

TODOPYME



BNA

NOVIEMBRE 2022 #11



Banco Nación

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.

bna.com.ar
0810 666 4444
Seguinos en



Banco Nación

SUMARIO

- 4 **Un año más haciendo historia.**
- 18 **El Marketplace para empresas exclusivo del Banco Nación.**
- 20 **Un servicio ágil, versátil, seguro y práctico.**
- 21 **La mejor herramienta financiera para la pequeña y mediana empresa.**
- 22 **Encontrá tu Centro Pyme más cercano.**
- 23 **Entornos laborales inclusivos**

INSTITUCIONAL

- 6 **Reafirmando nuestro rol de referente.**
- 12 **Un equipo con celeridad y claridad.**

OPINIÓN

- 8 **Lider en puericultura y fitness.**
- 10 **Pionera en la fabricación de tornillería autoperforante.**
- 14 **Dedicados a hacer más seguro el trabajo.**
- 16 **Experiencia e innovación en servicios ambientales.**

EMPRESAS

Un año más haciendo historia

En el 131° aniversario de nuestro Banco, un recorrido por su pasado.

Origen

El Banco Nación fue creado en un contexto de profunda crisis económica. Hacia 1890, el contexto recesivo venía insinuándose desde hacía años, con sus picos de prosperidad y abundancia alternados con períodos de especulación, insolvencia y derrumbe de los valores inmobiliarios, hizo eclosión y la situación financiera se tornó crítica.

A la paralización del crédito, le siguió la de los negocios, lo que provocó quiebre y cesación de pagos, siendo la más visible la del Banco Nacional a la firma Baring Brothers. La dinámica de la debacle financiera produjo un creciente malestar con el gobierno de Miguel Juárez Celman, que desembocó en la revolución de 1890 y el reclamo del derecho al voto, situación que llevaría a la renuncia del presidente Celman y la asunción de su vicepresidente, el Doctor Carlos Pellegrini.

Fue en medio de estas circunstancias, el 19 de mayo de 1891, que Pellegrini presentó al Senado de la Nación un proyecto proponiendo la creación de una sociedad anónima de tipo bancario “que abarque en su giro, la república entera”. En la Comisión de Hacienda y después de largas discusiones, en ambas cámaras, la propuesta se convirtió en la Ley 2841 cuyo capítulo 1 inicia: “Autorízase la creación de un Banco que se denominará Banco de la Nación Argentina”.

Su capital se fijaba en \$ 50 millones moneda nacional, representado por 500 mil acciones de 100 pesos cada una. El Directorio estaba formado por un presidente designado por el Poder Ejecutivo y catorce miembros más, nombrados por los accionistas. A su vez, estaba autorizado para abrir agencias y sucursales en todo el país.

El 26 de octubre de 1891 quedó instalado su primer Directorio, presidido por Vicente Casares. Desde entonces, esa fecha es considerada como la de su fundación, aunque las actividades del Banco recién comenzaron el 1° de diciembre de ese año, con la apertura de sus puertas al público.

Al año siguiente, se inauguraron 60 filiales más en los puntos de mayor necesidad y movimiento productivo del territorio argentino. Llegaban las solicitudes de vecinos y comerciantes de diversos puntos del país, en las que se manifestaba la necesidad de contar con nuevas filiales, pues el criterio era contribuir con el progreso y llegar a donde no lo hacía el crédito bancario privado.

“El presidente Carlos Pellegrini pronunció un memorable discurso en el acto de presentación del primer Directorio, en el que estableció los lineamientos a que debía ajustarse la nueva institución. Para cumplir con sus fines, el Banco extendió una red de sucursales y agencias, que comenzó a funcionar en el mismo año de su creación, con la fundación de la primera sucursal en Santa Fe”.

Fuentes consultadas: Arnaldo Cunietti-Ferrando “Apuntes para la historia del Banco de la Nación Argentina”. Autores Varios “Banco de la Nación Argentina, Acción, Presencia y testimonio en la construcción del país”, Fundación Banco de la Nación Argentina, 1983. Rapoport, Mario “Historia económica, política y social de la Argentina 1880-2003”, emecé, 2007, Buenos Aires.



