

Negocios y Novedades

> DICIEMBRE 2012

 PYMENación



Publicación exclusiva de Tarjeta PymeNación. Todos los derechos reservados.

Más beneficios con el sistema que brinda la mejor financiación para las pymes.



SUMARIO

- 03 | DESDE COMODORO RIVADAVIA Y TUCUMÁN
- 04 | PROMOCIONES PYMENACIÓN
- 06 | OPCIONES DE FINANCIACIÓN
- 08 | TARJETA PRESENTE Y NO PRESENTE

 PYMENación

 BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA



Zanella®

motovehículos
utilitarios

GAMA
ZMAX



Zanella

abonando con
PYMEnación

15%

de descuento
sobre precio sugerido público
para toda la gama de productos

GAMA
TRICARGO



Zanella

Zanella

SI USTED ES CONCESIONARIO CONSULTAR POR OTROS BENEFICIOS A: marketing@zanella.com.ar

www.zanella.com.ar

PYMENACIÓN, MÁS BENEFICIOS

PymeNación es la tarjeta de crédito para que las pymes argentinas puedan evolucionar, desarrollarse y crecer a través de un instrumento simple, flexible y transparente, que puede ser utilizado según la situación de flujo de ingresos de las empresas, permitiéndoles organizar las obligaciones de pago.

Hoy, habiendo transcurrido casi tres años desde su lanzamiento, estamos orgullosos de los resultados obtenidos, ya que contamos con una destacada cartera de usuarios y los proveedores más importantes del mercado operan con **PymeNación**.

Desde la Gerencia de Medios de Pago del **Banco de la Nación Argentina** queremos agradecerles

a todos los clientes Usuarios y Proveedores que hacen posible que **PymeNación** se fortalezca y se potencie.

Les deseamos un 2013 exitoso siendo nuestro compromiso continuar gestionando beneficios para las pymes.

José Juan De Carluccio

Gerente de
Comercialización y Administración
Medios de pago.



DESDE COMODORO RIVADAVIA

Desde el sur de Chubut, los saluda Marcelo Hernández, responsable de Unidad Medios de Pago Comodoro Rivadavia.

En tan amplio territorio predominan paisajes de los más variados: el mar, las montañas, los ríos, los lagos y los glaciares, que hacen que el turismo sea un atractivo tanto para visitantes como para aquellos que quieren invertir en la Patagonia.

Además, la cuenca hidrocarburífera del Golfo San Jorge es uno de los impulsores de la actividad económica de la región, donde se asientan una importante cantidad de pymes y grandes empresas, directa o indirectamente relacionadas con la dinámica laboral predominante en esta zona.

En Río Grande, la actividad fabril, con el ensamble de electrónica y electrodomésticos, también permite el crecimiento de la ciudad con la generación de nuevos empleos y una importante migración interna.

La Patagonia Austral tiene, sin lugar a dudas, una de las economías regionales más diversas, dado que a las anteriormente citadas se agregan la minería, la pesca, la ganadería, la construcción, entre otras.

El **Banco de la Nación Argentina** está en cada punto importante de la región acompañando y animando la inversión, con el aporte de herramientas para que el desarrollo de la zona y de las empresas sea exitoso como lo es **PymeNación**, la tarjeta que brinda a las pymes argentinas, entre otros atributos, la mejor financiación.

Marcelo Hernández

Responsable de
Unidad Medios de Pago.
Zonal Comodoro Rivadavia.



DESDE TUCUMÁN

Mi nombre es Daniel Orellana y tengo el gusto de saludarlos desde el Jardín de la República, donde me desempeño como Responsable de la Unidad Medios de Pago de la Zonal San Miguel de Tucumán.

El potencial en la provincia es excelente, por lo que estamos trabajando para difundir entre nuestros clientes los beneficios que ofrece **PymeNación**, para lo cual hemos logrado convenios con empresas del medio que hacen aún más atractivo el producto: Alperovich S.A. (Concesionario Oficial Volkswagen), Bollini (Ferretería Industrial), EMI (Metalúrgica Industrial) y JDG Neumáticos (Servicios para todo tipo de vehículos).

Sin duda que los beneficios ofrecidos no pasarán inadvertidos para nuestros clientes que aprovecharán esta excelente herramienta para financiar sus compras, permitiéndoles desarrollar sus actividades accediendo a un crédito flexible y siempre disponible al alcance de la mano.

