

TODO PYME



BNA



Prefinanciación de Exportaciones

Te brindamos las condiciones más convenientes del mercado.



Tasas desde 1,90%
Tasa Nominal Anual (TNA)



Dólares estadounidenses.



Hasta 365 días.

COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL

CFT 1,9167%

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

SUMARIO

INSTITUCIONAL

- 4 Banco Nación, presente en Agroactiva 2022
- 6 Contacto directo
- 8 El apoyo a las empresas argentinas
- 10 Tarjeta PymeNación

OPINIÓN

- 12 Estar cada vez más cerca de nuestros clientes
- 18 Potenciando al motor PyME

EMPRESAS

- 14 Con aroma a fruta y familia
- 16 Creciendo a la par de la minería salteña
- 20 La distribuidora que pisafuerte en zona sur
- 22 Un legado que crece a toda velocidad

bna.com.ar
0810 666 4444
Seguinos en



Banco Nación

Banco Nación, presente en Agroactiva 2022

Es una de las citas más importantes del campo. Del 1° al 4 de junio pasado, se llevó a cabo la muestra agroindustrial a cielo abierto, en la localidad de Armstrong, Santa Fe, que contó con la participación de 850 expositores y más de 240.000 visitantes. Y, allí, una vez más, estuvimos presentes. En esta ocasión, el BNA fue el Banco oficial, con un stand especialmente diseñado para la comodidad e interés de nuestros visitantes y ubicado en el corazón de la muestra.

La inauguración contó con la presencia del presidente de la institución, Eduardo Hecker, quien estuvo acompañado por los directores Julia Strada, Martín Ferré y Raúl Garré, y el Subgerente General Principal de Negocios, Gastón Álvarez.

Como es habitual en nuestras presentaciones en Agroactiva, el Banco puso a disposición de los visitantes una serie de beneficios para clientes de nuestra institución, y productores del sector agropecuario, para la compra de maquinaria agroindustrial de fabricación nacional, con una tasa bonificada de hasta 3 puntos porcentuales; líneas para prefinanciación de exportaciones bonificadas para diversos sectores productivos; y atractivas opciones de financiación para capital de trabajo con condiciones especiales y descuento de E-Cheqs con tasa bonificada,

Por su parte, se destacó la amplia gama de promociones diseñadas exclusivamente para la feria con nuestras tarjetas AgroNación, PymeNación y Corporativa Nación, como así también el Marketplace BNA Conecta y nuestras líneas de financiamiento destinadas al campo.

Estas ofertas y herramientas comerciales refuerzan el apoyo del Banco hacia al sector agropecuario y hacia todo el entramado productivo. En el encuentro, Hecker comunicó el cumplimiento de un importante desafío que el Banco Nación se propuso al comenzar el año: alcanzar la suma \$1,5 billones en créditos para la producción, con el foco en la pequeña y mediana empresa.

A lo largo de la exposición, se realizaron en el stand distintas capacitaciones a nuestros clientes, en las que se compartieron los beneficios de los productos

Nuestra propuesta comercial de Agroactiva alcanzó un monto de \$ 30.000 millones en solicitudes de crédito para las distintas líneas de financiamiento domésticas y US\$ 100 millones con destino a fomentar las exportaciones por parte de más de 2.300 PyMEs. Como siempre, el Banco Nación ratifica su compromiso con este sector tan importante de la economía argentina.



Contacto directo

La importancia de contar con unidades exclusivas para las pequeñas y medianas empresas.

Bajo la premisa de llegar a cada rincón del país y estar cada vez más cerca de nuestra clientela, brindando una atención diferencial, durante el segundo semestre del pasado año hemos dado inicio a un plan de apertura de nuevos “Centros de Atención Pyme Nación”, en el marco de la campaña denominada “Destino PyMEs”. Estamos orgullosos de contar con 11 nuevas unidades, que se unieron a las 23 ya existentes, logrando de este modo incrementar en un 50% nuestros puestos de atención en tan solo 12 meses.

Convencidos del objetivo trazado, se continuará con nuestro esquema de aperturas durante lo que resta de este año, con el propósito de brindar a los usuarios espacios orientados a su atención exclusiva, con equipos de profesionales de primer nivel, cuya principal premisa es brindar celeridad en la atención, sin descuidar la calidad de esta.