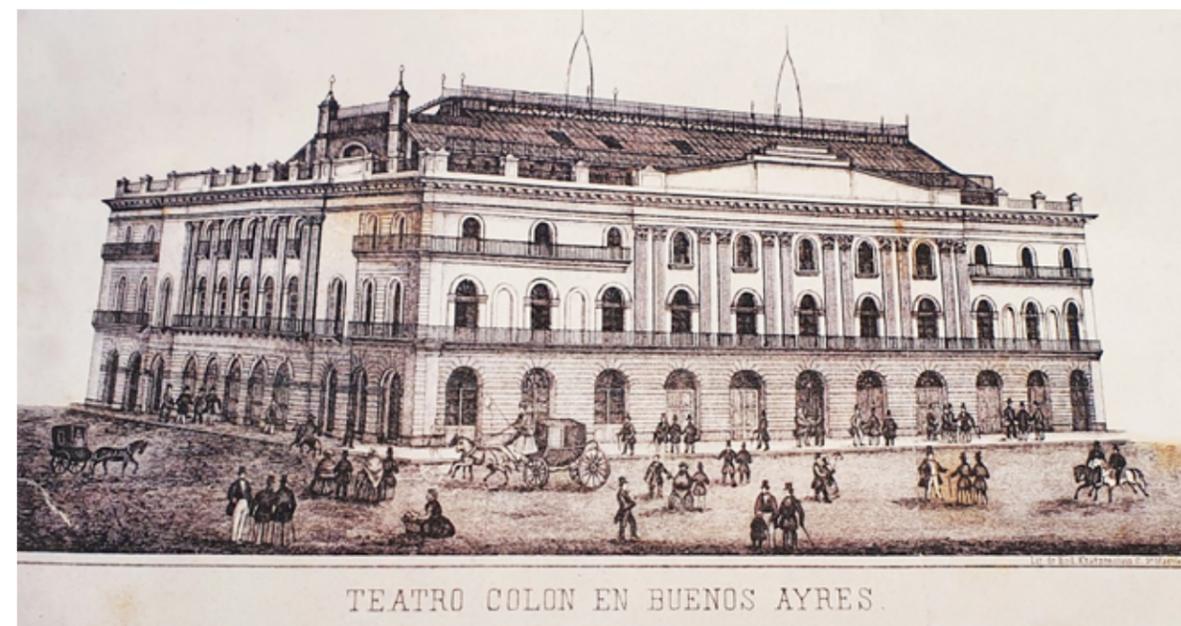
Edificio

La Casa Central del BNA abrió sus puertas en el antiguo edificio que originalmente ocupó el Teatro Colón y, luego, fue transformado en sede del Banco Nacional. El Teatro, ubicado en la esquina porteña de Reconquista y Rivadavia, fue una obra del ingeniero Carlos Enrique Pellegrini y se inauguró el 25 de abril de 1857 con la ópera “La Traviata”, de Verdi. Fue un magnífico inmueble para la época, construido con materiales especialmente traídos de Europa, como mármoles de Italia, techo de hierro de Dublín (Irlanda), ornamentos, puertas, arañas y otros elementos de Francia que lo rivalizaba con los teatros líricos del mundo.

Durante los primeros tiempos, la casa matriz del Banco funcionó normalmente dentro del antiguo Teatro, pero su expansión creciente determinó que fuera ocupando el resto de los inmuebles que componían la manzana. Fue así que, en 1919, el Banco compró el edificio de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, en la esquina de Rivadavia y 25 de Mayo, que superaba los 3.700 metros cuadrados, y la Casa Central del Banco elevó su propia superficie a 8.595 metros cuadrados.

En 1925, había adquirido la totalidad de la manzana que ocupa en la actualidad. No se trataba entonces de un inmueble adecuado en su conjunto, sino de una heterogénea masa de construcciones, sin vínculo orgánico y con oficinas dispersas. Luego de varios proyectos arquitectónicos, en 1940 se decidió demoler ese conjunto de distintos edificios y se optó por el proyecto del arquitecto Alejandro Bustillo, para la nueva sede que se inauguró el 21 de julio de 1944, abarcando más de las dos terceras parte de la manzana y correspondiendo a la primera parte de las obras.

Hoy, 131 años después, la premisa de Carlos Pellegrini continúa más vigente que nunca. El Banco Nación sigue creciendo, con su proceso de expansión y llegando a todos los puntos del territorio nacional.



Texto y fotografía: Museo Histórico y Numismático “Arnaldo Cunietti-Ferrando”

Reafirmando nuestro rol de referente

Por Fernando Caputo
Gerente Centro de Atención PymeNación Lomas de Zamora.

Nuestro Centro de Atención PymeNación inició sus actividades el 30 de agosto de 2010, en el partido de Lomas de Zamora. Se encuentra ubicado dentro de la sucursal Lomas de Zamora, en la calle Leandro N. Alem N° 15, situados a unos 17 kilómetros de Capital Federal. Tiene influencia en una de las zonas productivas más importantes del conurbano bonaerense, que transita entre los partidos de Avellaneda, General Belgrano y Verónica.

Además, cuenta con una injerencia directa sobre los 10 parques Industriales que se asientan en la zona de acción, con los que a través de los años se ha logrado generar una sinergia que nos permitió y permite trabajar en conjunto con las firmas allí radicadas, atendiendo a sus necesidades de financiación y servicio.

A su vez, es importante hacer foco en la asistencia diaria que se brinda a cada una de las sucursales del radio y a cada uno de los clientes que operan en ellas, abarcando desde los microemprendedores y comercios de la zona, las pequeñas y medianas empresas que son el motor productivo de cada municipio, hasta grandes compañías con influencia en el mercado interno y externo.

La zona se destaca principalmente por tener una estructura productiva muy diversificada, donde se puede encontrar la industria manufacturera, los prestadores de servicios a los distintos sectores productivos, las empresas netamente comerciales, el rubro de la construcción y, en menor medida, la actividad agrícola.