Daniel Orellana

Responsable de
Unidad Medios de Pago.
Zonal San Miguel de Tucumán.



PymeNación Negocios y Novedades es una publicación trimestral destinada a los usuarios de la tarjeta y a los comercios adheridos al sistema.

El área **PymeNación** genera el contenido de los mensajes con el propósito de mantener actualizados a los lectores de todo lo relacionado con el uso del producto.

CONTENIDO
PymeNación*

DISEÑO ORIGINAL
Publicidad de Productos

IMPRESIÓN
Talleres Barracas

Sus comentarios nos interesan

SITIO WEB
www.bna.com.ar

LÍNEA PYME
0810-666-4444
de lunes a viernes de 8:00 a 20:00

E-MAIL
pymenacion@bna.com.ar

PROMOCIONES
(011) 4347-8060/8053/8049/8061/8912

*PymeNación y el Banco de la Nación Argentina en ningún caso se harán responsables por los comentarios u opiniones vertidas en esta publicación provenientes de fuentes externas ni por la calidad, características, eficacia e idoneidad de los productos o servicios publicados por terceros.

REPOSICIÓN DE SU TARJETA PYMENACIÓN

EN CASO DE ROBO, EXTRAVÍO, ROTURA O DESMAGNETIZACIÓN DEL PLÁSTICO

Deberá realizar la denuncia inmediatamente al 0810-666-4444 y el sistema le brindará cobertura a partir de las cero horas del día en que se ingrese la denuncia por aquellas operaciones que desconozca.

En caso de desmagnetización o rotura del plástico, deberá solicitar su reposición al número antes mencionado.

PROGRAMA SUMA PUNTOS

Usted podrá gozar de la bonificación del 100% del cargo por derecho anual de uso de las tarjetas vinculadas a la cuenta. Cada \$ 1 de consumo con su tarjeta **PymeNación** suma 1 punto. Si en 12 meses la cuenta alcanza los 36.000 puntos, se bonificará el 100% del cargo de la tarjeta; si alcanza los 72.000 puntos, se bonificará el cargo de dos tarjetas y si alcanza los 100.000 puntos o más, se bonificará el cargo de todas las tarjetas vinculadas a la cuenta. Los puntos tienen una vigencia de un año.

PROMOCIONES PYMENACIÓN

Más beneficios para el desarrollo de su pyme



cañada
PINTURERÍAS

PINTURERÍA

HASTA EL 31/12/12 www.pintureriascanada.com.ar



COLCAR
Mercedes-Benz

REPUESTOS Y AUTOMOTORES

HASTA EL 31/12/12 www.colcar-merbus.com.ar



Rasmi
NEUMÁTICOS

HASTA EL 31/12/12 www.neumaticosrosmi.com.ar



JMI
EQUIPAMIENTO DE EMPRESAS S.A.
MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES PARA OFICINAS

HASTA EL 31/12/12 www.jmi.com.ar



IMEPIO
Todo para la construcción

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/12/12 www.imepho.com.ar



La Esquina del Cerámico

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/12/12



PERGAMINO AUTOMOTORES
WWW.PERGAUTO.COM.AR

AUTOMOTORES

HASTA EL 31/12/12 www.pergauto.com.ar



Zárate
LO BUENO DE CONSTRUIR

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/12/13 www.zaratemateriales.com.ar



GERVASINI
NEUMÁTICOS

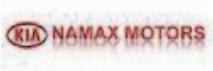
HASTA EL 31/12/12 www.gervasinineumaticos.com



Lombardi

EQUIPAMIENTO PARA EMPRESAS

HASTA EL 31/12/12 www.lombardi.com.ar



KIA NAMAX MOTORS

REPUESTOS Y SERVICE

HASTA EL 31/12/12 www.namaxmotors.com.ar



PhoneCity ELECTRONICS
LG

TECNOLOGÍA

HASTA EL 31/12/12 www.phonecity.com.ar



GOMEZ ROCO

MAQUINARIAS

HASTA EL 31/01/13 www.gomezroco.com.ar



bounous

MAQUINARIAS

HASTA EL 28/02/13 www.bounous-sa.com.ar



Sealy

COLCHONES Y SOMMIERS (MAYORISTA)

HASTA EL 28/02/13 www.sealy.com.ar



materiales nucari

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/12/12 www.materialesnucari.com.ar



FORTECAR

AUTOMOTORES Y REPUESTOS

HASTA EL 14/08/13 www.fortecar.com.ar



JDE neumáticos

NEUMÁTICOS

HASTA EL 31/08/13

Consulte condiciones y más promociones en www.bna.com.ar - Centro de Contactos: 0810-666-4444



MASSIO
gomería

NEUMÁTICOS

HASTA EL 31/01/13

www.gomeriamassio.com.ar

AMA
HOGAR

Lo que querés, se lo alcanzás.