Centros de Atención Pyme Nación abiertos en los últimos 12 meses:

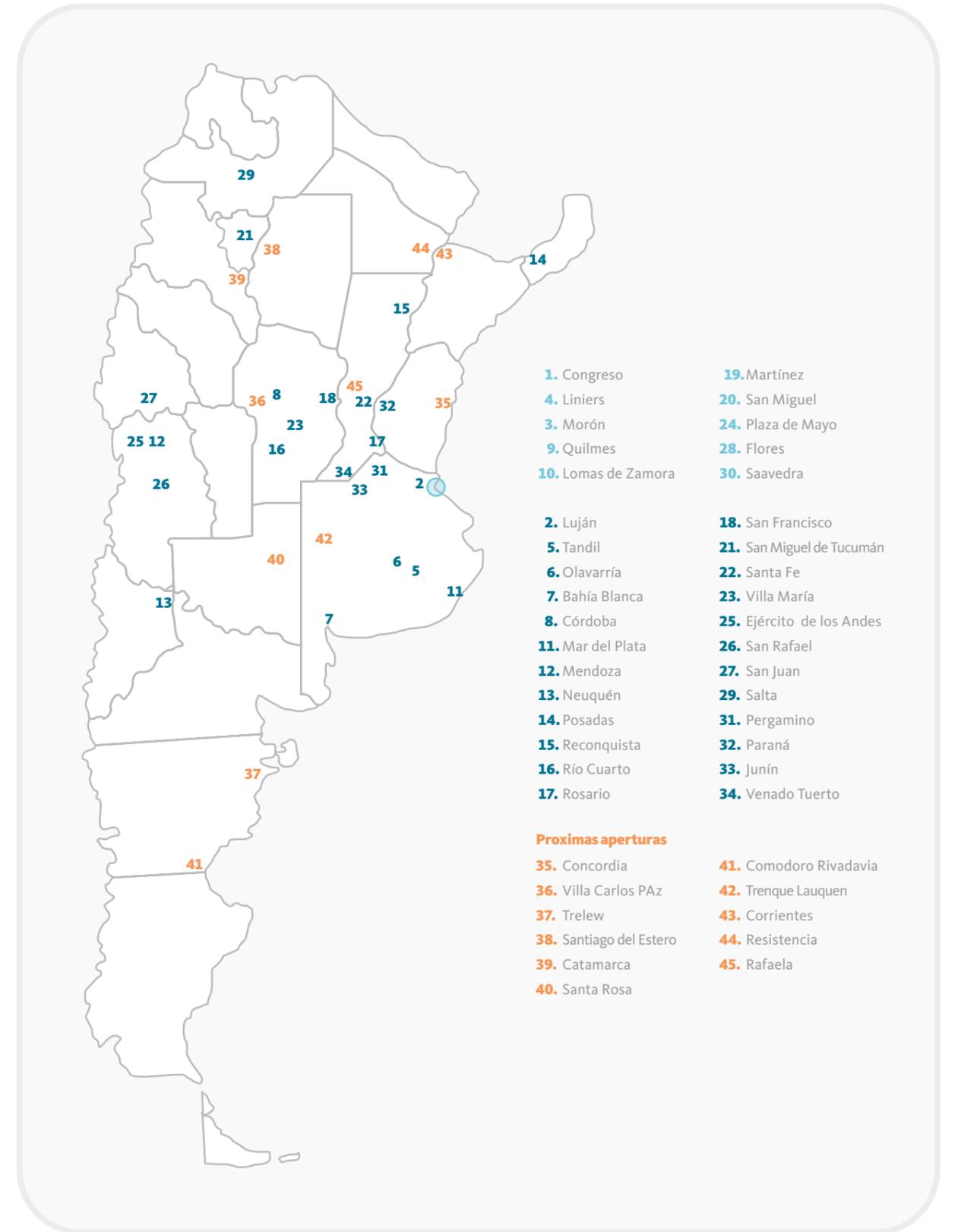
> Plaza de mayo (CABA)
> Ejército de los Andes (Mendoza)
> San Rafael (Mendoza)
> San Juan
> Flores (CABA)
> Salta
> Saavedra (CABA)
> Pergamino (Buenos Aires)
> Paraná (Entre Ríos)
> Junín (Buenos Aires)
> Venado Tuerto (Santa Fe)

Próximas aperturas:

> Concordia (Entre Ríos)
> Villa Carlos Paz (Córdoba)
> Trelew (Chubut)
> Santiago del Estero
> Catamarca
> Santa Rosa (La Pampa)
> Comodoro Rivadavia (Chubut)
> Trenque Lauquen (Buenos Aires)
> Corrientes
> Resistencia (Chaco)
> Rafaela (Santa Fe)

Estas unidades han sido las protagonistas de diferentes acciones que nos han permitido acercarnos aún más a las PyMEs:

- > Fueron partícipes y promotores de los “Consejos Consultivos Regionales”, a través de los cuales las Cámaras y Federaciones, así como las pequeñas y medianas empresas de manera directa, nos han trasladado sus inquietudes y necesidades para que, de manera conjunta, encontremos las mejores alternativas de solución.
- > Protagonizaron de manera absoluta el éxito del programa de capacitación puesto a disposición de las PyMEs y dictado por la “Fundación Empretec Argentina”, de manera completamente gratuito y 100% on line para que sin importar su localización puedan participar.



