

TODO PYME



BNA

MAYO 2022

#8



Banco Nación

El BNA y el medio ambiente

La historia de una institución comprometida con su comunidad.

En 2015, se sentaron importantes bases para trabajar en acciones concretas para el desarrollo sostenible a nivel global, y así fue como surgieron los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) con la firma de 193 países, que conformaron una agenda 2030 en Naciones Unidas. Allí, se plantearon 17 objetivos y un plan de acción para el desarrollo en favor de las personas, el planeta y la prosperidad. Con posterioridad, surgieron nuevos consensos, pero siempre con el objetivo claro de satisfacer las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones.

Finalmente, en 2018, en el foro económico del grupo de los 20 (G-20), surgieron las "Finanzas sustentables" y el financiamiento que contribuye a lograr crecimiento fuerte, sostenible, equilibrado e inclusivo, mediante el apoyo al marco de los ODS.

Finanzas sustentables

En la actualidad, el Banco Nación alineó su gestión al logro de los ODS, implementando prácticas que promueven una integración entre los factores económicos, éticos, sociales y ambientales, tanto en el financiamiento de actividades y en las inversiones como en el interior de la organización.

Como principal acción para guiar este esfuerzo se proyectó un Marco para el Desarrollo de Instrumentos Financieros alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible ("Marco ODS"), que también se encuentra en línea con el "Protocolo de Finanzas Sostenibles de la Industria Bancaria en Argentina", del cual el BNA es signatario fundador, y que busca facilitar y fomentar en el sistema financiero la implementación de las mejores prácticas y políticas internacionales que promuevan una integración entre los factores económico, social y ambiental, para encaminarse hacia un desarrollo sostenible de la industria financiera.

Es así como el BNA se encuentra trabajando en el diseño de productos y servicios financieros que colaboren con la mitigación del cambio climático y el cuidado del ambiente, a la vez que, desarrollen perspectivas de inclusión, diversidad e igualdad; y en el análisis de riesgos sociales y ambientales en el proceso de financiamiento. El "Marco ODS" identifica tres temáticas principales de impacto ("áreas de elegibilidad"), a saber:

1. La producción sostenible en la industria y servicios: buscando la generación de empleo, principalmente a través del efecto potencial de la financiación de las MIPyMEs cooperativas y microfinanzas, asistiendo en la transformación sostenible a través de la implementación de proyectos para promover la adaptación a la economía circular; tecnologías y procesos de prevención y control de la contaminación; gestión sostenible del agua y de las aguas residuales; construcción verde; energía renovable y eficiencia energética.

2. La vivienda sostenible: buscando el desarrollo y acceso a vivienda asequible, procurando que tanto dicha vivienda como la infraestructura complementaria procure resiliencia y adaptación al cambio climático y/o contribuya a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero mediante la instalación de fuentes de energía renovable.

3. La alimentación sostenible: buscando contribuir a la seguridad alimentaria, especialmente mediante la gestión sostenible del uso de los recursos naturales y el uso de la tierra; la conservación de la biodiversidad terrestre y acuática, y la adaptación al cambio climático.

En pos de asegurar la integridad del "Marco ODS", junto con una clara relevancia para el quehacer del Banco, es que la entidad continuará con su misión, ya expresada en la Carta Orgánica de la Institución, que deja explícito que su objeto primordial es prestar asistencia financiera a las micro, pequeñas y medianas empresas.



Con misiones y objetivos más que cumplidos

Por JUAN JOSÉ PIPINO

Gerente Centro de Atención PyME Nación Villa María

Nuestro Centro de Atención PyME Nación Villa María se encuentra en la ciudad homónima, ubicado a unos 150 kilómetros al sudeste de Córdoba Capital. La zona que abarcamos es bastante amplia y está compuesta por los departamentos de Juárez Calman, Tercero Arriba, General San Martín, Unión y Marcos Juárez, incluyendo un total de 19 sucursales.

Este CAPN fue inaugurado el 15 de mayo de 2015. Originariamente, se conformó con seis empleados: dos auxiliares, dos analistas, un oficial de cuentas y un gerente, pero actualmente, y desde hace un año, estamos funcionando con cuatro empleados.