EQUIPAMIENTO
PARA
EMPRESAS

HASTA EL 31/12/13

www.amahogar.com

AXION

ELEVADORES & GRUAS

MAQUINARIAS

HASTA EL 31/12/12

www.axionlift.com.ar

Saturno Hogar

ARTÍCULOS
PARA
EMPRESAS

HASTA EL 31/12/13

www.saturnohogar.com.ar



CASO COMERCIAL S.A.

Córdoba y Rosas - Tel. 4272085 - Fax 4272121 - 38770 San Martín de los Andes

FERRERÍA

HASTA EL 03/04/13

BASCULAS
MAGNINO

MAQUINARIAS

HASTA EL 30/06/14

www.basculasmagnino.com.ar

FANGIO
CONCESIONARIOS

REPUESTOS Y
SERVICE

HASTA EL 30/09/13

www.fangioconcesionarios.com

GARBARINO
GARANTÍA DE CONFIANZA

EQUIPAMIENTO
PARA
EMPRESAS

HASTA EL 31/12/12

www.garbarino.com.ar

COMPUMUNDO
SAREMOS DE TECNOLOGÍA

INFORMÁTICA

HASTA EL 31/12/12

www.compumundo.com.ar

BULONERA ATLAS
Mayorista para Repuestos

BULONERA

HASTA EL 31/10/13

www.buloneraatlas.com.ar



Luxcar

AUTOMOTORES

HASTA EL 31/01/13

www.luxcar.com.ar

Pesados Central
Camiones y Buses



CAMIONES Y
REPUESTOS

HASTA EL 31/01/13

www.pesadoscentral.com.ar



CORRALÓN
PATAGÓNICO

MATERIALES
PARA LA
CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/03/13

www.corralonpatagonico.com

Fioranelli
neumáticos

NEUMÁTICOS

HASTA EL 20/04/13

AMMIRAGLIA
CONSTRUCCIÓN

MATERIALES
PARA LA
CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 30/04/13

BOLLINI
S.A.

FERRERÍA
INDUSTRIAL

HASTA EL 31/08/13

www.bollini.com.ar

EMI
Desde la extracción, hasta los detalles.

MATERIALES
PARA LA
CONSTRUCCIÓN

HASTA EL 31/08/13

www.emisrl.com.ar

Alperovich

AUTOMOTORES
Y REPUESTOS

HASTA EL 30/09/13

www.alperovichsa.com.ar



**BANCO DE LA
NACION ARGENTINA**

ARTCOOL



TS-H126EML2
3000 Frigorías
Frío + Calor

20%
DESCUENTO

Abonando
con su tarjeta
PYMENACION

Acceda a beneficios
exclusivos en la
compra de equipos LG
0810-444-7466
(011) 4779-9012

DISTRIBUIDOR OFICIAL
LG

Desde la Cámara Argentina de Productos Químicos hemos notado la gran ventaja competitiva que tienen nuestros asociados, quienes han utilizado la tarjeta **PymeNación**. Con respecto a los socios que no cuentan con ella, son en general proveedores de insumos químicos básicos para la industria nacional. Disponer de un medio de financiación especializado, ágil y dirigido en su totalidad a desarrollar una cadena de valor no solamente incrementa los volúmenes de montos comercializados, sino que ayuda a fidelizar a cada uno de los intervinientes en el proceso de compra-venta.

donde más de 50 empresas en cada uno de los encuentros se pudo capacitar sin costo alguno.

Una cadena de valor con reglas claras, transparentes, que cuente con el apoyo de una herramienta financiera como la tarjeta **PymeNación**, es básica para que cada uno de los eslabones de la cadena pueda continuar creciendo y proyectando futuras inversiones en el país.