Para mayor información pueden ingresar a la siguiente URL, donde mes a mes, se encontrarán las jornadas de capacitación disponibles: <https://www.bna.com.ar/Empresas/EventosYCapacitaciones>

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



El apoyo a las empresas argentinas

Nuestro financiamiento a las PyMEs para todos los sectores productivos.

El Banco Nación continúa acompañando a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), a través de sus principales líneas de financiamiento. Las propuestas se ajustan a las necesidades y demandas de los diferentes sectores y a sus estrategias, sean de corto, mediano o largo plazo. Entre ellas, se destacan:

- Adquisición de maquinaria y bienes de capital de origen nacional: las empresas pueden financiar la compra de maquinaria agrícola, industrial, transporte, vial y bienes durables en general, producidos en nuestro país por alguna de las más de 800 compañías nacionales que suscribieron convenio con el Banco Nación.
- PyMEs Inversión: líneas con plazos de hasta 10 años acompañando el perfil crediticio que demanda el mediano y largo plazo.
- PyMEs Capital de Trabajo: con plazos de hasta 18 meses o 36 meses con SGR. Además, se ofrece la posibilidad de acceder a través de Garantizar Digital y a beneficios de tasas para firmas que acrediten conducción ejercida por mujeres y reciprocidad en nuestros productos (adhesión depositaria, uso de nuestros medios de pago Agronación y PYMEación, Convenios de haberes entre otros).
- Descuento de cheques de pago diferido y Factoring: son las herramientas más elegidas por las PyMEs que buscan liquidez a través de facturas y/o cheques, pudiendo otorgarse hasta en 365 días de plazo y SIN comisiones.
- Descuento de cheques de pago diferido por E-Cheq: el Banco Nación ofrece bonificaciones especiales para clientes que desean adelantar el cobro de sus cheques por canal electrónico. Hoy, más del 60% de nuestras operaciones se realizan por este canal que permite ahorrar tiempo y costos.
- Líneas de inversión productiva: para impulsar la sustitución de empresas argentinas que sustituyen importaciones, que exportan y que buscan mejorar su productividad. Se utiliza, además, para incorporar tecnología y ampliar su capacidad productiva, ya que se ofrecen las mejores tasas y beneficios especiales otorgados por FONDEP para "Proyectos Estratégicos", "Proyectos Sustentables", "Transformación Digital" - entre otras- y condiciones especiales para las provincias de Mendoza, Santa Fe, Corrientes, Salta, San Juan, Catamarca, Entre Ríos, La Rioja, Santiago del Estero, Chubut, Misiones, San Luis y Jujuy.

Actualmente, más de 180.000 compañías que aportan valor agregado y empleo a la economía del país optan por nuestros productos y servicios. En muchos casos, lo han hecho atraídos por el compromiso del Banco Nación en tiempos de pandemia; en otros, por haber transitado los cambios y mejoras en la atención, herramientas tecnológicas y en nuestra experiencia de 130 años junto con las compañías de cada rincón del país.

La misión del BNA es que cada vez más pequeñas y medianas empresas se sumen y se acerquen a nuestras sucursales y Centros de Atención PyME, y demanden las diferentes herramientas de financiación que se adaptan a su negocio.

El BNA y las PyMEs: \$ 1.600.000.000.000 en créditos.

Financiamiento a todos los sectores productivos

- Creamos condiciones especiales diseñadas para las necesidades de diferentes sectores productivos
- Desde 2019, más de 1000% de aumento de financiamiento a la inversión, el principal factor de crecimiento sostenible para las PYMES.
- Apoyo a la recuperación de PyMES en pandemia y post pandemia con créditos a tasa cero, fundamentales en 2020.
- Líneas de financiamiento con perspectiva de género
- 99% de nuestro financiamiento a PyMES

Capital de Trabajo para incrementar ventas y apoyar la evolución del negocio de las empresas argentinas

- El capital de trabajo fue la herramienta fundamental en la postpandemia con créditos a tasa cero que acompañaron a diversos sectores en uno de los momentos más difíciles de nuestro país, llegamos a 90 mil clientes en 2020 y 2021 con nuestros créditos para la emergencia.
- En descuento de cheques de pago diferido, somos el principal Banco que financia mediante el instrumento más elegido por las PyMES; y el 60% de las operaciones a través de descuento echeq a las mejores tasas del mercado.

Inversión, apostando al crédito a largo plazo

- Préstamos para la inversión hasta 10 años de plazo.
- De \$7.000 millones otorgados en 2019 aumentamos a \$125.000 millones en 2021, y vamos por \$100.000 millones en 2022
- Somos el Banco líder en financiamiento de maquinaria y equipos de industria nacional con más de 60.000 millones en 2021 y 2022.