Si bien por la situación de pandemia debimos adaptarnos a varios cambios, se mantuvo la misma visión de fomentar el desarrollo de la actividad económica regional posicionando al Banco Nación como referente en la asistencia y apoyo a las MIPyMEs de los distintos sectores de la economía.

A su vez, nuestra misión es llevar adelante gestiones orientadas a:

- > La captación de nuevas empresas, preferentemente del sector MIPyME que sean susceptibles de ser calificadas como sujetos de crédito.
- > El mejoramiento y rentabilización de la relación ya existente con las empresas que integran la cartera activa del Banco, brindando una eficiente atención tanto en el asesoramiento sobre las líneas vigentes como en la tramitación de la vinculación y otorgamiento de créditos y otros productos de banca corporativa.

Entre las actividades que realizamos se destacan la incorporación de nuevos clientes y su fidelización. Además, realizamos el seguimiento de:

1. Monetización de las operaciones puntuales acordadas.
2. Alta de productos y servicios negociados como reciprocidad inicial.
3. Utilización por parte de las empresas de los productos y límites crediticios.
4. Oportuna actualización de antecedentes crediticios.

La actividad principal que nuclea a la zona es la agropecuaria ya que predominan grandes áreas de soja, trigo y maíz. Además, se destacan la ganadería intensiva que aumentó notablemente en el último tiempo en cría intensiva de ganado porcino; y los tambos, que han llevado a la zona a ubicarla dentro de las 5 cuencas lecheras más importantes del país. Asimismo, y en este orden, también se encuentran pequeñas, medianas y grandes empresas de acopios, industria alimenticia (entre ellas AGD, una de las principales exportadoras del país, recientemente vinculado al BNA a partir de este Centro PyME) y metalmecánicas destinadas principalmente al sector agropecuario.

A título informativo desde su fundación, y a la fecha, se han calificado y atendido a más de 1.370 MIPyMEs y, grandes empresas y, pese a las distintas circunstancias vividas durante la pandemia, a diciembre de 2021 tuvimos una muy buena posición a nivel general ubicándonos entre los 5 primeros Centros PyMEs de todo el país.

Resta mucho por crecer y ojalá el presente año nos depare un buen porvenir, y así, poder cumplir los objetivos planteados.



CGA SA

Apoyando y acompañando el crecimiento

CGA Cristales fue fundada en el año 2013 y, en la actualidad, posee dos accionistas, Edgar y Marcel Bonetto.

Inicialmente, se dedicaba sólo a la fabricación de cristales laminados para el sector automotor. En estos tiempos, y gracias a la financiación otorgada por el Banco Nación, la empresa pudo lograr una amplia diversificación. Ahora, también trabajan en otros rubros, como cristales especiales para arquitectura, para vehículos de competición, máquinas viales, máquinas agrícolas y otros cristales especiales de diseño específico. Además, en la pandemia, se montó una línea para la fabricación de estructuras metálicas de pequeñas y grandes dimensiones.

A través de su vinculación con el BNA, la firma logró el financiamiento necesario para la ampliación de un galpón y para la construcción de zonas limpias. Además, consiguió consolidar su crecimiento y expansión, tanto en lo productivo como en lo comercial; siendo fundamentales las convenientes líneas de créditos, tarjetas, tasas de cambio de cheques, entre otros que les ofrece la Institución.

En el plan de negocio proyectado por la empresa, se fijaron como metas una nueva ampliación de la planta industrial, la incorporación de nuevas tecnologías para la sustitución de importaciones como así también la consolidación del área de construcciones metálicas, con el objetivo de diversificar la producción y con la premisa de generar nuevos puestos de trabajo, de vital importancia para la pequeña comunidad en la que se encuentra radicada.



6

son sus personas
empleadas directas

\$42

millones fue la última
facturación anual

\$100

millones es la proyección
de la facturación 2022

2

años como clientes BNA

“Es de vital importancia que el Banco Nación siga acompañando este proceso de recuperación de la industria nacional, fundamentalmente de las MIPyMEs, en su gran mayoría familiares, verdaderos generadores de empleo genuino y capaces de cambiar la realidad de poblaciones pequeñas del interior del país”.

