las firmas de todo el país del sector industrial, comercial y de servicios tuvieron la oportunidad de intercambiar ideas, posturas y opiniones con funcionarios del Banco Nación. Además, participaron autoridades de las empresas vinculadas que cuentan con sus propias herramientas.

Nuestra institución está presente en todo el territorio argentino y es por eso que conoce la particularidad de cada provincia e intenta ofrecer soluciones determinadas para cada zona y características. Estos encuentros son fundamentales ya que allí se ve materializado el crecimiento de las empresas gracias a los créditos y el apoyo del BNA. Y de esta manera, se refleja su rol social de entrelazarse con las actividades que se realizan en el país, ya que el éxito de la institución es que a las empresas les vaya bien.

El Banco Nación respondió cada una de las cuestiones que las empresas plantearon, a la vez que se especificaron todas las herramientas que buscan lograr inversión y ventas, para apoyar cada uno de sus sueños.

El BNA es una institución de puertas abiertas, que sale a buscar inquietudes para adaptar sus herramientas hacia un resultado

más eficiente y afín. Es el Banco más grande del país, el que está presente en cada rincón y con el compromiso de que los proyectos y emprendimientos se concreten, para generar más puestos de trabajo y para fortalecer la economía.

Durante el ida y vuelta, se anunció la ampliación en \$30.000 millones los fondos disponibles para el Programa de Crédito Argentino (CreAr), que apunta a financiar al sector productivo, con foco en las micro, pequeñas y medianas empresas industriales y agroindustriales. De esta manera, se apunta al fortalecimiento de inversiones productivas en sectores estratégicos de la matriz industrial.

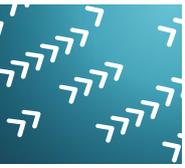
Del Consejo Productivo participaron la presidenta del BNA, Silvina Batakis; el ministro de Economía, Sergio Massa; el secretario de Industria y Desarrollo Productivo, José Ignacio de Mendiguren; el titular de la Unión Industrial Argentina, Daniel Funes de Rioja; el vicepresidente segundo del BNA, José Ballesteros; el director, Martín Pollera; la gerenta general, María Barros; el subgerente general principal de Negocios, Gastón Álvarez y otras autoridades del Banco.

Desde el lanzamiento del Consejo Productivo a la actualidad, se realizaron 7 encuentros provinciales y sectoriales en los que participaron más de 300 PyMEs y se prevé nuevos consejos sectoriales: vitivinícola, muebles, construcción, de la industria petrolera y automotriz, en las provincias de Neuquén, Santa Cruz, y en la Provincia de Buenos Aires, en Berazategui, Mercedes y Cañuelas.



➤ Certificados CreAr

Se entregaron los certificados a las empresas PyMEs que accedieron a los créditos del Programa CreAr, a tasa subsidiada y que invirtieron en el país, con proyectos de carácter estratégico, dedicadas a la actividad industrial, agroindustrial y de servicios industriales. Entre las distinguidas figuran Bandex, Reciclar, Kartonsec, Biosintex, Centro de Diseño Italiano, Compañía de Cierres RRo, Mastropor, Metalurgica San Ramón, Arbro, Dolbi y Everex Argentina.



Objetivo cumplido

Las Rondas de Negocios, un intercambio clave para las empresas.

Conexión, vínculo e interacción entre las empresas, fueron los principales ejes que persiguieron las Rondas de Negocios en esta segunda edición de Expo BNA Conecta. Su objetivo principal es garantizar un espacio propicio que permita a las compañías poder relacionarse con su contraparte, potenciando oportunidades de negocios y abarcando todo el ecosistema productivo argentino.

De esta manera, el modelo de las "Rondas" se basó en la conformación del perfil de compradores, con la garantía de la concurrencia de medianas y grandes empresas usuarias del BNA de todas las regiones del país, y de vendedores, con firmas clientas y no clientas de todos los sectores productivos.

Un caso más que positivo fue la experiencia de Gustavo Cheskis, de la firma Dirmod, de Parque Patricios, quien afirma que "fue espectacular que el Banco pueda crear un ámbito para dar el lugar a que las compañías puedan conocerse, intercambiar y que tengan la posibilidad de desarrollar nuevos negocios. Por mi parte, pude contactarme con empresas de Santa Fe, Mendoza, Córdoba y Buenos Aires. Fue realmente muy enriquecedor".

Al norte del país, más precisamente en Tucumán, se encuentra Fábrica de Fideos Rivoli, y sus representantes participaron por primera vez de esta Expo. "Es muy bueno conocer a muchos

proveedores y darnos a conocer, está bueno diversificar. La ronda de negocios fue muy productiva para nosotros ya que conocimos otras firmas de envases o insumos, por ejemplo, conocer sus propuestas y en el futuro ver de cerrar un acuerdo comercial", explican sus máximos responsables.

La distribución de las "Rondas" se organizó respetando los rubros de Alimentos y Bebidas, Transporte, Construcción, Salud y Laboratorios, Automotor, Textil y Calzado, Máquinas y Herramientas, y Metalurgia y Siderurgia. Cada reunión tuvo una duración de 20 minutos promedio, con una coordinación previa por ambas partes desde la plataforma especialmente diseñada para el evento.

Las firmas asistentes se registraban en la plataforma como primer paso y, luego, podían visualizar en la Web el listado de empresas que oficiarían como contraparte, pudiendo solicitar por ese medio las reuniones a participar. Una vez que la contraparte aceptaba tal pedido, se conformaba para cada participante la agenda de reuniones pertinente.

Con un cierre exitoso y con 1.000 rondas concretadas, se cumplió con esta idea de fortalecer la cadena de valor de los clientes actuales y potenciales del Banco Nación, su conexión entre empresas y la generación de nuevos negocios.

RONDAS DE NEGOCIOS

➤ En números



**3.000 EMPRESAS
INSCRIPTAS
EN LAS RONDAS.**



**1.000
REUNIONES
EN LAS RONDAS.**



**\$13,5 MILLONES
NEGOCIADOS
EN PROMEDIO,
POR REUNIÓN.**



Todo lo que necesitás en un solo lugar

BNA Conecta es el marketplace que conecta tu negocio con proveedores y compradores de todo el país.

- › Amplia variedad de ofertas.
- › Tecnología, insumos, bienes y servicios.
- › Centro de atención exclusivo.
- › Todos los medios de pago: PymeNación, AgroNación, e-cheq, transferencias y más.

› QUIERO VENDER



› QUIERO COMPRAR



BNA Conecta

0810 444 0081
bnaconecta@bna.com.ar



Banco Nación