Tarjeta PymeNación

Las mejores condiciones para las pequeñas y medianas empresas.

PymeNación es el medio de pago elegido por las PyMEs nacionales y hoy más que nunca las acompaña a través de beneficios concretos, flexibilizando la financiación con pago expreso a los proveedores, independientemente del plazo de financiación seleccionado por la empresa al momento de la compra. En tal sentido, y continuando con esta premisa, queremos acercarnos a nuestra clientela las acciones que hemos diseñado para ella:

► Compras a tasa fija

Realizar compras a tasa fija siempre es un diferencial al momento de adquirir insumos y servicios. Por ello, en PymeNación migramos a un sistema de tasa de diferimiento fija, tomando la tasa de interés vigente al momento en el que se realiza la operación. Este cambio le permite mayor previsibilidad a la firma, ya que puede conocer con precisión el importe exacto de la cuota a abonar.

► Energía renovable

Vivimos en un mundo que cada vez toma más conciencia sobre la importancia de invertir en el cuidado del medio ambiente, por lo que las fuentes de energías renovables tienen un protagonismo fundamental. Por eso, nos hacemos eco de la necesidad de financiación que este rubro requiere, debido al alto impacto que tiene la inversión inicial. Por esta razón, nuestra tarjeta permite la adquisición de insumos y servicios relacionados con el rubro de energías renovables (paneles solares, energía eólica, etc.), con una financiación de 24 cuotas consecutivas a tasa fija. Este plan de financiación, pensado específicamente para esta rama del negocio, permitirá a muchos de nuestros clientes incursionar en la generación de sus propios recursos, amortizando la compra del equipo a través del ahorro de energía.

► Mujeres líderes de empresas

Cada día, las mujeres toman un rol central en las empresas de todo el país, razón por la que diseñamos una acción comercial específica para ellas, cuyo beneficio representa un reintegro sobre el importe de la compra. Esta campaña está dirigida a PyMEs que son usuarias de la tarjeta y poseen ejecutivas en puestos de conducción.

► BNA Conecta

Se trata de una plataforma B2B, para que las PyMEs usuarias de la tarjeta puedan comprar insumos y productos. En este entorno, se pueden realizar compras con todas las opciones de financiación que ofrece la tarjeta.

Este Marketplace, exclusivo para clientes empresa, brinda un portal electrónico de encuentro para difundir bienes y/o servicios y la posibilidad de dinamizar los negocios, potenciando las relaciones comerciales entre empresas de todos los tamaños y sectores, en un ambiente con altos estándares de seguridad informática y a la vez simple e intuitivo de utilizar.

En BNA Conecta, conectamos beneficios:

- Publicación ilimitada de bienes y/o servicios
- Visibilidad e información en línea de tus productos
- Ventas seguras, con los más altos estándares de seguridad informática
- Evitá inversión tecnológica para tener tu propio canal e-commerce



Estar cada vez más cerca de nuestros clientes

Por HÉCTOR CAMACHO
Gerente Centro de Atención PyME Nación Salta

Somos el equipo del Centro de Atención PyME Nación Salta, perteneciente a la Gerencia Zonal Noroeste, la cual abarca las provincias norteñas de Salta y Jujuy. Abrimos nuestras puertas el 6 de septiembre de 2021 y contamos con un plantel de profesionales abocado exclusivamente a la atención y resolución integral de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas de la región, siendo nuestra principal premisa estar cada vez más cerca de nuestros clientes.

Nuestras oficinas se encuentran en la ciudad de Salta, en la calle Bartolomé Mitre 151. Sin lugar a duda, llevar adelante un nuevo concepto de atención ha resultado un gran desafío y estamos orgullosos del camino transitado hasta la fecha, siendo nuestro foco brindar agilidad y respuesta a nuestros clientes. Trabajamos de manera conjunta con las sucursales del BNA emplazadas en las distintas localidades de las provincias de Salta y Jujuy, lo que nos permite llegar con nuestra oferta de productos y servicios a toda la región.

Luego de un período marcado por la virtualidad, nos hemos propuesto volver a visitar a nuestros clientes en "su lugar", es decir, en su pequeño, mediano o gran negocio, para conocerlos y acompañarlos en su desarrollo. Queremos visitarlos en sus oficinas y escuchar de primera mano el esfuerzo que les demandó y les demanda el día a día sacar adelante sus empresas, observando de forma directa el movimiento de las PyMEs y maravillarnos de los motores productivos que tenemos en el norte del país, en ocasiones desconocidos.

En muy poco tiempo, logramos generar las condiciones y gestionar la firma de dos convenios de bonificación de tasas con las provincias de Salta y Jujuy, a través de nuestras líneas insignia destinadas a capital de trabajo e inversión, mediante un importante aporte por parte de los organismos provinciales intervinientes.