Fuente: Martín Picón

Responsable de Relaciones Institucionales
Cámara Argentina de Productos Químicos
www.camaraquimica.org.ar

Este medio de pago o de cobro genera un respaldo de confianza que permite a las empresas proveedoras realizar una proyección de ventas y ganancias, produciendo así un incremento en el crédito que se otorga a cada cliente, siendo mucho mayor al que se asignaría en casos que no se tiene el respaldo de **PymeNación**, la tarjeta de crédito para las pymes del **Banco de la Nación Argentina**.

Constantemente desde la Cámara Argentina de Productos Químicos brindamos capacitaciones en diferentes áreas de interés común a nuestros asociados y durante el año hemos contado con el apoyo de la tarjeta **PymeNación** para dos de nuestros ciclos de capacitación, los cuales hemos proyectado como parte del festejo del 60 aniversario de nuestra Cámara durante el año 2012,



USUARIOS

OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Le recordamos que PymeNación le ofrece todas las posibilidades para que pueda financiarse de la mejor manera, optando por alguna de las siguientes:

- Difiera su pago hasta 1 año desde la fecha de compra.
- Finánciese hasta en 12 cuotas mensuales y consecutivas*.
- Mix de opciones: en cuotas difiriendo la primera al plazo más conveniente, sin que la última cuota supere el año de plazo.
- Al vencimiento, continúe financiándose a través de pagos mínimos a la misma tasa.

Independientemente de la modalidad elegida, el pago de las operaciones comenzará a ser exigible en la fecha convenida, nunca antes, teniendo la posibilidad de continuar financiándose a través del pago mínimo al 12% TNA **.

* LAS CUOTAS SERÁN DE IGUAL MONTO DE CAPITAL, MENSUALES Y CONSECUTIVAS. MÁXIMA CANTIDAD DE CUOTAS: 12. PLAZO MÁXIMO: 1 AÑO.
** TASA VARIABLE: COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT): 13,62% TNA. CALCULADO SOBRE UN SALDO DE \$20.000 EN 12 CUOTAS MENSUALES. SIN SEGURO DE VIDA. SE CONSIDERA EL IVA COMO CRÉDITO FISCAL PARA EL CLIENTE, POR LO CUAL NO SE INCLUYE COMO UN COMPONENTE DEL CFT. TASA NOMINAL ANUAL: 12%. TASA EFECTIVA ANUAL: 12,68%. TASA VIGENTE PARA OPERACIONES CUYO VENCIMIENTO OPERE HASTA EL 31/12/12.

LA CARDEUSE
DIVISIÓN HOTELERA
COLCHONES Y SOMMIERS

Huespedes descansados. Huespedes felices.



colchoneslacardeuse



@lacardeuse

Financia
PYMENACIÓN

www.lacardeuse.com.ar
hoteles@lacardeuse.com.ar
0810-888-2273

CON PYMENACIÓN EN TODO EL PAÍS



FREIBERG HIPERLIBRERÍA

José Freiberg S.A. distribuye desde Córdoba, a lo largo y ancho del territorio nacional, toda la línea de artículos de librería, útiles escolares, resmas de papel, insumos de oficina y tecnologías para la educación.

Fundada en 1948 es, desde hace varias décadas, líder en distribución mayorista de las marcas que toda librería minorista debe comercializar en un mercado cada vez más dinámico y en permanente renovación. Asimismo, cuenta con el más amplio surtido que abarca toda la gama de productos de uso escolar, las más diversas licencias y una gran variedad en marroquinería.

Sus marcas College XXI, para productos escolares, y General Office, para insumos de oficina, con una variedad de 250 artículos, son conocidas en todo el país satisfaciendo la exigente demanda con una excelente relación calidad/precio.

Sus instalaciones cuentan con 5.000 metros en calle Balcarce 268 de la ciudad de Córdoba, un auto-servicio de 2.000 metros de superficie, depósitos y estacionamiento propio con todas las comodidades y la atención que nuestros clientes merecen. Cuenta también con un importante centro logístico fuera de la ciudad, con la más moderna tecnología de almacenamiento y movimiento de mercaderías con capacidad para 1.500 posiciones de pallets.

Nuestra larga relación con **Banco Nación**, desde la fundación de nuestra firma, la gran red de sucursales en todas las provincias y principalmente en 400 localidades en las que atendemos a más de 3.000 clientes minoristas y 1.500 empresas a las cuales se les provee insumos de oficina, nos brinda la oportunidad de ofrecer una importante herramienta financiera que es **PymeNación**, instrumento que cubre las necesidades de nuestros clientes con un costo muy accesible permitiendo prestar un servicio integral de comercialización y financiamiento que redundará en beneficios para todas las partes de la cadena (**2% de descuento**).