El equipo se encuentra compuesto por profesionales altamente capacitados en la materia, que brindan a diario un servicio personalizado tanto a nuestros clientes internos como externos. Nuestra misión es proveer soluciones ágiles e integrales a cada una de las consultas o necesidades que se susciten, atendiendo a todo el abanico de la clientela de la banca comercial que posee nuestra Zonal, con la visión de hacer hincapié en que cada emprendedor, Pyme o empresa pueda acceder al financiamiento que necesita para potenciar su negocio, apuntando a crear un efecto multiplicador en la economía local que tenga un impacto positivo en la relación comercial con el usuario y, de esta forma, reafirmar el rol del BNA como el principal Banco del país.

A lo largo del tiempo, se han enlazado fuertes vínculos con las cámaras, federaciones y entidades que agrupan a las distintas actividades, como así también con cada una de los municipios que forman parte de nuestro radio de acción, logrando una importante presencia en cada uno de los sectores de la economía de la zona, afianzando las relaciones existentes y creando nuevas oportunidades de negocio.

En la gestión de 2022, se logró asistir a más de 110 clientes de distintos sectores por un monto de más de \$ 6.400 millones. De esta manera, continuaremos trabajando para hacer de nuestro Banco la principal herramienta financiera de la zona y del país.



Argentrate SRL

Lider en puericultura y fitness

Fundada en 1992, Argentrate SRL es una empresa familiar creada por Julio Cosarinsky, quien continúa en la actualidad liderando la misma junto con sus hijos Martín y Fernando Cosarinsky.

A lo largo de estos 30 años, se ha desarrollado y especializado en mercados de los cuales es referente: equipamiento para fitness; movilidad sustentable; gran puericultura (productos para bebés); e, indumentaria para bebés y niños.

A nivel industrial, la firma se dedica a la producción de bicicletas urbanas, de paseo, MTB y eléctricas, así como también a las líneas textiles deportivas y para niños.

En lo comercial, distribuye tanto sus propios productos (Bebesit y Randers) como los de marcas mundialmente reconocidas (Carter's, Osh Kosh, Skip Hop, Adidas Fitness, Reebok Fitness, Athletic y Ziva), de las cuales cuenta con la representación exclusiva para nuestra región.

La compañía cuenta con cuatro edificios principales y cuatro locales comerciales:

- > Administración Central (700m2)
- > Planta Productiva (3275m2)
- > Show Room (825m2)
- > Centro de Distribución (3500m2)
- > Carter's La Plata
- > Carter's Mar del Plata
- > Carter's Rosario
- > Carter's Córdoba

Son clientes del Banco Nación desde hace más de 10 años, y cuenta con calificación crediticia con la Institución desde 2015. Gracias a esta vinculación, Argentrate pudo tener acceso a las mejores líneas de financiamiento tanto para capital de trabajo como inversión, permitiendo a la empresa desarrollar su operatoria diaria con el respaldo del Banco más importante del país.

Además, destacan que la amplia gama de productos del Banco les simplifica su operación financiera diaria, en relación a transferencias, pagos, negocios COMEX y descuento de valores, entre otras cosas. "Es de remarcar la excelente atención diaria que se recibe por parte del equipo de trabajo de la sucursal", explican.

Entre las líneas de financiamiento del BNA que más utilizaron, se encuentran:

- > Línea amortizable de capital de trabajo por \$60MM
- > Línea de inversión productiva por \$40MM
- > Línea de descuento de cheques por \$100M

Gracias a este apoyo, la firma pudo concretar la instalación y puesta en marcha de una línea aérea de ensamble de bicicletas, que se destaca por ser la primera en Argentina y la tercera en Sudamérica.

Para el futuro cercano, Argentrate proyecta posicionar a la compañía como líder en el mercado interno de movilidad sustentable, para lo cual continuará trabajando con el BNA como principal socio estratégico.



"Agradecemos el apoyo que nos brinda el BNA año tras año, permitiendo a nuestra empresa seguir en el camino del crecimiento y desarrollo, permitiéndonos proyectar nuevos caminos y encarar nuevos desafíos".



30 >> años de trayectoria en el mercado.

\$2.200 >> millones fue su facturación de septiembre de 2021 a agosto 2022.

100 >> son sus personas empleadas.

+10 >> años como cliente BNA.

Tel

Pionera en la fabricación de tornillería autoperforante

La calidad de sus productos, el servicio y la asistencia técnica, constituyen para TEL la base de un crecimiento sostenido durante más de dos décadas del liderazgo logrado en los mercados de la construcción y de las autopartes.

Desde 1993, la innovación y la inversión contribuyeron a generar su sello de calidad, dando como resultado productos, y servicios reconocidos, que alcanzan los más altos estándares del mercado, nacional e internacional.

TEL ha sido la primera empresa argentina en desarrollar tornillos autoperforantes que permiten, por la facilidad de su aplicación, minimizar tiempos y costos en la vinculación de materiales, garantizando alta resistencia a los agentes corrosivos y robustez estructural en las más diversas aplicaciones.

La certificación de sus procesos industriales conforme a las normativas ISO 9001, IATF 16949 e ISO 14001, constituye un claro ejemplo del compromiso de la firma con la calidad, la mejora continua, la protección del medio ambiente y la satisfacción plena de las expectativas de sus clientes.

Con el objetivo de mantener su reputación como proveedor de productos de calidad, TEL continúa realizando inversiones

en maquinarias, herramientas, medios de control y recursos humanos. Esta filosofía de trabajo le permite responder efectivamente a los desafíos siempre cambiantes de la industria.