Para la provincia de Salta, ya ejecutamos la tercera adenda, sumando un límite de cartera total de \$ 1.900.000.000, y con la provincia de Jujuy, llegamos en esta primera etapa a \$ 600.000.000. De esta manera, originamos una inyección de capital e inversión, lo que resulta, en consecuencia, un importante impulso productivo para la región.

Seguimos creciendo en cantidad de clientes asistidos de todos los segmentos que tenemos la posibilidad de atender (agro, industria, comercio, servicios, etc.), siendo cada vez mayor la demanda de vinculación a través de nuestro Centros de Atención PyME Nación. De esta manera, nuestra clientela cuenta con una herramienta más para acceder a todos los productos y beneficios que el Banco Nación les puede ofrecer. Estamos realmente muy felices de poder recibirlos, en el norte de nuestra bella Argentina y en la nueva manera de hacer negocios que está encarando nuestro Banco.



Finca Machuca

Con aroma a fruta y familia

La empresa fue fundada en 1950 por Oscar Antonio Machuca (padre). Actualmente, está dirigida por su único propietario, Oscar Antonio Machuca (hijo). La Finca Machuca se define como aventurera, apasionada por la tierra que habita y por probar cultivos y lanzarse con proyectos nuevos. **"Es una finca de trabajo bien hecho, de esperanza, de cultivos, de cariño y de anécdotas que sembraron más que semillas"**, se define. Ya son cuatro generaciones que, día a día, siguen marcando el amor por su tierra.

En sus comienzos, la producción principal fue el tabaco. Sin embargo, su fundador, padre del actual dueño y responsable, siempre tuvo en claro que la diversificación constituía un pilar fundamental para seguir creciendo y madurando como productores. Por eso, hoy, en la provincia de Jujuy, produce tabaco, durazno, pelón, ciruelas, palta hass, uva para vino (varietal: malbec, merlot, cabernet franc y pinot noir), mientras que en Salta se centra en lo relacionado con granos y forraje.

Paralelamente, en Salta tiene instalaciones para cría de ganado bovino y Feed Lot, y en Jujuy posee un empaque de frutas y cámaras de frío para su conservación y posterior comercialización al mercado interno en Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires. Cabe destacar que, en tiempos prepandemia, exportó durazno a Emiratos Arabes y Canadá.

Finca Machuca es clienta del BNA desde los '60s. En ese entonces, Oscar padre abrió la primera cuenta, que fue retomada dos décadas después por su hijo para continuar creciendo a la par de la institución con sus créditos y beneficios. En el transcurso de tantos años, han utilizado diferentes herramientas financieras brindadas por el BNA, tanto para capital de trabajo como préstamos prendarios para la mecanización de la empresa. El financiamiento más reciente es un crédito prendario para una máquina Hileradora Sode.

Actualmente, la firma se encuentra en el proceso de un cambio generacional, ya que dos de los hijos de Oscar (h), Cintia y Gonzalo, están trabajando en la empresa. Estas incorporaciones familiares traen nuevas ideas y formas de trabajo para sumar y crecer. Unos de los próximos objetivos a los que apuntan es a crecer en la producción de frutales, granos y de vino de alta calidad con la construcción de su propia bodega.

50



son las personas empleadas fijas

9



trabajan en temporada alta (octubre a febrero)

62



años como clientes BNA

"El Banco Nación ha contribuido en el desarrollo y crecimiento de la empresa desde la década del 60 en adelante, primero con Oscar (padre) y desde el 80 en adelante con Oscar (hijo), aportando facilidades para realizar inversiones tanto para la producción como para la mecanización y estructura edilicia".



Grupo AGV

Creciendo a la par de la minería salteña

La empresa AGV es un grupo de empresas de servicio, comercial y de producción con alcance regional, enfocado en brindar soluciones a los sectores de la construcción, minero y agrícola. Se caracteriza por dar un servicio integral, desde las primeras hasta las últimas etapas de un proyecto, adaptándose a las demandas de los distintos clientes.

Inició sus actividades en 1997, prestando servicios a compañías de exploración y explotación minera en Salta y Jujuy. Actualmente, sus principales actividades son movimiento de suelo, perforación, comercialización y alquiler de máquinas mineras, viales y rurales.

Las empresas del Grupo se conforman con los mismos socios: Diego Pestaña, accionista mayoritario, y Alberto Caro, su gerente general. Hoy, la actividad está focalizada en la minería, siendo los principales proveedores del noroeste argentino, prestando servicios y participando de ese rubro de negocio. Debido a esta tendencia, y por el auge del sector, se espera un crecimiento exponencial de la

empresa en los próximos años.