Menzio SRL

Innovación y desarrollo para el agro

La empresa fue fundada en 1968 por Esteban y José Menzio como acopio de cereales. Con el paso del tiempo, la firma se transformó en Menzio SRL y agregó la producción agrícola a su actividad.

Realizan su actividad en 1.963 hectáreas arrendadas en las que cultiva soja, maíz y trigo. Además, poseen con dos plantas de silos, ubicadas en las localidades de Idiazabal y Ordoñez, con las maquinarias necesarias para llevar a cabo su tarea con normalidad (cosechadoras, sembradoras, fumigadoras, etc.) y camiones para llevar la producción y el acopio hasta el puerto.

Actualmente, se dedican al acopio de cereales y producción agrícola y cuentan con asesores externos en temas contables, climáticos, de mercado y legales.

Menzio SRL es cliente del BNA desde 1997. Entre las líneas de crédito, financiamientos y productos, el que más usan es la tarjeta AgroNación, para compra de insumos propios de la actividad. También utilizan líneas de crédito para la compra de bienes de uso necesarios para el desarrollo de su actividad y poder brindar servicios de calidad.

Para los próximos años, la empresa busca medir la huella de carbono y comprometerse aún más con el medio ambiente transformándose en una firma sustentable. En este sentido, entre sus objetivos se encuentran: abastecer de energía solar la planta de silos y administración; ofrecer valor agregado para la producción generada en los campos que son de propiedad de los socios; además de afianzar la marca "MM Menzio".

Asimismo, cuenta con las instalaciones completas para un feed lot, que se encuentra listo para comenzar a funcionar con una capacidad para 2.300 cabezas. Como valor agregado, realizaron un censo de suelo para hacer una granja sustentable con precisión por ambiente, que ya cuenta con una laguna de retardo, con tecnología precision plantium para llevar a cabo una producción de alto impacto con la menor contaminación posible.

Cabe destacar que Menzio es una firma que se encuentra continuamente innovando y buscando dar valor agregado a su producción, siempre manteniendo estándares de calidad y comprometida con el medio ambiente.

“El Banco Nación ha sido como un padre o hermano mayor en el crecimiento de la firma, brindando asistencia a tasas accesibles para adquisición de maquinarias, construcción de planta de acopio y otros bienes. También su tarjeta AgroNación fue fundamental para la compra de insumos para las campañas próximas”.

58

años en el rubro

19

son las personas empleadas en la empresa

25

años como clientes BNA



Fidelizar y fortalecer

Por Matías Furio
Gerente Centro de Atención PyME Nación Luján

Nuestro CAPN Luján pertenece a la Zonal Gran Buenos Aires Oeste y ha iniciado sus actividades en 2014, con asiento en la sucursal de Luján. Posteriormente, en 2017, mudó su estructura a un edificio independiente, ubicado en Lavalle 698 donde hoy en día brindamos una atención personalizada y diferencial a las empresas.

Contamos con un equipo especializado, que actualmente se compone de un gerente, un oficial de cuentas, dos analistas de crédito y un auxiliar, presentando una estructura de cinco personas. El grupo, con mucho empeño, dedicación y focalización, está en constante evolución en la captación de compañías y el procesamiento de carpetas de crédito, obteniendo resultados concretos y tangibles.