La división de tornillos opera en una planta industrial moderna, altamente eficiente y muy bien equipada, focalizada para alcanzar las expectativas de entrega y calidad que el mercado exige. En un área fabril de 30.000m², integra todos los procesos de fabricación, incluyendo la recepción, control y procesamiento de la materia prima, estampado, roscado, tratamiento térmico, tratamientos superficial y de efluentes tanto gaseosos como líquidos, culminando con el fraccionado y despacho de los diferentes productos.

TEL es cliente del Banco Nación desde noviembre de 2012. La compañía utiliza principalmente las ventajas del descuento de cheques de pago diferido y las líneas amortizables a sola firma para capital de trabajo. En el último tiempo, se asistió con la línea de financiación de importaciones.

En la actualidad, se encuentra calificada por \$ 160 millones en todo concepto y trabajando a fin de recalificar los márgenes en función del incremento del volumen de actividad y de su facturación que se dieron en los últimos meses.

29

años de trayectoria.

+2.000

ítems de productos.

+1.000

puntos de venta en el país.

"Ser clientes del BNA nos dio la inyección de capital a nuestro giro comercial, orientado a la compra de materia prima para abastecer la producción en función de las políticas de stock que manejamos. Además, utilizamos los financiamientos para el ingreso de importaciones de ciertos materiales esenciales para la producción, que no poseen sustituto nacional".



Un equipo con celeridad y claridad

Por Damián Hernández
Gerente Centro de Atención PymeNación Quilmes.

Nuestro CAPN fue inaugurado el 25 de agosto de 2010 y se encuentra ubicado sobre la calle Alvear 625, en pleno centro quilmeño de la provincia de Buenos Aires. Pertenece a la Zonal GBA Sur, de la cual dependen 29 sucursales, recorriendo todo el conurbano sur y sumando recientemente filiales, como Verónica, Gral. Belgrano y Monte.

La mayor concentración de actividad es la industrial. Hay empresas de gran nombre y estratégicamente ubicadas en los principales parques industriales que se encuentran en la zona que nos ocupa. No obstante, existen varias firmas de servicios (logísticas en su mayoría); comercios; tres de los cinco frigoríficos de mayor tamaño de la Argentina; y, recientemente con la incorporación de las sedes antes mencionadas, nos encontramos atendiendo al sector agropecuario y ganadero.

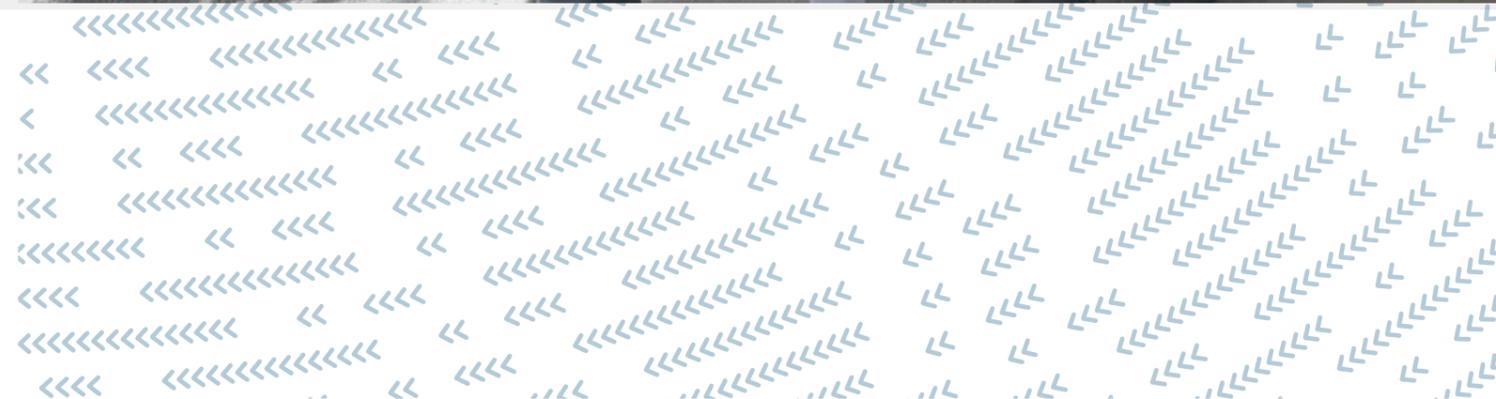
El equipo de trabajo se conforma por excelentes profesionales y, a pesar de los roles que nos toca a cada uno, realizamos capacitaciones constantes para que todos estén a la altura de ocupar cualquier puesto, creando una sinergia destacable en la gestión diaria.

Tenemos como premisas de trabajo la celeridad y la claridad en las respuestas, acompañar a las empresas en la búsqueda de financiamiento y brindar las mejores alternativas, como también el apoyo constante a toda la red de sucursales que conforman esta Gerencia Zonal, en la búsqueda de nuevos negocios, renovaciones de calificaciones, recalificaciones y revinculaciones.