La firma ofrece eficiencia en las operaciones, utilizando los mejores equipos y tecnología, respetando el medio ambiente y alentando el desarrollo profesional de su personal. Actualmente, cuenta con más de 350 empleados que aportan tanto diversidad como riqueza laboral para ofrecer servicios de calidad.

Como visión, el Grupo apunta a ser líder en el nicho de equipos viales, mineros y agrícolas, en una alianza con sus clientes para posicionarse como un socio estratégico.

Los valores que caracterizan a la empresa son el compromiso con el cliente, la ética, la seguridad y el medio ambiente, los recursos humanos, su capacidad de aprendizaje, la excelencia operacional, la actitud positiva, el espíritu de equipo y la solidaridad. Su facturación anual supera los \$ 3.000.000.000 y su tasa de crecimiento de los últimos años se encuentra por encima del 12%.

560

son sus colaboradores directos

19

trabajan de manera indirecta a través de UT en las que participa el Grupo

+ 10

años como clientes BNA

+ \$3.000

millones es su facturación anual

“Nuestra relación comercial con el Banco Nación posee más de 10 años, intensificándose la operatoria en los últimos 3. Principalmente se financian, a través del Banco, inversiones en bienes de capital”.



Potenciando al motor PyME

Por ALEJANDRO PERROTTA
Gerente Centro de Atención PyME Nación Flores

El Centro de Atención PyME Nación de Flores inició sus actividades en septiembre de 2021, con la finalidad de darle mayor impulso a la Banca Empresas de la Gerencia Zonal CABA Oeste. Actualmente, el equipo está conformado por cuatro agentes: el gerente; la oficial de cuentas, Karina Vanesa Rodríguez, y los analistas, Agustín Pardavila y Franco Luciano Porro.

Se encuentra situado dentro de la Ciudad de Buenos Aires, centrandolo principalmente sus operaciones en la zona suroeste de la Capital Federal, en donde prevalecen las pequeñas y medianas empresas del rubro textil, de frigoríficos, laboratorios y de la industria manufacturera en general.

Desde sus comienzos, el objetivo primordial fue la dotación de nuevos usuarios a la Gerencia Zonal, que está compuesta de 21 sucursales, un anexo operativo y una filial electrónica. Tal es así que desde el Centro PyME de Flores se han calificado alrededor de 50 clientes nuevos y empresas revinculadas de diversos sectores de la economía. Para ello, se realizan constantes visitas a firmas de la zona, con el fin de conocer al cliente y ofrecerle los productos y servicios del BNA. Se trabaja buscando una empatía con la clientela, tratando de brindar una respuesta inmediata a sus necesidades a través de una propuesta de vinculación crediticia.

Asimismo, se interactúa de forma permanente con las diferentes sucursales de nuestra Gerencia Zonal con el propósito de incrementar su cartera comercial: se buscan nuevos prospectos, se filtran los rankings de cada una de ellas y se trabajan con renovaciones para darle dinamismo a la concreción de los negocios de las unidades de negocios.

Por otro lado, hemos llevado a cabo Consejos Consultivos en forma conjunta nuestra Gerencia Zonal, escuchando las necesidades de los distintos sectores y acercando la variedad de líneas comerciales con las que cuenta el Banco Nación. Inicialmente, los encuentros se desarrollaron de manera virtual bajo la modalidad "zoom", debido a las restricciones impuestas por el covid, para luego empezar a realizarlas de manera presencial tanto con las autoridades de las diferentes Cámaras como así también con sus asociados.

Si bien se trata de un Centro de Atención PyME joven, con poco tiempo en marcha, se ha logrado un buen posicionamiento en la zona, brindando el asesoramiento y la atención diferencial que le estaba faltando al sector empresarial de la Gerencia Zonal CABA Oeste.



Clan

La distribuidora que pisa fuerte en zona sur

Como su nombre lo indica, Clan es una empresa familiar constituida en 1969 por Juan Alberto Etchevers, con el objetivo de satisfacer las necesidades de distribución de los productos de consumo de los principales jugadores del mercado de golosinas y artículos varios para el canal minorista.

Actualmente, se especializa en la distribución mayorista de productos masivos para kioscos, tales como cigarrillos, golosinas y bebidas. La firma trabaja con las grandes marcas de consumo, como Guaymallén, Don Satur, Mondelez Argentina, Quilmes, Jorgito, La Dolce, Fel-Fort, Arcos, Georgalos, entre otros.

Asimismo, cuenta con exclusividad en distribución de Massalin Particulares (cigarrillos), Movistar (en recarga electrónica prepaga para celulares de la compañía), Duracell y Procter & Gamble. Y, además, posee el 10% de la facturación total de Massalin Particulares a nivel nacional y son primeros entre todos los distribuidores nacionales.