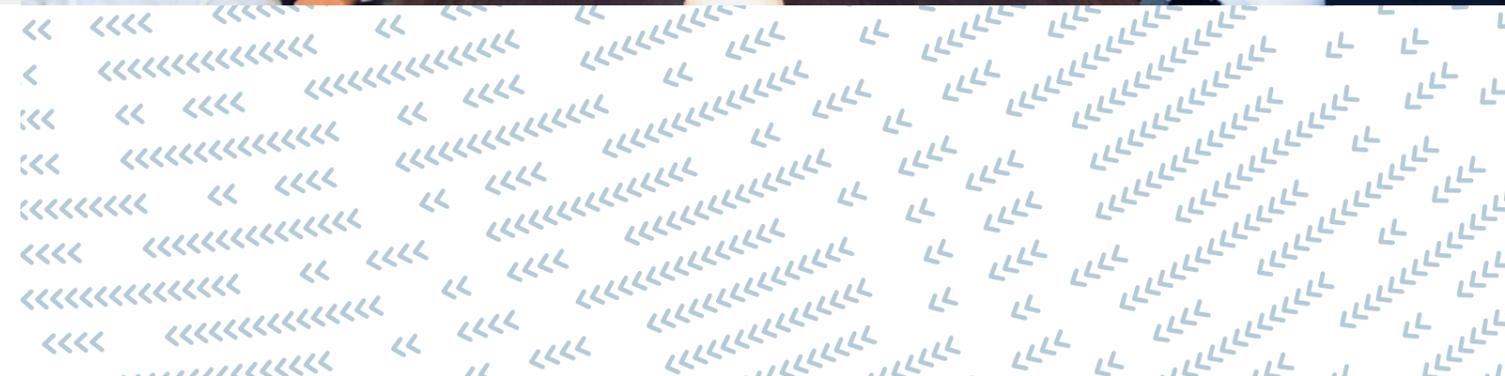
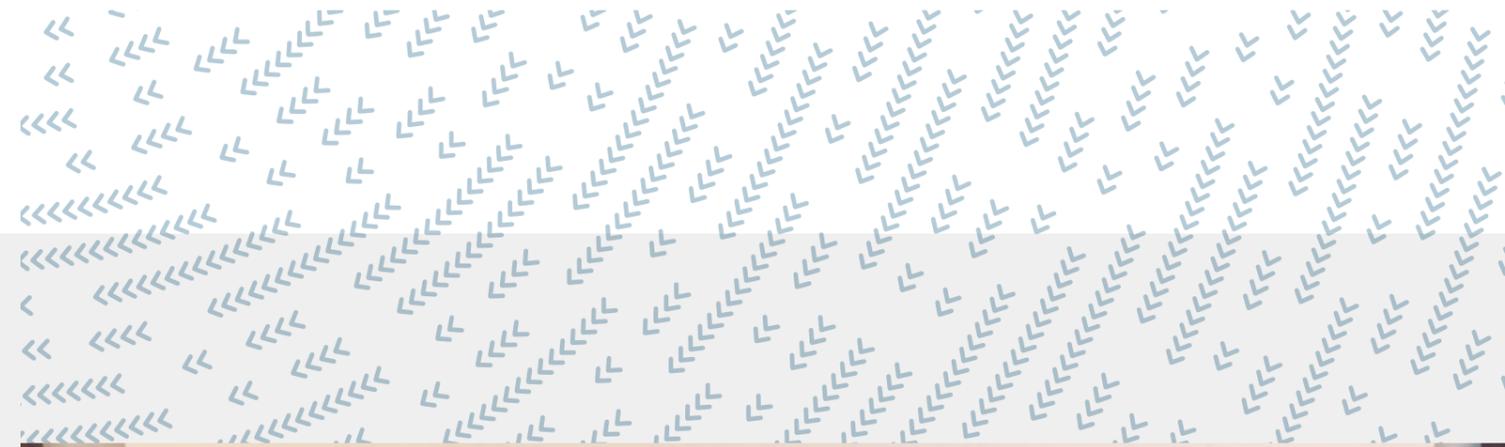
Nuestros principales objetivos están enfocados en lograr nuevos usuarios y renovaciones de carpetas de crédito, con el fin de conservar a los existentes, fortaleciendo así la fidelización con nuestra entidad. Para llevar adelante estos conceptos, hacemos visitas a las firmas, comercializando los productos y servicios ofrecidos por el BNA y generando de esta forma un aumento en la reciprocidad acorde a la asistencia dispensada.

Asimismo, estamos en continua comunicación con los gerentes de las diferentes sucursales de la Zonal, con los que trabajamos en equipo en la búsqueda de nuevos prospectos. Cabe destacar que, mantenemos una relación fluida con las Cámaras de Industria Textil y de Comercio radicadas en la ciudad, como también con la Municipalidad, participando activamente de reuniones en donde se genera un feedback buscando la mejor forma de poder satisfacer las necesidades planteadas.