Nuestra fuerza de ventas, con representantes radicados en las diferentes regiones del país, presta un servicio con visitas permanentes a los locales de nuestra clientela apoyados por un equipo de telemarketers y un moderno sistema informático de última generación para realizar todo tipo de transacciones con la celeridad que los tiempos actuales imponen.

Fuente: Cr. Ignacio R. Freiberg
Presidente
José Freiberg S.A.
www.freiberg.com.ar

FREIBERG
Hiperlibrería

COMERCIOS

PymeNación le recuerda que puede operar con las siguientes modalidades de venta:

TARJETA PRESENTE

- **Terminales fijas:** solicite reprogramación gratuita de la terminal que usted posee o adquiera una nueva.
- **Terminales móviles:** operan con tecnología GSM. Podrá solicitar terminales inalámbricas sin contar con una línea de teléfono fija.

TARJETA NO PRESENTE

- **Venta telefónica:** sin presencia física de su cliente, permite realizar operaciones a distancia.
- **Por fax:** sin costo para su comercio.
- **LaPos Web:** se trata de una terminal virtual, que podrá operar a través de su computadora con conexión a internet.
- **Comercio electrónico (e-commerce):** permite que la comercialización se realice a través de su página web.
- **Débito automático:** opción habilitada para empresas prestadoras de servicios y/o municipalidades.

Recuerde que una vez cerrado el lote cobra a las 72 horas hábiles.
Menos riesgo, mejor administración.

FABRICADO POR
mabe

planta industrial
San Luis
heladeras

planta industrial
Haedo
lavarropas - cocinas

mabe **PATRICK** Financia **PYME Nación**

LAS CLAVES DEL COMERCIO

¿Cómo piensa y actúa el comprador? Las cadenas de retail deberán replantearse varias de sus estrategias de marketing para poder subsistir en un entorno competitivo cada vez más complejo.

Mucho es lo que se habla del nuevo consumidor, pero muy poco del nuevo "comprador". Los argentinos en tanto compradores estamos cambiando y esto genera un replanteo de las reglas de juego en el campo del retail.

Con el objetivo de analizar el panorama del sector retail, MPG, agencia de medios del grupo Havas, elaboró un informe especial en donde se analizan los indicadores clave del rubro supermercados y los principales indicadores que retratan el mood de los argentinos y que impactan directamente en su comportamiento de compra. "Este año enfrentaremos a un consumidor menos optimista que cuidará su bolsillo y controlará su nivel de gasto".

De acuerdo al análisis realizado por Target Group Index, de IBOPE, en 2011 se consolida la figura de un consumidor, que hace valer su dinero.

"Estamos frente a un comprador más exigente y sagaz que se dirige hacia donde estén las promociones y los buenos precios. Los descuentos se instalan como hábito y factor decisor en la compra. Los acuerdos con los bancos y las tarjetas propias son clave para ofrecer descuentos y financiación".

Este nuevo comprador "cazador de descuentos" piensa, siente y actúa de manera distinta: organiza sus compras por día de descuento, siente orgullo y viveza de ser un hábil comprador, busca sentir ese goce adicional de estar haciendo una buena compra.

"Enfrentamos a un consumidor que dinamiza su elección del punto de venta complejizando el entorno competitivo del retail. Los descuentos y ofertas, como drivers de compra, erosionan la lealtad hacia el establecimiento y este nuevo comprador resuelve sus compras de mercado con un mix entre distintos formatos".

"De 2008 a 2011 aumentaron un 30% las compras en los supermercados de cadena: crecimiento facilitado por el aluvión de ofertas y descuentos y las nuevas aperturas", señala el informe.

Las modificaciones en las estructuras de los hogares, con menos individuos, el crecimiento de los hogares unipersonales y la inserción cada vez mayor de la mujer en el ambiente laboral generan profundos cambios en los hábitos de compra de los hogares.

Atento a los cambios en la población, algunas cadenas empiezan a responder a sus nuevas necesidades: desembarcando en los barrios con formatos de menor superficie y "como si los desafíos fueran ya pocos, se diversifican las formas de comprar: crece la compra on-line y las compras grupales. Además, conscientes de generar nuevas experiencias de compra y contacto directo con los consumidores, los fabricantes se vuelven minoristas y abren sus concept stores o locales propios".