Creemos que, dentro de la gran competencia que ofrece la zona en donde nos encontramos, debemos brindar un buen servicio en relación a las respuestas que necesitan las empresas con el fin de continuar con su proyecto, que, en definitiva, es el que nos traerá nuevos y mejores negocios. Estamos convencidos de que, generando buena relación y atención con los clientes, se obtiene una posible recomendación y así podemos crear nuevas redes para poder aumentar en cantidad y calidad la cartera del Banco.

Más allá de cualquier contexto, se nos presentan constantemente oportunidades de negocio, las cuales tratamos de captar inmediatamente. A lo largo de la historia de este Centro, se han afianzado lazos con las distintas cámaras empresarias, parques industriales, secretarías de producción de los distintos municipios, utilizados en pos de la comunicación efectiva de los principales productos y servicios de nuestro Banco.

Estamos convencidos que la banca pública es una herramienta de crecimiento económico de nuestro país, y también en que poseemos productos y servicios de calidad para continuar siendo el Banco número uno.



Libus

Dedicados a hacer más seguro el trabajo

Creada en 2014, la empresa Libus supo convertirse en el fabricante de elementos de protección personal más importante de América Latina con su línea de productos que incluye protección facial, auditiva, craneana, ocular, respiratoria y de la piel.

Su sede está ubicada en Berazategui, provincia de Buenos Aires. Con sus 18 años en el mercado y tras casi dos décadas de trabajo, inversión, innovación y visión del negocio, la firma es líder en seguridad industrial. Actualmente, fabrica más de 150 mil cascos por mes, y exporta el 35% de su producción a 18 países de la región, incluyendo México y EEUU. Además, cuenta con una planta propia de inyección de termoplásticos de última generación, matricería y un laboratorio de testeos que le permite suministrar al mercado local e internacional productos de alta calidad y cumplir con las normas internacionales de certificación.

Sus productos, gracias al equipo de ingenieros especialistas en desarrollo y a la constante inversión en I+D, están a la vanguardia

en diseño, confort y confiabilidad. Además, posee una planta modelo, única en su tipo en Latinoamérica, que está abierta para que higienistas, técnicos, estudiantes e interesados la visiten.

La misión de la empresa es proveer al mercado de equipos de protección personal para la cabeza, que presenten en su génesis un diseño innovador y que le permita al usuario un nivel de confort superior, un aspecto distinto, una calidad inigualable y a un costo razonable.

Asimismo, su visión es ser reconocidos como el mejor fabricante de equipos de protección personal para la cabeza de la región.

Son clientes del Banco Nación desde 1991. "Eso significa tener mejores tasas tanto para descuentos de valores como capital de trabajo", destacan representantes de la firma. Desde el BNA seguiremos acompañando el crecimiento y las proyecciones de la empresa.



18

años en el mercado.

36

son sus personas empleadas.

31

años como clientes BNA.

\$1.889.121.876

fue su facturación de 09/2021 a 08/2022.

“Para los próximos años queremos poder mantener el liderazgo en el ámbito local y que la marca Libus sea reconocida, no sólo en Latinoamérica, sino también en México y USA”.

Laboratorio PROLAC

Experiencia e innovación en servicios ambientales

Todo comenzó en 1985, cuando Aníbal Visus fundó la compañía en el Parque Industrial de Lincoln como una industria química destinada a satisfacer la necesidad de recuperar solventes a partir de mezclas generadas por la industria farmo-química.

Tiempo después, con la sanción de las nuevas leyes que pusieron en agenda pública el tema ecológico, iniciaron una reconversión orientada a dar sustento tecnológico a los desafíos planteados entre industria y medio ambiente.

Actualmente, tiene como accionistas a dos de sus tres hijos, Valeria y Damián, y se dedican a la recolección, transporte y tratamiento de residuos especiales e industriales no especiales; el reciclado de solventes en su Planta de Lincoln; y la formulación de diluyentes con productos reciclados y puros en su Planta de Florencio Varela.

El laboratorio es cliente del Banco Nación desde 2008 y, en la actualidad, el 70% de su operatoria financiera se realiza a través de nuestra institución.

Entre las líneas de financiamiento más utilizadas se destacan las brindadas en tiempos de pandemia; las de destino a capital de trabajo con un monto aproximado de \$ 15M; y las de inversión por \$ 40M. Gracias a este apoyo pudieron renovar dos camiones de la flota y ampliar la capacidad productiva y de almacenamiento en la Planta de Varela.

Para los próximos años, la empresa aspira continuar con su crecimiento, y cumplir los siguientes objetivos:

- › Fabricar una nueva columna de destilación para la recuperación de solventes, dentro de la industria automotriz.
- › Crear productos para la industria petrolera con sustitución de importaciones.
- › Firmar un contrato directo con YPF QUIMICA por el término de un año para la fabricación de un primer lote de 500.000 litros. Cabe aclarar que los primeros 25.000 litros ya fueron fabricados en su Planta de Florencio Varela como prueba piloto bajo la supervisión de Y-TEC, empresa de investigación y desarrollo de YPF para la industria energética.

45

son las personas empleadas.

\$327

millones es su facturación 2021.

\$650

millones es la facturación proyectada para 2022.

14

años como cliente BNA.