Una de las ventajas con la que contamos es nuestra ubicación, que además de permitirnos abarcar un amplio radio territorial, nos posiciona próximos a varios parques industriales que concentran gran cantidad de empresas radicadas. Dentro de los principales parques con los que trabajamos, podemos mencionar a los ubicados en Luján, Gral. Rodríguez, Moreno, Gral. Las Heras, Marcos Paz, Cañuelas y Merlo. Si bien nos abocamos a explotar la búsqueda de potenciales clientes en toda la zona oeste del Gran Buenos Aires, esta ventaja que mencionamos nos facilita varios aspectos.

Merece una mención especial el aporte que le da la existencia del Centro de Atención PyME Nación a la ciudad de Luján, lo que se refleja en la obtención de una cartera de 66 clientes que fueron asistidos y fidelizados en un trabajo conjunto con la sucursal.

Para este 2022, proyectamos un incremento en la cartera de la clientela y la continua mejora en los tiempos de respuesta y resolución en un contexto dinámico como el que se presenta, donde la reducción de tiempos se convirtió en un pilar fundamental de diferenciación en la competencia de mercado.



Juan Rocca SRL

Con 60 años de recorrido

El nombre Juan Rocca comenzó a hacerse conocido en el rubro del transporte en 1962, cuando Juan Bernardo Rocca inició la distribución minorista de productos lácteos en Capital Federal para la firma Mastellone Hnos. S.A. (actualmente La Serenísima). A partir de 1969, empezaron con el transporte de recolección de leche fluida en tambos de la provincia de Buenos Aires como actividad adicional, lo que les generó una rápida expansión y a un mayor aporte de capital.

Todo este crecimiento los motivó a incorporar más unidades térmicas refrigeradas y de cisterna para recolección de leche fluida, siempre con el apoyo constante y pujante de la firma contratista.

Durante la década del 70, se incorporaron los hijos de Juan Bernardo a la empresa familiar: Juan Antonio, Jorge Santos y Sergio Osvaldo, continuando con las mismas actividades que su padre había iniciado, y agregando mayor capital a la Sociedad de Hecho que comenzaba su curso y mayores unidades de transporte al negocio en crecimiento.

En 1986, las graves inundaciones que azotaron los campos de la provincia de Buenos Aires perjudicaron sus zonas de recolección de leche fría, obligándolos a cambiar el rumbo de la compañía. Con celeridad, en 1987 comenzó la actividad principal de transporte de productos lácteos refrigerados de larga distancia hacia todo el país.

En 1992 decidieron fundar Juan Rocca S.R.L., habilitando a cada uno de los hermanos de la familia y a Juan Rocca, como socios gerentes con aportes, participaciones porcentuales societarias y honorarios pre acordados.

Son clientes del Banco Nación desde hace más de 25 años, lo que se ve reflejado en el acceso a líneas flexibles, confianza comercial con sus proveedores, fiabilidad de pago, atención personalizada, apoyo financiero vía tarjetas de crédito corporativas, entre otras facilidades.

Para lo que resta del año, la empresa proyecta continuar manteniendo su crecimiento y seguir cumpliendo sus logros y objetivos.



“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”.

147



son sus personas empleadas

25



años como cliente BNA

60



años en el rubro

Pallets Jáuregui

Paso a paso en el mundo de la madera

Al principio de la década del 2000, su fundador, Fernando Ilariuci, por entonces un exitoso empresario del mundo de los muebles de estilo, calidad y alta performance, observó un nicho en la fabricación de recipientes de madera con un gran potencial de crecimiento en base a su demanda insatisfecha.

Así nació Pallets Jáuregui, que hoy sigue con los accionistas Fernando Ítalo Ilariucci y Vanesa Mariela Pascualin, y se dedica al negocio de las maderas de acomodación en todas sus variantes, lo que incluye embalajes y recipientes de madera. La empresa tiene, además, dos unidades de negocios en la provincia de Corrientes, especializadas en el aserrado y secado de madera, así como una planta pelletizadora que absorbe todo el scrap de madera en correlación con su compromiso con el medio ambiente.

La firma tuvo una evolución más que exponencial, debido a su política de inversión permanente, sustentada en una estratégica gestión financiera. Está consolidada financieramente a partir de una red de contención por su relación estratégica con una gran cantidad de entidades financieras, fondos de garantías y sociedades de garantía recíprocas.