Fuente: Revista Actualidad en Supermercados
www.actualidadensupermercados.com

ESPACIO DE PUBLICIDAD

AHORA!
CON TARJETA
PYMEnación

EN

HENDEL

TENÉS

**+ BENEFICIOS
EN TU COMPRA**

**-10%
DESCUENTO
Y LA MEJOR
FINANCIACIÓN**

SOBRE EL PRECIO DE LISTA



10%
De descuento

Con **PYME**nación

Sobre la compra de repuestos en mostrador
abonando con la Tarjeta PYMEnación
Válido hasta el 28/02/2013

Consulte también por planes exclusivos de financiación para su OKM.

NAVICAM
CONCESIONARIO OFICIAL **IVECO**

Buenos Aires - Av. Gaona 8090 (Acc. Oeste, KM. 38,5) - Moreno.
Tel: (0237) 460 2550 / 51 / 52 / 53
www.navicam.com.ar - info@navicam.com.ar



IVECO

ACEROS DE ALTA RESISTENCIA

DOMEX®
HIGH STRENGTH STEEL

ACEROS ANTIDESGASTE

HARDOX®
WEAR PLATE

BRUGSA
CHAPAS DE ALTA RESISTENCIA

Av Belgrano 1286,
Avellaneda,
Buenos Aires
Tel: 54 11 42053296
ventas@brugsa.com.ar
www.brugsa.com.ar

FINANCIA
PYMENACIÓN

Asistencia Mecánica Integral S.A. comenzó representando hace 13 años la línea de Soluciones de Energía de Hyundai TM, marca reconocida mundialmente por su calidad y robustez, y en Argentina, bajo el nombre de Hyundai Power Products.

La línea de productos con la que iniciamos en Argentina son los grupos electrógenos, la amplitud de la gama permite encontrar soluciones para dar energía desde una heladera hasta un edificio.

Con el correr del tiempo, la línea se amplió a herramientas, como ser las motobombas, motofumigadoras o motosoldadoras, o las ya populares cortadoras de césped y desmalezadoras a explosión, y motosierras, en varias potencias, incorporando luego la línea de compresores, que van desde los 24 litros hasta los 400 litros.

Gracias a la demanda constante hemos incurrido en herramientas eléctricas, con una respuesta inusitada, tal es así que tenemos en nuestra oferta amoladoras angulares, taladros, destornilladores inalámbricos, martillos neumáticos, sierras, caladoras y lijadoras entre otras, o las herramientas de jardín, con cortacercos y bordeadoras. Por la alta calidad de sus componentes, soportan el uso intensivo, y es lo que ha impulsado a la marca en Argentina, logrando el reconocimiento que tiene actualmente en el mercado, tanto en usuarios residenciales como en profesionales que hacen uso diario de nuestros productos.

En estos días estamos lanzando dos nuevas líneas de productos, las de herramientas de mesa, con amoladoras de banco, ingletadoras, cortadoras sensitivas y las soldadoras eléctricas.

La visión que tenemos en Hyundai Power Products es la de poder dar una solución para cada necesidad, y esto se traduce en poder ampliar la oferta de productos y de acercarlos al público argentino, gracias a las herramientas que nos propone PymeNación.

En PymeNación hemos encontrado un aliado, que le brinda a nuestros clientes soluciones flexibles para proveer sus negocios y ayudar al crecimiento y desarrollo de los mismos.

Fuente: Zulema Alfie
Resp. Comercial de Asistencia Mecánica Integral S.A.
Hyundai Power Products

HYUNDAI
POWER PRODUCTS



shindaiwa

OREGON

ECHO BEAR CAT

Hunter

SENSEI

TORO

munditol

Av. Honduras 3757 (C1180ACA) Buenos Aires - Tel.: (5411) 4821-9999
munditol@munditol.com - www.munditol.com

adherido a
PYMENACIÓN

BARCIA, INDUSTRIA METALÚRGICA

Barcia Industria Metalúrgica fabrica máquinas para lavanderías industriales desde 1954.

Ofrece lavadoras convencionales y automáticas, centrifugas hidroextractoras, secadores rotativos, planchadoras calandras, además de un conjunto de elementos complementarios.