“Creemos que la banca pública debe incentivar el fomento de la industria nacional a través de los préstamos de inversión y capital de trabajo altamente convenientes para la industria y no como herramienta para hacer negocios financieros”.
Damián Visus.



BNA Conecta

El Marketplace para empresas exclusivo del Banco Nación



Nuestra institución implementó BNA Conecta, el primer Marketplace B2B exclusivo para clientes del segmento empresa, que brinda un espacio para difundir bienes y/o servicios, y potenciar las transacciones de compra/venta entre compañías de todos los tamaños y sectores. Se trata de un ámbito seguro y, a la vez, sencillo e intuitivo, que ofrece también acceso a herramientas financieras con beneficios exclusivos.

Para comprar

El registro es 100% online y solo necesitas:

- > Tener cuenta corriente en pesos en el BNA.
- > Operar como firmante/apoderado de la cuenta corriente.

Comprar es muy fácil. Una vez registrado, el usuario puede seleccionar los productos o servicios que necesité dentro del Marketplace y abonar con los medios de pago que ofrece BNA Conecta.

Quiero ser Comprador



Conectar beneficios:

- > Conseguí una amplia variedad de ofertas para tus compras, en un mismo sitio, sin límite de horario.
- > Encontrá los insumos, bienes o servicios que tu empresa necesita, con proveedores de cualquier región del país.
- > Comprá en un entorno seguro, operando con otros clientes del Banco Nación.
- > Potenciá las oportunidades de compra y negocios para tu empresa.
- > Accedé a información sobre el historial y la trazabilidad de compras y vendedores.
- > Elegí el medio de pago más conveniente: Tarjetas PYMEación y AgroNación, Echeq, transferencias, entre otros.
- > Utilizá el servicio de mensajería con los vendedores.
- > Obtené asesoría comercial y soporte técnico.

Quiero ser Vendedor



Para vender

Solo hay que cumplir estos sencillos requisitos:

- > Tener cuenta corriente en pesos en el BNA.
- > Ser comercio adherido modalidad e-commerce PYMEación y/o AgroNación.
- > Concurrir por única vez a la sucursal.

Conectar beneficios:

- > Publicación ilimitada de bienes y/o servicios.
- > Visibilidad e información de tus productos en línea, sin límite de horario.
- > Ventas seguras, en un entorno con altos estándares.
- > Cero inversión tecnológica para tener tu propia tienda online.
- > Información sobre historial de ventas.
- > Mensajería con compradores.
- > Asesoría comercial post venta y soporte técnico.

Vender es muy fácil: una vez registrado, el cliente completa los datos del perfil, asigna un logo a su Tienda y carga al menos un producto o servicio.

BNA Conecta sigue creciendo y se posiciona como el portal líder para empresas con:



Tarjetas Corporativa Nación

Un servicio ágil, versátil, seguro y práctico

Con el foco puesto en brindarles soluciones a nuestros clientes, la prioridad de nuestras tarjetas corporativas es ser una ayuda a la hora de administrar sus fondos. En ese sentido, sus dos versiones crédito y prepaga, ofrecen a sus más de 50.000 usuarios los siguientes aportes: Exclusiva "Plataformas Web Corporativa Nación".

- › Aceptación en comercios Mastercard®.
- › Cobertura internacional.
- › Tecnología Contactless + PIN.

Versión Crédito

Para acceder, es necesario calificar a crédito y contar con una cuenta corriente en pesos.

Sus beneficios son:

- › Financiación con tasa preferencial, abonando el pago mínimo;
- › Adhesión a débitos automáticos.
- › Adelantos en efectivo en cajeros automáticos.
- › Beneficios en seguros para el viajero comprando los pasajes con la tarjeta Corporativa.
- › Posibilidad de realizar compras en tiendas on-line, en pesos o en moneda extranjera.

Versión Prepaga:

Su único requisito es contar con una cuenta corriente en pesos y el servicio activo de NE24.

Sus beneficios son:

- › Posibilidad de emitir tarjetas nominadas e innominadas (dominio/patente de un vehículo).
- › Adhesión a débitos automáticos.
- › Adelantos en efectivo en cajeros automáticos.
- › Beneficios en seguros para el viajero comprando los pasajes con la tarjeta Corporativa.
- › Realización de compras en tiendas on-line, en pesos o en moneda extranjera.
- › Evita el uso de efectivo y cheques.

A través de la exclusiva Plataforma Web Corporativa Nación ponemos a disposición toda la tecnología e innovación para operar de manera ágil, cómoda y con todos los mejores estándares de seguridad.

Además, la plataforma posee características superadoras en el mercado de tarjetas de crédito, siendo fácil de utilizar, intuitiva y totalmente autogestiva.

Más información: www.bna.com.ar/CorporativaNacion



Tarjetas PymeNación

La mejor herramienta financiera para la pequeña y mediana empresa

PymeNación es el medio de pago elegido por las empresas argentinas, ya que es la forma de acompañarlas a través de beneficios concretos y flexibiliza la financiación a los clientes con pago a proveedores en 72 horas, independientemente del plazo de financiación seleccionado al momento de la compra.

La tarjeta es un crédito en el bolsillo para las PyMEs, con tasas de interés competitivas y modalidades de pago muy beneficiosas, que permite a las empresas potenciar su negocio utilizándola desde cualquier punto del país.