Entre ellos, el Banco Nación es el principal pilar para su operatoria. Son clientes del BNA desde su fundación y, entre las líneas más utilizadas, se encuentran la cesión de valores, financieras prendarias, hipotecarias y a sola firma avaladas

mediante fianzas. Sólo en 2021, la empresa operó con el Banco más de \$ 300 millones.

Los destinos de los fondos son principalmente para inversión productiva y capital de trabajo. La política empresarial de una inversión permanente en el actual contexto promueven el mejoramiento de líneas que incentivan el desarrollo productivo; pero todo crecimiento requiere, adicionalmente, de un nivel de capital de trabajo acorde que le permita a la compañía garantizar su giro normal y habitual.

Pallets Jáuregui es una empresa que percibe el futuro como consecuencia de "una construcción del presente". Por eso, en el corto plazo deben ser culminadas las obras de los proyectos actuales que van a permitir un nuevo impulso y fomentar la exportación de sus productos, mientras que en el mediano plazo las acciones apuntarán a la estabilización en un nivel de performance óptimo que conjugue fácilmente sus tres principales engranajes: productivo, financiero y comercial.

La firma cree en el compromiso, tanto con sus clientes como con sus proveedores, por lo que fortaleció su integración tanto vertical como horizontal en todas las áreas. Su integración vertical, se da desde los proveedores hasta sus clientes, pasando por aserrado, fabricación y distribución; en tanto que la horizontal, se da por una estructurada coordinación entre todos sus sectores internos.

250



son las personas empleadas

+ 20



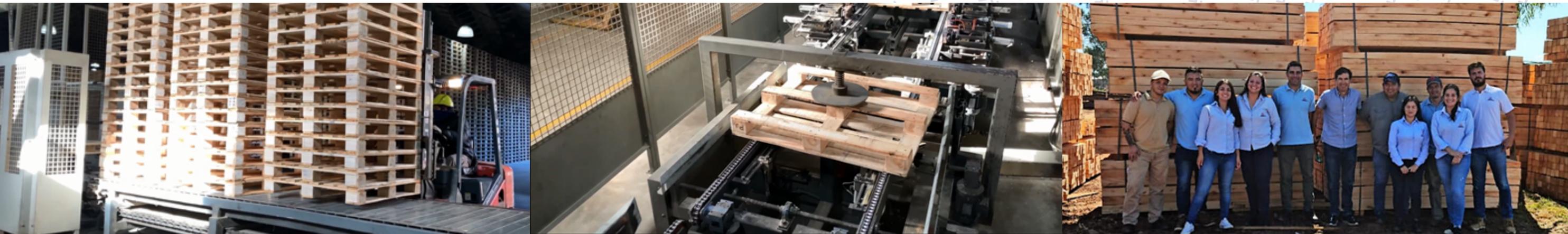
años en el mercado

15



millones de dólares es su facturación

“El Banco Nación cuenta con un excelente servicio de atención al cliente, con respuestas en tiempo real, asistencia y personal con una gran calidad humana altamente eficientes”.



Nueva funcionalidad Echeq

Para ganar tiempo y seguridad.

El Banco Nación sigue innovando para crear mejores soluciones para nuestra clientela. Es por eso que a nuestro producto Echeq se le incorporó una nueva función: ahora los clientes pueden endosar masivamente sus cheques electrónicos por Nación Empresa 24.

Desde de su puesta en vigencia, el Echeq se convirtió en el instrumento financiero preferido en tiempos de pandemia y, debido a la simplicidad en la adopción y agilidad en su operatoria, logró ir ganándole terreno a los cheques físicos.

Este instrumento se caracteriza por tener los mismos atributos que el cheque físico pero con las ventajas y agilidad que otorga la operatoria digital. Al igual que los cheques tradicionales, se trata de un título ejecutivo que se rige por la ley de cheques, que pueden ser emitidos, endosados y depositados tanto por personas físicas como jurídicas.

De esta forma, el Echeq consolida su crecimiento como instrumento de financiación de las PyMEs y gana protagonismo en las carteras de inversión. La novedosa funcionalidad permite endosar y firmar de manera masiva lotes de hasta 20 Echeqs recibidos y aceptados, que se encuentren en estado "activo". La misma contempla que puedan generarse lotes tanto de Echeqs que fueron emitidos a "A la orden" como "No a la orden", en este último caso, para endosarlos al BNA para su Descuento (recordando que se endosarán mediante la opción "Entidad Financiera").