"Con los años nos fuimos aggiornando a las exigencias de los nuevos mercados, incorporando tecnología de punta. Con un estudio permanente a lo largo de los años, se ha logrado desarrollar nuevos equipos de última tecnología hasta llegar al presente con equipos con diseño y calidad que se pueden comparar al mismo nivel que muchas máquinas de origen importado".

Como parte del servicio que se brinda a los clientes está incluido el asesoramiento y proyecto inicial, puesta en marcha y capacitación para la operación y mantenimiento de todas las máquinas, contando con una sólida garantía y un excelente servicio de postventa.

Lo invitamos a visitarnos en nuestro sitio web www.barciaindustria.com.ar, donde podrán ver ma-

yores características de nuestros equipos. Asimismo ofrecemos adquirir los mismos a través del beneficioso medio de pago **PymeNación** obteniendo un importante descuento.

Fuente: Héctor E. Barcia
Gerente Comercial
Barcia Industria Metalúrgica S.R.L.



ESPACIO DE PUBLICIDAD



Con tu tarjeta
PymeNación

10%
de descuento



Av. 122 esq. 54, La Plata
Tel/Fax: (0221) 421-4099

Consulte condiciones y vigencia en www.bna.com.ar. No acumulable a otras promociones o descuentos.

Potencie su actividad,
con las computadoras **EXO**



Adquieralas abonando con
PymeNación y obtenga:
10% de descuento

Además podrá:
Diferir hasta un año de plazo.*
Realizar compras hasta 12 cuotas.*
Contar con la tasa más conveniente del mercado.*



Elija su equipo ingresando a: www.exo.com.ar/pymenacion

CFT: 3,62 % (COSTO FINANCIERO TOTAL). * TASA VARIABLE COSTO FINANCIERO TOTAL (CFT) 13,62% TNA CALCULADO SOBRE UN SALDO DE \$ 20.000 EN 12 CUOTAS MENSUALES SIN SEGURO DE VIDA, SE CONSIDERA EL IVA COMO CRÉDITO FISCAL PARA EL CLIENTE POR LO CUAL NO SE INCLUYE COMO COMPONENTE DEL CFT. TASA NOMINAL ANUAL 12,00%. TASA EFECTIVA ANUAL 12,68%. PARA TODAS LAS OPERACIONES CUYO VENCIMIENTO OPERE HASTA EL 31/12/12 EL DESCUENTO DEL 10% ES SIN TOPE DE REINTEGRO. EL DESCUENTO MENCIONADO SE VERÁ REFLEJADO EN EL RESUMEN DE CUENTA DEL SOCIO COMO REINTEGRO CON UNA LEYENDA IDENTIFICATORIA.

LaPos Web

Sr. Comerciante: recuerde que si se encuentra operando bajo la modalidad "tarjeta no presente" podrá solicitar el servicio de LaPos Web bonificado durante los tres primeros meses de contratado.

¿Cómo solicita este servicio?
Una vez que reciba sus correspondientes números de comercio, deberá contactar a LaPos para habilitar el servicio de LaPos Web, enviando un mail a info@lapos.com.ar informando en el asunto "Adhesión a LaPos Web" y colocando en el mismo el número de establecimiento otorgado por el Banco de la Nación Argentina.

Soporte a usuarios LaPos Web:
info@lapos.com.ar - Asunto:
Bonificación PymeNación



Solidez y confiabilidad de acero.

Nuestras actividades abarcan el aplanado y corte a medida de laminados planos de acero, el conformado de tubos con costura, la fabricación de perfiles conformados en frío y la comercialización de productos siderúrgicos varios.

CON UNA ACTIVIDAD DE MÁS DE MEDIO SIGLO HEMOS CONSOLIDADO UNA TRAYECTORIA BASADA EN LA BÚSQUEDA PERMANENTE DE EXCELENCIA, CRECIMIENTO Y SUPERACIÓN.



www.sidersa.com

OFICINA COMERCIAL BUENOS AIRES

Salguero 2731 Piso 1 Oficina 16 C1425DEL Capital Federal - Argentina - Tel: +54 (11) 45761800 al 1809

OFICINA COMERCIAL ROSARIO

Rioja 1474 P.B. S2000AYV Rosario - Santa Fe - Argentina - Tel: +54 (341) 4204040 / 5124040

Financia