Las modalidades de financiación con las que opera la tarjeta posibilitan hacer operaciones al contado, en diferido, cuotas, y fusionando modalidades en diferido y cuotas en una misma operación. Con el método de pago al contado, se utiliza el capital de trabajo sin necesidad de abonar a plazo, simplemente esperando que llegue el próximo resumen y finalizando las operaciones a corto plazo. Con los métodos de cuotas y/o diferimiento, se accede a una financiación de las operaciones con un plazo máximo de 12 meses.

Cabe destacar que PymeNación posee una tasa de interés por diferimiento fija, lo que le permite un mejor análisis del flujo de fondos al momento de realizar una compra. Con una amplia cartera de usuarios y comercios adheridos, tanto a lo largo como a lo ancho del país, potencia compras y ventas de las pequeñas y medianas empresas, logrando un mayor poder de negociación y adquisición de nuevos proveedores.

Ser usuario de la tarjeta abre la puerta a más facilidades. Tal es el ejemplo del programa de beneficios, que consiste en la suma de puntos por las compras que se realicen con todas las tarjetas asociadas a la cuenta; los que podrán ser canjeados por crédito por cualquier integrante que se convertirá en pesos para realizar nuevas operaciones en los comercios adheridos.

Asimismo, PymeNación se puede utilizar desde cualquier lugar, día y horario, favoreciendo la no presencialidad a la hora de una compra o una venta, con lo que se logra una mayor comodidad en su uso, sumado a sus altos estándares de seguridad. También posee un canal post venta exclusivo de atención telefónica: 0810-666-4444.

Entre las fortalezas de la tarjeta, se destacan:

- › Opción de diferentes plazos de financiación.
- › Programa de beneficios.
- › Tasa de interés competitiva.
- › Cobro al comercio a las 72 horas hábiles.

Más información: www.pymenacion.com.ar



Encontrá tu Centro Pyme más cercano.

CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES

CONGRESO
Av. Corrientes 345 1° piso
(011) 4393-1890/93
FLORES
Avda. Rivadavia 7000
(011) 4610-9572/9573/9574/9575/9576
LINIERS
Coronel Ramón L. Falcón 6972
(011) 4641-2282/6251
PLAZA DE MAYO
Bartolomé Mitre 326
(011) 4347-8210/8181
SAAVEDRA
Paroissien 2443 - 1° subsuelo
(011) 4519-0014

PROVINCIA DE BUENOS AIRES

BAHÍA BLANCA
Las Heras 398
(0291) 452-3026/3032/3037
JUNÍN
Mayor López 26
(0236) 4439844
LOMAS DE ZAMORA
Leandro N. Alem 15
(011) 4292-6350/1227
LUJÁN
Lavalle 698
(02323) 42-2572/0727
MARTÍNEZ
Avda. del Libertador 13998
(011) 4897-0067/0098/0036
MAR DEL PLATA
General Martín M. de Güemes 2551
(0223) 4510-534/277/260/447
MORÓN
Rivadavia 18100
(011) 4629-8967/9073
OLAVARRIA
Av. Los trabajadores 2977
(02284) 460595
PERGAMINO
Avenida Juan B. Justo 1620
(02477) 460646/463272/463516/463022
QUILMES
Alvear 625
(011) 4224-2817
SAN MIGUEL
Avda. Dr. Ricardo Balbín 879
(011) 4451-7685/4667-0473

TANDIL
Sarmiento 944
(0249) 4424250
TRENQUE LAUQUEN
Uruguay 143
(0392) 430 412/422/130

CATAMARCA
SAN FERNANDO DEL VALLE DE CATAMARCA
Avenida Virgen del Valle 661
(0383) 468-3764

CÓRDOBA
CÓRDOBA
Independencia N° 115
(0351) 420-2498/97/18
RIO CUARTO
Av. Libertador Gral. San Martín 2493
(0358) 46-42708/38165/51189/55504

SAN FRANCISCO
Avda. del Libertador Norte 53
(3564) 4985-67/68/69/70
VILLA CARLOS PAZ
San Lorenzo 13
(03541) 439-102/103 - 422-870/99
VILLA MARÍA
Boulevard Vélez Sarsfield 764
(0353) 454-6557

CHACO
RESISTENCIA
Güemes 2
(0362) 441-9060

CHUBUT
TRELEW
25 de mayo 2
(0280) 4449-147

ENTRE RÍOS
PARANÁ
La Paz 5 - Edificio "Solar del Plaza"
PB local 6
(0343) 4311574/4320918
CONCORDIA
Carlos Pellegrini 651
(0345) 421-4730

MENDOZA
MENDOZA
Necochea 101
(0261) 449-9895

EJÉRCITO DE LOS ANDES
Av España 1275 3er Piso
(0261) 449-4415
SAN RAFAEL
Hipólito Yrigoyen 113
(0260) 443-0032