Clan comercializa los productos en la zona suroeste del Gran Buenos Aires (Burzaco, Lanús, Esteban Echeverría, La Tablada, Morón y Valentín Alsina). Para ello, cuenta con 76 empleados que se desempeñan en cuatro locales autoservicios: dos de su propiedad (uno de ellos ubicado en el Parque Industrial de

Burzaco donde además poseen oficinas administrativas y depósito), y a su vez cuentan con un local en Valentín Alsina, y los dos restantes alquilados en El Jagüel y La Tablada.

La empresa es cliente reciente de la sucursal BNA de Nueva Chicago. Comenzó operando como cuentacorrentista en noviembre de 2011 y mostró su interés en vincularse crediticiamente con el Banco. Se le asistió a través de las líneas de capital de trabajo y gastos de evolución, con un crédito de \$65.000.000 para la compra de materia prima.

Se trata de una firma con un crecimiento importante en los últimos años. Su facturación presenta un incremento sostenido en sus balances, a tal punto que sus ventas posteriores al cierre del ejercicio aumentaron en el orden del 40%.

“Nuestra misión es crecer en puntos de venta y ser líderes en la distribución mayorista en el conurbano”, explica Germán Etchevers, quien junto con su hermano Gustavo posee el 100% de las cuotas sociales de la empresa. Para continuar con su expansión, tienen proyectada la ampliación de su base de operaciones en el Parque Industrial de Burzaco, con la adquisición de un lote que les permita mayor almacenamiento de sus mercaderías.



“Los últimos préstamos adquiridos con el Banco Nación fueron con finalidad de un proyecto de inversión para la ampliación del depósito y para la adquisición de máquinas para el taller. También agregamos las líneas de financiamiento utilizadas para capital de trabajo a corto plazo”.

76

son las personas empleadas

\$ 1.200.000

es su facturación mensual

11

años como clientes BNA

Auto Prana

Un legado que crece a toda velocidad

La firma Auto Prana S.A. es concesionario oficial de Toyota, la marca de autos más vendida del país. Comenzaron en 2015, brindando una atención integral en el mercado, abarcando el 100% del servicio: desde la venta del 0km o usado, comercialización de repuestos, reparación de carrocería y servicios de gestoría. Es pionera en ventas por el store (on line) y comercializa el 100% de sus productos en el ámbito local.

La empresa es conducida por la familia Matich. Allá a los lejos, hacia fines de los años '60, los hermanos Osvaldo, Vicente y Héctor Matich se juntaron con la idea de llevar a cabo un sueño: vender autos. Y vaya que lo han hecho. Hoy decir "Matich" es sinónimos de fierros. Con más de 50 años en la industria, poseen un excelente y sostenido crecimiento basado en la confianza de sus clientes y en la calidad de sus servicios.

El Salón de ventas de Prana está ubicado en Avda. Francisco Beiró 3502 (CABA), y exhibe todo el line up de vehículos de la marca, mientras que el Centro de Servicio Técnico posee un establecimiento propio ubicado en la calle Llavallol 3331 (CABA). Combinados, cuentan con ocho puestos de trabajo para servicio, de los cuales dos están especialmente equipados para brindar el servicio de Mantenimiento Express Toyota.