Una vez generado el endoso masivo, los clientes podrán consultar los lotes enviados y acceder a un comprobante por cada Echeq endosado.

Otra vez, el Banco Nación se adapta a las necesidades del mercado y ofrece soluciones digitales a su clientela.



Una vez más, presentes en Expoagro

El BNA participó de otra edición histórica de la muestra a cielo abierto más importante de la región.

Ya es una tradición. El Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás (Buenos Aires) se vuelve el escenario donde se reúnen, año tras año, empresas dedicadas al agro. En esta oportunidad, participaron más de 600 firmas del sector de la maquinaria y la tecnología, las automotrices, los proveedores de insumos, las agropartes y repuestos, los organismos públicos y privados, los bancos y entidades financieras, los semilleros y proveedores de fitosanitarios, el sector ganadero, las aseguradoras, las empresas de energía, y los proveedores de servicios. Y, en ese ámbito, el Banco Nación hace tiempo que ocupa un lugar y un rol de relevancia.

En la inauguración del stand del BNA, el presidente, Eduardo Hecker, destacó que:

“Como siempre hemos venido a reforzar nuestro compromiso con el agro, con la producción, con el trabajo, con los trabajadores y con los empresarios. Estamos firmemente trabajando en esa dirección”.

Una vez más queda demostrado el estrecho vínculo que tiene el Banco con el sector. En ese sentido, se afirmó que el desafío para este año es llegar a 1,5 billones de pesos en créditos para la producción, siempre con eje en la pequeña y mediana empresa.

Es por eso, que se anunció una serie de beneficios para clientes del Banco, usuarios y productores del sector agropecuario para la compra de maquinaria agroindustrial de fabricación nacional, con una tasa bonificada por el BNA. Y, también, se dispondrán otros \$ 1300 millones a tasa 0 (cero), por un plazo de un año, destinado al sector metalmeccánico y la promoción de maquinaria para el agro de origen nacional.

Con relación al fomento de las exportaciones, el BNA destinará U\$S 100 millones para prefinanciar operaciones de comercio exterior de las MiPyMEs, con una tasa bonificada de 1% nominal anual, por un monto máximo de U\$S500.000.- por empresa y un plazo de hasta 180 días.

“Nosotros tenemos una política clara que es la continuación de la tradición de la banca en su asociación con el agro. Trabajamos con el criterio de asistir a todos los sectores productivos, y no por estar con los grandes dejamos de estar presentes para los pequeños eslabones de las cadenas”

cerró Hecker. El BNA, nuevamente, ratifica su compromiso con el campo.



Nuestro éxito en números

\$30.000
millones



Solicitudes de crédito con destino a la compra de maquinaria de fabricación nacional

\$2.238
millones



Consumos realizados con tarjeta AgroNación y PymeNación durante la exposición

US\$81
millones



Solicitudes de crédito con destino a prefinanciación de exportaciones

16.000



Visitas en nuestro stand de **Expoagro**

32.000



Visitas en nuestro sitio web www.bna.com.ar

CFT 16,50%



El CFT más bajo con destino a la adquisición de maquinaria*

Autoridades presentes

Acompañaron a Eduardo Hecker los directores del BNA, Martín Ferré, Raúl Garré, Julia Strada, Guillermo Wierzba; la Gerenta General, María Barros; el Subgerente General Principal de Negocios, Gastón Álvarez y el síndico, Marcelo Costa.

Reconocimiento a empresas

Para seguir motivando, apoyando y valorando el rol de las empresas nacionales para nuestra economía, el BNA organizó un encuentro con más de 100 expositores de maquinaria agrícola en Villa Ramallo. En dicha oportunidad, se entregaron "menciones especiales" al mayor volumen de financiación de clientes del Banco.

*COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT) EXPRESADO EN TEA 16,50%, CALCULADO PARA UNA OPERACIÓN DE \$10.000.000 A 48 MESES DE PLAZO, BAJO SISTEMA ALEMÁN Y AMORTIZACIÓN MENSUAL. TASA BONIFICADA EXCLUSIVA PARA MIPYMES DURANTE EL PRIMER AÑO: TASA NOMINAL ANUAL (TNA) 0,00%, CON DESTINO A MIPYMES QUE CUMPLEN LOS REQUISITOS DE LAS COMUNICACIONES 7140, 7240 Y SU CESIVAS DEL RÉGIMEN DE INVERSIÓN PRODUCTIVA DEL BCRA. LUEGO, TASA NOMINAL ANUAL (TNA) FIJA DESDE: 22,75%. TASA EFECTIVA ANUAL (TEA) FIJA: 16,26%.



Devicas

Venciendo todos los desafíos

Se trata de una empresa agropecuaria, que comenzó siendo dirigida por el padre de familia, quien se dedicaba al campo y a la cría de ganado bovino. Luego de su abrupto fallecimiento, en 2010, la firma quedó en manos de sus hijos. “Tal vez, 20 años atrás no era común ver una mujer trabajando en este sector, pero los tiempos han cambiado y hace tiempo dejó de ser una cuestión de género. Por formación y experiencia siempre trabajé en este rubro, lo vivimos como algo natural”, afirma Mariana Hermida, presidenta de la firma.

En línea con esta masculinización del sector agropecuario, expresa que no tuvo resistencia en su día a día, ya que actualmente se puede ver trabajar en el campo y en la industria a ingenieras agrónomas a cargo de los cultivos, a mujeres manejando camiones, veterinarias a cargo de criaderos o asesoras del mercado de granos, etc. “Claro está que ciertas tareas rurales son realizadas por hombres pero nada tiene que ver el género; en términos generales, la automatización ha contribuido favorablemente”, relata.

La empresa tiene un uso muy cuidado de la tierra y del medio ambiente, en el sentido de la sustentabilidad de la misma. Cuenta con un esquema de rotación de cultivos apropiado para tal fin e integrados en la cadena de valor. “En este sentido, hay muchas cosas que podríamos mejorar y estamos en ese proceso. Algunos ejemplos podrían ser el tratamiento de las lagunas en el criadero, terrazas para la conservación del suelo, uso de paneles solares, fertilización, etc. Este es un camino que estamos explorando ya que las posibilidades son muchas aunque lamentablemente no

siempre se pueden implementar por la relación costo/beneficio dada la escala de la empresa”, detalla.

En los 20 años de trayectoria que tiene la empresa, hubo dos importantes puntos de inflexión para su desarrollo. En primer lugar, en 2010 con el control de la empresa familiar de la nueva generación, y en segundo lugar, en 2012, cuando iniciaron el proyecto de la cría porcina. “Fue un desafío considerando que no teníamos experiencia en el sector pero en el que vimos muchísimas posibilidades de crecimiento y sinergia. Claramente el acceso al financiamiento tuvo mucho que ver en este proceso”, destaca.

“Nos sentimos muy acompañados por el Banco Nación. No solo en cuestiones operativas, que no fue algo menor considerando la cuarentena, sino también en cuestiones financieras. En este sentido el papel de la gerencia fue decisivo. Durante la pandemia hemos recibido la visita de Gabriela Ochoa, gerente zonal; Andrea Riquelme, gerente de la sucursal donde operamos; y Juan Cruz Radrizzani, oficial de cuentas”, explica. Y completa: “Los menciono porque es para destacar ya que cuesta identificar cuáles pueden ser los desafíos, los problemas o las necesidades cuando uno trabaja e invierte a cielo abierto y a tantos kilómetros de distancia. Fue una grata sorpresa la inquietud de las gerencias de visitarnos en el campo y recorrer las instalaciones. Esta visita facilitó y afianzó los lazos con el Banco”.

Junto con el BNA y posterior a la visita, la firma impulsó la ampliación del criadero, y utilizó las herramientas financieras que el Banco dispuso. Y apunta a seguir creciendo. Siempre venciendo todos los desafíos.



**En Banco Nación,
l@s argentin@s
tienen crédito**

bna.com.ar

0810 666 4444

Seguinos en     



Banco Nación

Cada argentin@ cuenta