MISIONES
POSADAS
Avda. Roque Sáenz Peña 1985
(0376) 442-5176/4341

NEUQUÉN
NEUQUÉN
Santa Fe 182
(0299) 443-1479/0535/0832

SALTA
SALTA CAPITAL
B. Mitre 151
(0387) 422 - 6309/6326/6337

SAN JUAN
SAN JUAN
Avda. Rioja 210 sur
(0260) 443-0032

SANTA FE
RECONQUISTA
Gral. Manuel Obligado 1093
(03482) 42-3126/5216/3787
ROSARIO
Córdoba 1026, Piso 2
(0341) 420-6650
SANTA FE
Gral. San Martín 2499
(0342) 483-1371/1035

SANTIAGO DEL ESTERO
SANTIAGO DEL ESTERO
24 de septiembre 201
(0385) 422-4169

TUCUMÁN
SAN MIGUEL DE TUCUMÁN
San Martín N° 690
(0381) 450-3879/80/82/85/88/89

Entornos laborales inclusivos

La perspectiva de género y diversidad en las empresas, más que una ventaja competitiva.

La diversidad contempla trayectorias, experiencias, conocimientos, vivencias personales, creencias y características que hacen a la singularidad de las personas como pueden ser la etnia, la religión, la cultura, el género, la orientación sexual, las discapacidades, etc.

Las empresas que conforman equipos de trabajos más diversos ganan en productividad e innovación, debido a la interacción de las distintas perspectivas y cualidades de las personas.

Desde la Gerencia de Género, Diversidad y Derechos Humanos del Banco Nación invitamos a reflexionar sobre la importancia de propiciar, en las compañías, entornos de trabajo diversos e inclusivos.

Aquí, algunas de las evidencias de la Organización Internacional del Trabajo[1] sobre la importancia de promover la diversidad dentro de las empresas.

Cuando las firmas ponen en práctica políticas inclusivas y una cultura comercial en ese mismo sentido, la probabilidad estimada de:

- > lograr mayor rentabilidad y productividad es del 62,6%.
- > aumentar su capacidad de atraer y retener el talento es del 59,7%; aumentar su capacidad de atraer y retener el talento es del 59,7%.
- > impulsar su creatividad, innovación y apertura es del 59,1%.
- > mejorar la reputación de la empresa es del 57,8%.
- > incrementar su capacidad de calibrar el interés y la demanda de los consumidores es del 37,9%.

Queda entonces evidenciado que construir espacios de trabajo diversos es una ventaja tanto para las empresas como para la sociedad en su conjunto. Por este motivo, invitan a seguir leyendo las próximas entregas y a ser partícipe de la transformación de sus organizaciones.

Fuente: Encuesta empresarial de la OIT, 2018



Cuenta corriente 100% bonificada por 12 meses

Solicítala a través de nuestra web y obtené estos beneficios.

Bonificación del 100% por 12 meses:

- > Mantenimiento de la cuenta corriente (*).
- > Servicio de Banca Electrónica Nación Empresa 24 (*).
- > Comisión por los Paquetes Empresas (*) (**).
- > Comisión por los Paquetes de Servicios Cuenta Nación Estilo o Cuenta Nación Insignia (*) (***)).

Bonificaciones adicionales (Nación Seguros S.A.):

- > 100% del derecho de emisión en seguro de vida obligatorio¹.
- > 25% en la cobertura de seguro Integral de Comercio que el cliente tenga vigente².
- > 25% sobre prima de tarifa en seguro obligatorio Peón Rural Ley 16600.
- > 25% sobre prima de tarifa en seguro de vida según la actividad convenionada.



(*) OFERTA VÁLIDA PARA ALTAS REALIZADAS DEL 01/07/2022 AL 01/01/2023, ÚNICAMENTE PARA CUENTAS CORRIENTES DEL SEGMENTO COMERCIAL (PERSONAS JURÍDICAS Y PERSONAS FÍSICAS) QUE FUERON SOLICITADAS A TRAVÉS DE LA WEB BNA. (**) PAQUETES EMPRESAS: A) CUENTA NACIÓN CAMPO; B) CUENTA NACIÓN PYME; C) CUENTA NACIÓN EMPRESA; D) CUENTA NACIÓN EMPRESA + PYME; E) CUENTA NACIÓN EMPRESA + CAMPO. (***) EXCLUSIVO PARA FIRMANTES DE CUENTA CORRIENTE JURÍDICA. (1) SEGÚN DECRETO 1567/74 - SEGURO ADMINISTRADO POR LA SSN TASA Y CAPITALES FIJOS. (2) EN CASO DE NO CONTAR CON DICHA COBERTURA, SE LE OFRECERÁ ESE DESCUENTO SOBRE EL TARIFARIO DE NACIÓN SEGUROS. LAS CONDICIONES AQUÍ REFERIDAS SON UNA BREVE DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y ESTÁN SUJETAS A LAS CONDICIONES, LIMITACIONES, MODALIDADES, ACEPTACIÓN, EXCLUSIONES Y TÉRMINOS DE LA PÓLIZA DE SEGURO QUE SE CONTRATE. AGENTE INSTITORIO: BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA - RAI N° 27. COMPAÑÍA ASEGURADORA: NACIÓN SEGUROS S.A. - N° SSN: 0515 - CUIT 30-67856116-5. SAN MARTÍN 913 CABA. SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN WWW.SSN.GOB.AR / 0800-666-8400 O 4338-4000.

**primero
la gente**



Banco Nación