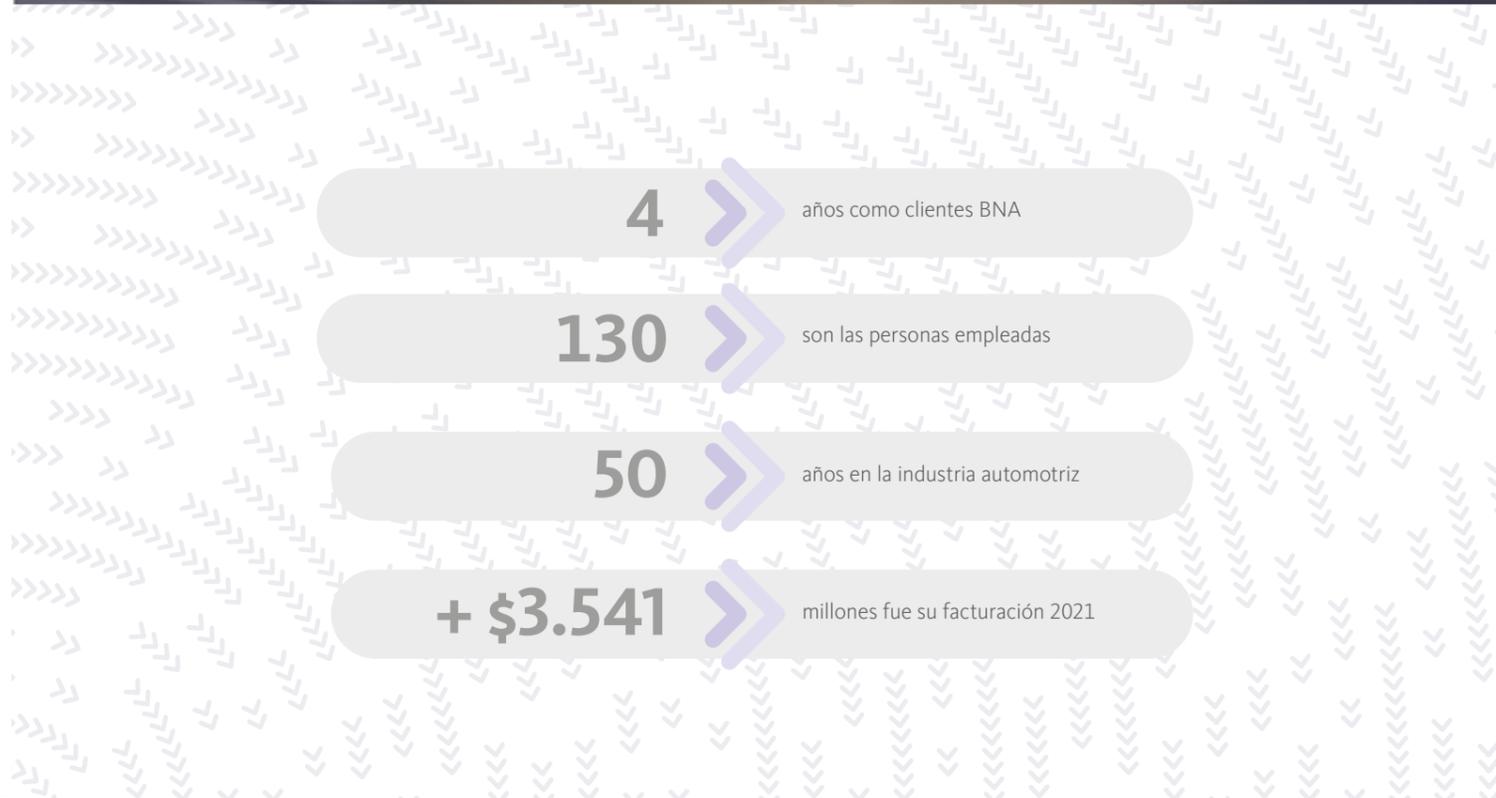
La firma comenzó con 90 empleados (entre profesionales, técnicos, operarios y administrativos) al inicio de sus operaciones y contó con una facturación anual en 2016 de \$ 373.035.149. Actualmente, cuenta con 130 empleados y la facturación anual en 2021 ascendió a \$ 3.541.425.868. **"Todas las personas que integran**

e integran nuestra empresa están totalmente identificados con el concepto de servicio y es por lo que nuestros clientes se encuentran a gusto y fidelizados con Prana", expresa Fabián Matich, uno de los descendientes de los fundadores y, en la actualidad, director de la sociedad anónima.

La compañía comenzó a operar como cuentacorrentista del Banco Nación en 2018 y tuvo su primera calificación en 2011, con una vinculación a través del Centro Pyme de Flores para el financiamiento de un Proyecto de Inversión. **"Teníamos el objetivo de poder construir un segundo Taller de Servicio Postventa para Toyota Prana en un lote propio, emplazado en el barrio de Villa Devoto"**, cuanta Fabián, y agrega que **"logramos comenzar la obra gracias a que tomamos una línea de financiamiento del Banco Nación con una Tasa Fija en pesos al 30% anual en 60 meses"**.

El valor total del financiamiento otorgado por el BNA para el nuevo Centro de Servicio de Post Venta fue de \$ 98.500.000 (\$ 82.500.000 de obra civil e instalaciones más \$ 16.000.000 para maquinarias), el que estará ubicado en la calle Pedro Calderón de la Barca 3036 (CABA).

Crecimiento constante, asesoramiento y calidad en la atención son los pilares de Auto Prana, que proyecta seguir dando el mejor servicio en los próximos años, con el objetivo de seguir fidelizando clientes Toyota. Y, allí, continuará el apoyo del BNA, siendo clave en el crecimiento de una de las tantas PyMEs.



"La incidencia que tiene el Banco Nación en nuestra operatoria es muy alta, ya que forma parte de nuestros dos bancos principales. Tanto la cobranza como las financiaciones del BNA nos da apoyo constante".

Financiación de importaciones en moneda extranjera

Acompañamos la actividad productiva del país.



Importaciones de bienes sin uso.



En dólares o euros.



Hasta 360 días.



Tasas y costos competitivos y transparentes.



Apoyo financiero hasta el 100% del valor FOB, CFR, CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte.

[PUBLICIDAD]

bna.com.ar
0810 666 4444
Seguinos en



Banco Nación